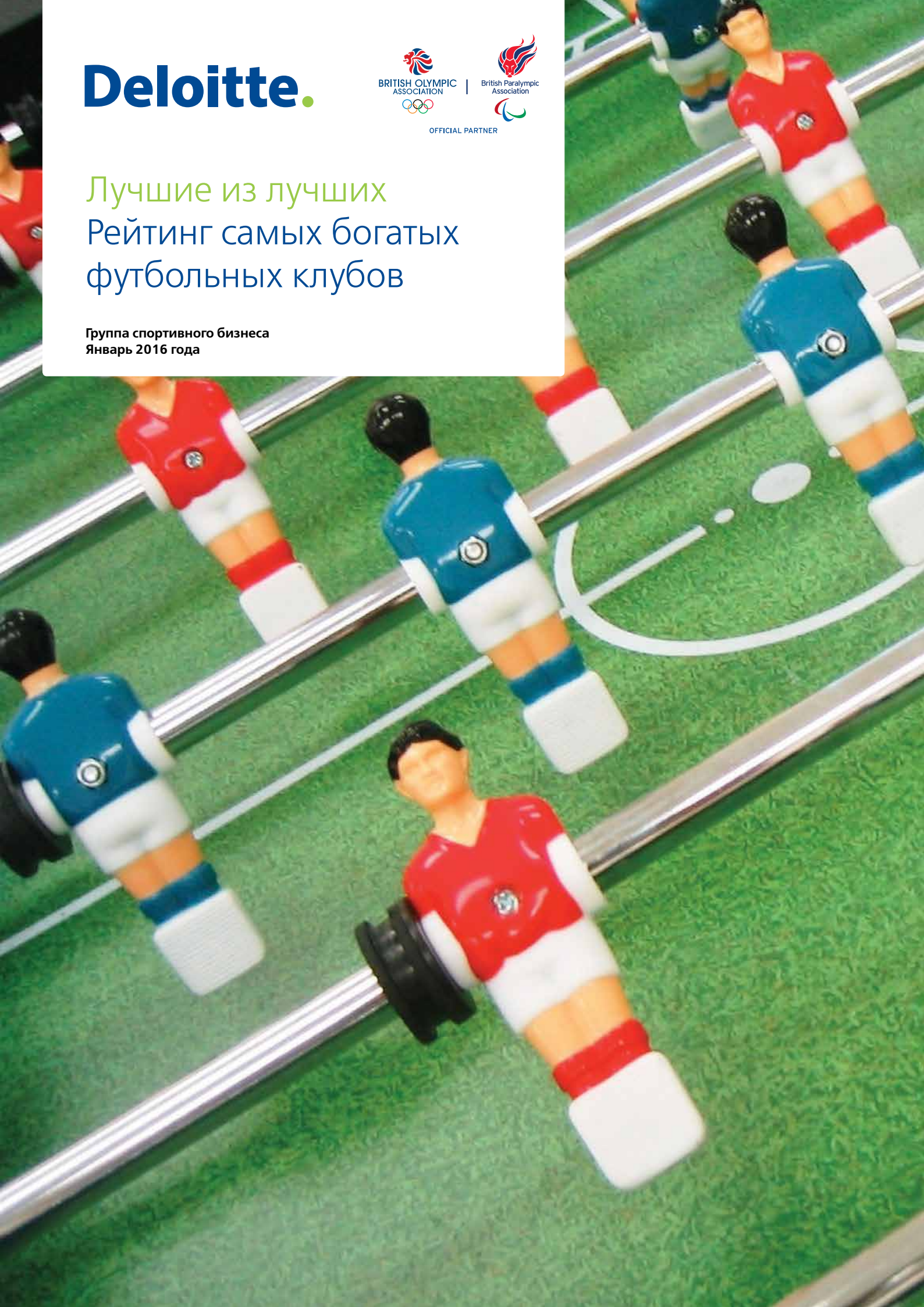


**Deloitte.**



Лучшие из лучших  
Рейтинг самых богатых  
футбольных клубов

Группа спортивного бизнеса  
Январь 2016 года



Вот уже одиннадцатый год подряд первую строчку нашего рейтинга занимает «Реал Мадрид». Однако для него как для лидера этот сезон может стать последним, поскольку о своём праве на первенство в следующем сезоне готовится заявить «Манчестер Юнайтед».

# Содержание

---

<b>4</b>	Вступление
<b>8</b>	Взлёты и падения
<b>9</b>	Достигнутые показатели
<b>10</b>	Дополнительное время
<b>12</b>	Рейтинг самых богатых футбольных клубов, составленный «Делойтом»
<b>38</b>	Широкий спектр услуг в области спорта
<b>39</b>	Принципы подготовки отчёта

---

## **Редактор**

Дэн Джоунс

## **Помощник редактора**

Тимоти Бридж

## **Авторы**

Сэм Бур, Алекс Боссхардт, Мэттью Грин, Крис Хэнсон,  
Джеймс Сэведж, Энди Шаффер и Кристофер Уинн

## **Подготовка русскоязычной версии**

Максим Козлов, Александра Азеева, Дмитрий Булавинов,  
Инга Сичинская, Эмиль Бабуров, Шариф Галеев

## **Группа спортивного бизнеса «Делойт»**

а/я 500, М60 2АТ, Великобритания,  
Манчестер, Хардман стрит, 2  
Тел.: +44 (0)161 455 8787  
E-mail: [sportsteamuk@deloitte.co.uk](mailto:sportsteamuk@deloitte.co.uk)  
[www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup](http://www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup)

## **Группа спортивного бизнеса «Делойт», СНГ**

Деловой центр «Густаф»  
Средний пр., д. 38, корп. 1, лит. К  
Санкт-Петербург, 199004, Россия  
Тел.: +7 (812) 703 71 06  
E-mail: [sportgroup@deloitte.ru](mailto:sportgroup@deloitte.ru)  
[www.deloitte.ru](http://www.deloitte.ru)

## **Январь 2016 года**

# Вступление



**Мы рады предложить вашему вниманию 19-й выпуск «Рейтинга самых богатых футбольных клубов», в котором представлен анализ достижений самых богатых клубов популярнейшего вида спорта на планете. Данный выпуск был опубликован спустя восемь месяцев после окончания сезона 2014/2015 и представляет собой наиболее актуальный и убедительный сравнительный анализ финансовых результатов клубов.**

При сопоставлении клубов может использоваться целый ряд методов, основанных на финансовых и других показателях, в том числе и таких, как оценка посещаемости матчей, количество болельщиков по всему миру, размер аудитории трансляций и игровые результаты. В нашем рейтинге особое внимание уделяется способности клубов получать выручку из таких источников, как продажа билетов на матчи (в том числе билеты в VIP-ложи и билеты для корпоративных клиентов), реализация прав на трансляцию матчей (в том числе получение выплат за участие в национальных первенствах, национальных кубках, еврокубках) и ведение коммерческой деятельности, включая заключение спонсорских соглашений, торговлю атрибутикой и прочие коммерческие операции. На основе этих показателей и составлен наш рейтинг.

## Изменения

В этом году в финансовом рейтинге мировых футбольных клубов мы снова наблюдаем взлёты и падения клубов, вызванные их финансовой ситуацией. Так, в первой двадцатке клубов (топ-20) позиции, пусть в большинстве случаев и незначительно, изменились у двенадцати постоянных участников. Кроме того, по сравнению с прошлым годом добавилось ещё два новых участника. В сезоне 2014/2015, в отличие от предыдущего сезона, в первую тридцатку (топ-30) попали сразу шесть новых клубов (в основном благодаря сделке на трансляцию матчей английской Премьер-лиги), появились только три дебютанта: «Кристал Пэлас», «Лестер Сити» и «Вест Бромвич Альбион».

Ситуация в первой десятке (топ-10) остается стабильной. Здесь в этом году новых участников не появилось, но по сравнению с предыдущим сезоном поменялись позиции у шести клубов. Наиболее заметную динамику продемонстрировала «Барселона», опередившая в рейтинге «Манчестер Юнайтед» и «Баварию», догнав «Реал Мадрид» и став таким образом третьим и последним клубом, который может похвастаться выручкой свыше 500 млн евро. «Бавария» заняла 5-е место, оказавшись позади «Пари Сен-Жермен».

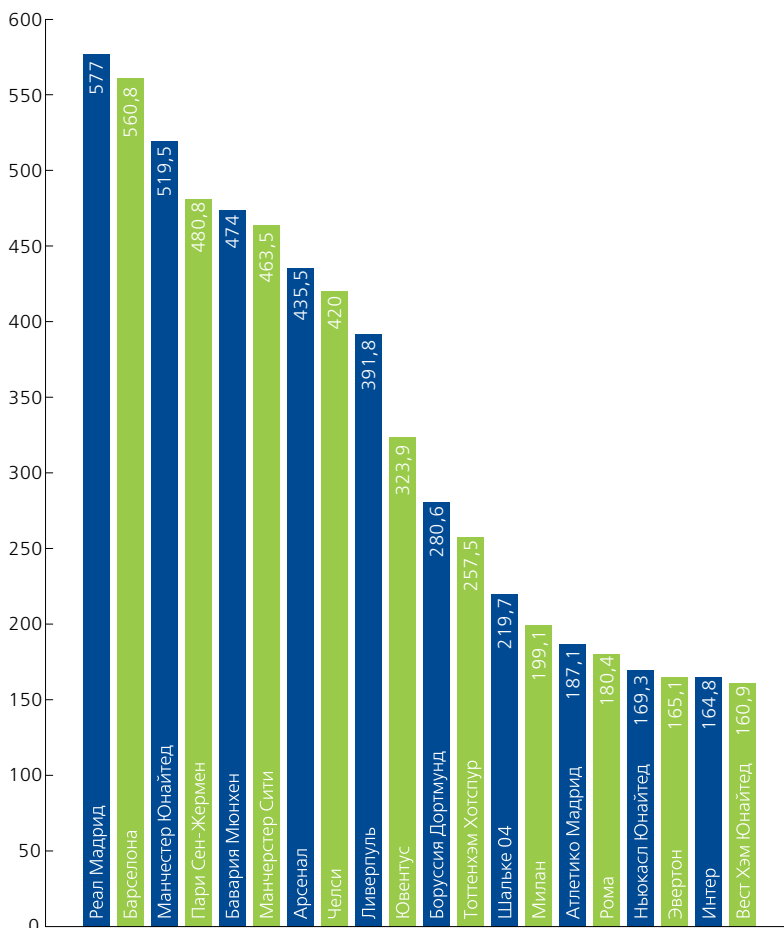
В сезоне 2014/2015 в топ-20 наблюдался существенный общий рост выручки: совокупная годовая выручка клубов топ-20 составила 6,6 млрд евро, что на 8% больше по сравнению с результатом прошлого года. Преодоление следующей отметки в 7 млрд евро ожидается в текущем сезоне 2015/2016, а в сезоне 2016/2017 этот показатель будет стремиться уже к 8 млрд евро. Такое увеличение является значительным, если сравнить его с результатом, достигнутым шесть лет назад, когда этот показатель составил чуть меньше 4 млрд евро.

Вот уже четвёртый раз подряд за последние семь футбольных сезонов наш рейтинг представлен главным образом клубами лиг «большой пятёрки». Это объясняется тем, что впервые после сезона 2005/2006 в топ-20 вошёл «Вест Хэм Юнайтед», который, несколько опередив «Галатасарай», оттеснил его на 21-е место.

В этом году в первой двадцатке только два новичка: футбольный клуб «Рома», снова вернувшийся в первую двадцатку, и «Вест Хэм Юнайтед». Пороговое значение финансового показателя, необходимого для включения в топ-20 данного рейтинга, продолжает повышаться, становясь всё более труднодостижимым: в этом году оно выросло до 160,9 млн евро, что на 12% больше, чем в прошлом году. Так, например, в этом году «Наполи» получил 125,5 млн евро и занимает 30-ю позицию в рейтинге. Однако каких-нибудь два сезона назад он, имея такую выручку, находился бы в первой двадцатке.

Для попадания в топ-20 важную роль по-прежнему играет наличие значительного объёма выручки от продажи прав на трансляцию матчей, особенно в Лиге чемпионов УЕФА. Для крупнейших клубов существенными также являются поступления, получаемые в результате повышения позиции клуба в турнирной таблице. Для «Барселоны» и «Ювентуса», клубов-финалистов сезона 2014/2015, увеличение размера выплат УЕФА составило 19,1 млн евро и 39 млн евро соответственно. В то же время выплаты УЕФА, полученные «Реалом» и «Атлетико», финалистами прошлого года, уменьшились, поскольку эти клубы не смогли добиться результатов сравнимых с результатами сезона 2013/2014.

## Общая сумма выручки в сезоне 2014/2015 (млн евро)



Источник: данные анализа, проведенного «Делоитом»

Хотя у клубов по-прежнему имеется потенциал для роста за пределами основных европейских рынков, преобладание лиг «большой пятёрки» (в особенности если учесть суммы сделок по продаже прав на трансляцию матчей в национальном эфире) всё значительнее снижает вероятность того, что в последующих выпусках рейтинга мы сможем увидеть больше одного или двух клубов, не являющихся участниками «большой пятёрки».

Если сравнивать с прошлым годом, то в целом продолжает сохраняться трехкомпонентная структура доходов: 19% выручки клубы получают от проведения матчей, ещё 40% от их трансляции и 41% от коммерческой деятельности. В ближайшие годы ожидается дальнейшее увеличение доходов от трансляции матчей и коммерческой деятельности. При этом значимость такой составляющей, как доходы от проведения матчей, станет ещё менее весомой, даже по сравнению с текущим рекордно низким показателем. Всего лишь десять лет назад доходы от проведения матчей составляли третью часть в выручке футбольных клубов.

### Рецепт успеха

Для британского фунта, который укрепился по отношению к евро, выдался благоприятный год, и это оказалось на руку английским футбольным

клубам, участвующим в нашем рейтинге, чего не скажешь об их европейских коллегах. По сравнению с предыдущим годом, стоимость каждых 10 млн фунтов стерлингов выручки, начисленной в сезоне 2014/2015, дополнительно увеличилась ещё на 1,2 млн фунтов стерлингов, что способствовало финансовому успеху английских клубов, если сравнивать их финансовые показатели ежегодно.

В этом году количество клубов Премьер-лиги, представленных в первой двадцатке рейтинга, достигло рекордного значения — 9 клубов (в прошлом году — 8 клубов). При этом также увеличилось и количество клубов Премьер-лиги, вошедших в первую тридцатку рейтинга: теперь таких клубов 17 (в прошлом году — 14 клубов). Это свидетельствует о феноменальном успехе английской Премьер-лиги в части трансляции матчей, а также об относительно равных суммах выплат, получаемых от Премьер-лиги, которые дают клубам, не входящим в Лигу чемпионов УЕФА, существенное конкурентное преимущество на мировой арене.

В сезоне 2014/2015 победителем Премьер-лиги стал «Челси». Но при этом с точки зрения выручки «Челси» впервые после сезона 2009/2010 оказался позади «Арсенала», который стал лидером среди лондонских клубов нашего рейтинга; клубы поменялись местами: «Арсенал» занял 7-е место, а «Челси» — 8-е. Для «Арсенала» это был первый год действия соглашения о техническом спонсорстве с Puma, благодаря чему коммерческая выручка клуба выросла на 34%. При этом среди клубов, участвующих в рейтинге, «Арсенал» имеет самый высокий показатель выручки от проведения матчей, который почти на 30 млн фунтов стерлингов превышает аналогичный показатель «Челси».

Серьезный рост коммерческой выручки «Манчестера» стал возможным благодаря способности этого клуба заключать крупные спонсорские сделки. Именно это отчасти компенсировало убытки, связанные с отсутствием клуба в Лиге чемпионов УЕФА в сезоне 2014/2015: из клубов первой десятки рейтинга «Манчестер Юнайтед» единственный не выступил в Лиге чемпионов УЕФА. То, что «Манчестер Юнайтед» продолжает оставаться в первой тройке рейтинга, служит подтверждением эффективности бизнес-модели клуба, и если в сезоне 2015/2016 клуб вернет себе статус участника Лиги чемпионов УЕФА, то можно будет с высокой долей вероятности предположить, что клуб также вернет себе и 1-е место в нашем рейтинге.

Первая тридцатка рейтинга больше чем наполовину состоит из клубов Премьер-лиги. Кроме того, в сезоне 2016/2017 начнёт действовать новый крупный контракт на продажу прав на вещание на государственном канале. Таким образом, возникает отдаленная вероятность того, что через два года в топ-30 будут входить все 20 клубов — участников Премьер-лиги.

### Финансовый рейтинг клубов по итогам сезона 2014/2015 (места с 21-го по 30-е)

Поз.	Клуб	Опубликованная выручка (млн евро)
21	Галатасарай	159,1
22	Саутгемптон	149,5
23	Астон Вилла	148,8
24	Лестер Сити	137,2
25	Сандерленд	132,9
26	Суонси Сити	132,8
27	Сток Сити	130,9
28	Кристал Пэлас	130,8
29	Вест Бромвич Альбион	126,6
30	Наполи	125,5

#### Пять лет

«Пари Сен-Жермен» (ПСЖ) пока остаётся единственным французским клубом в первой двадцатке рейтинга. По сравнению с прошлым годом клуб поднялся на одну позицию и занял 4-е место — самую высокую позицию, которую когда-либо занимал французский футбольный клуб. Как и раньше, в части коммерческой выручки ПСЖ продемонстрировал самый высокий показатель среди клубов, участвующих в рейтинге. Выступив с рекордным результатом у себя дома и показав превосходную игру в Лиге чемпионов УЕФА (выход в четвертьфинал), клуб добился значимого роста выручки от проведения матчей и продажи прав на их трансляцию.

В то же время подтверждений того, что другие французские футбольные клубы смогут войти в первую тридцатку рейтинга, пока мало, даже при том, что спортивные и коммерческие результаты ПСЖ неизменно растут. На данный момент во Франции осуществляются значительные инвестиции в развитие стадионов для проведения Чемпионата Европы по футболу в 2016 году. Однако маловероятно, что это поможет Франции существенным образом усилить свое присутствие в наших будущих рейтингах или потеснить его постоянных участников: вероятнее всего, «Лион» и «Марсель» будут всё больше отставать от участников первой двадцатки.

На данный момент во Франции осуществляются значительные инвестиции в развитие стадионов для проведения Чемпионата Европы по футболу в 2016 году. Однако маловероятно, что это поможет Франции существенным образом усилить свое присутствие в наших будущих рейтингах.

#### Смутные сомнения

«Ювентус» продолжает лидировать у себя дома. Помимо этого, он добавил в свой актив выход в финал Лиги чемпионов УЕФА. Всё вместе это позволило клубу увеличить свою выручку на 16% и сохранить за собой место в первой десятке рейтинга. При этом по показателям выручки «Ювентус» обогнал «Боруссию», немецкий клуб, который находится на 11-м месте, более чем на 40 млн евро.

По итогам сезона 2014/2015 в первую двадцатку рейтинга снова вошли четыре представителя Италии. Однако в части роста итальянским клубам по-прежнему непросто догнать своих ближайших конкурентов по рейтингу. Это во многом объясняется отсутствием достаточного количества стадионов: в этом году из четырех итальянских футбольных клубов, вошедших в топ-20 рейтинга, три оказались в нижнем квартале по показателям выручки, полученной от проведения матчей.

Увеличение числа сделок по продаже прав на трансляцию матчей в Европе наряду с упомянутыми выше ограничениями, затрудняющими рост выручки от проведения матчей, может служить серьезным показателем того, что некоторые из наиболее сильных итальянских клубов, включая постоянных участников нашего рейтинга, в будущем могут не войти в наш финансовый рейтинг.

## Борьба с конкурентами

«Бавария» является одним из трех немецких клубов, которым когда-либо удалось войти в первую десятку рейтинга. При этом из-за сокращения объема коммерческой выручки клуб впервые за 12 лет опустился на несколько позиций вниз. Если говорить о коммерческой выручке, то ранее мы отмечали превосходство «Баварии» перед своими ближайшими конкурентами по рейтингу. Однако теперь баварцы больше не опережают по этому показателю своих соперников из других стран, и в ближайшие годы им придется столкнуться с очень сильной конкуренцией за право войти в первую тройку рейтинга.

В этом году «Боруссия» и «Шальке 04» замыкают тройку представителей немецкой Бундеслиги в первой двадцатке рейтинга: более половины объема выручки, полученной этими клубами, приходится на коммерческие источники доходов. Среди участников рейтинга «Боруссия» продолжает сохранять самый высокий показатель посещаемости матчей лиги, а это в среднем свыше 80 тыс. человек, что не может не впечатлять.

## Торжество футбола

Уже одиннадцатый год подряд «Реал Мадрид» становится лидером нашего рейтинга. Впечатляющий своим размахом непрерывающийся коммерческий успех клуба (577 млн евро) не вполне соответствует достижениям мадридцев на футбольной арене в сезоне 2014/2015, в котором они уступили свой титул в Лиге чемпионов УЕФА «Барселоне». В новом сезоне и в последующие годы «Реалу» придется противостоять возросшему натиску со стороны «Манчестер Юнайтед», который будет бороться за лидерство в рейтинге, искусно извлекая коммерческую прибыль, а также увеличивая выручку от продажи прав на трансляцию игр в Премьер-лиге в сезоне 2016/2017.

Сезон 2014/2015 стал очень успешным для «Барселоны», которая завоевала титул чемпиона Испании у «Атлетико Мадрид» и обыграла «Ювентус» в финале Лиги чемпионов УЕФА. Увеличение объема выручки в результате европейского триумфа позволило клубу отвоювать у «Манчестер Юнайтед» 2-е место в рейтинге.

«Атлетико Мадрид», который не смог повторить свой успех сезона 2013/2014, сохранил за собой 15-е место в рейтинге, продемонстрировав при этом значительный рост коммерческой выручки. В целом можно предположить, что в сезоне 2015/2016, а также в дальнейшем выручка испанских клубов от прав на трансляцию матчей может получить новый дополнительный импульс в условиях действия новой коллективной модели продажи прав. Уже сейчас наблюдаются первые признаки, указывающие на возможность существенного роста совокупной стоимости прав на трансляцию игр Чемпионата Испании по футболу.

---

В следующем сезоне и в последующие годы «Реалу» придется противостоять возросшему натиску со стороны «Манчестер Юнайтед», который будет бороться за лидерство в рейтинге, искусно извлекая коммерческую прибыль.

## Текущая ситуация

Как показали результаты анализа, выручка, которую приносят клубам футбольные матчи, опустилась до самой низкой отметки за всё время проведения исследования и составляет только пятую часть от общего объема выручки. При этом очевидно, что клубы продолжают думать о том, каким образом можно увеличить объем поступлений из этого источника доходов. Более половины клубов первой двадцатки нашего рейтинга активно рассматривают возможности реконструкции или переезда на новое место, или же приступили к реконструкции своего стадиона, или недавно завершили её. Несмотря на то что рост коммерческой выручки и выручки от продажи прав на трансляцию матчей опережает в абсолютном выражении рост выручки от проведения матчей, оба этих источника зависят от качества самих футбольных матчей.

В новом выпуске нашего рейтинга мы предлагаем вашему вниманию краткий обзор по каждому клубу из первой двадцатки. В подготовке 19-го выпуска «Рейтинга самых богатых футбольных клубов» принимали участие: Дэн Джоунс, Тимоти Бридж, Семюэл Бур, Алекс Боссхардт, Мэттью Грин, Крис Хэнсон, Джеймс Сэведж, Энди Шаффер и Кристофер Уинн. Мы также хотим поблагодарить всех, кто помогал нам в работе над этим отчетом. В нём принимали участие как специалисты международной сети «Делойт», так и другие эксперты. Мы надеемся, что данный выпуск понравится вам.

## Дэн Джоунс,

Партнёр  
[www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup](http://www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup)

# Взлёты и падения

Выручка в сезоне 2014/2015 (млн евро)

1	↔	0	Реал Мадрид	577,0
2	↑	2	Барселона	560,8
3	↓	(1)	Манчестер Юнайтед	519,5
4	↑	1	Пари Сен-Жермен	480,8
5	↓	(2)	Бавария Мюнхен	474,0
6	↔	0	Манчестер Сити	463,5
7	↑	1	Арсенал	435,5
8	↓	(1)	Челси	420,0
9	↔	0	Ливерпуль	391,8
10	↔	0	Ювентус	323,9
11	↔	0	Боруссия Дортмунд	280,6
12	↑	1	Тоттенхэм Хотспур	257,5
13	↑	1	Шальке 04	219,7
14	↓	(2)	Милан	199,1
15	↔	0	Атлетико Мадрид	187,1
16	–	новый	Рома	180,4
17	↑	2	Ньюкасл Юнайтед	169,3
18	↑	2	Эвертон	165,1
19	↓	(2)	Интер	164,8
20	–	новый	Вест Хэм Юнайтед	160,9

Выручка в сезоне 2013/2014 (млн евро)

1	↔	0	Реал Мадрид	549,5
2	↑	2	Манчестер Юнайтед	518,0
3	↔	0	Бавария Мюнхен	487,5
4	↓	(2)	Барселона	484,6
5	↔	0	Пари Сен-Жермен	474,2
6	↔	0	Манчестер Сити	414,4
7	↔	0	Челси	387,9
8	↔	0	Арсенал	359,3
9	↑	3	Ливерпуль	305,9
10	↓	(1)	Ювентус	279,4
11	↔	0	Боруссия Дортмунд	261,5
12	↓	(2)	Милан	249,7
13	↑	1	Тоттенхэм Хотспур	215,8
14	↓	(1)	Шальке 04	213,9
15	↑	5	Атлетико Мадрид	169,9
16	–	новый	Наполи	164,8
17	↓	(2)	Интер	164,0
18	↓	(2)	Галатасарай	161,9
19	–	новый	Ньюкасл Юнайтед	155,1
20	–	новый	Эвертон	144,1

- Текущая позиция в «Рейтинге самых богатых футбольных клубов»
- Изменения по сравнению с предыдущим годом
- Объём изменений (количество позиций)



# Достигнутые показатели

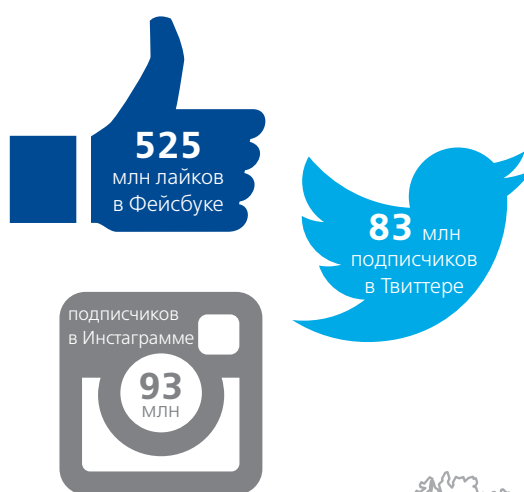
Совокупная выручка футбольных клубов, вошедших в рейтинг в сезоне 2014/2015, составила...



Совокупная выручка, полученная английскими футбольными клубами, которые вошли в первую тридцатку рейтинга сезона 2014/2015, от продажи прав на трансляцию матчей...

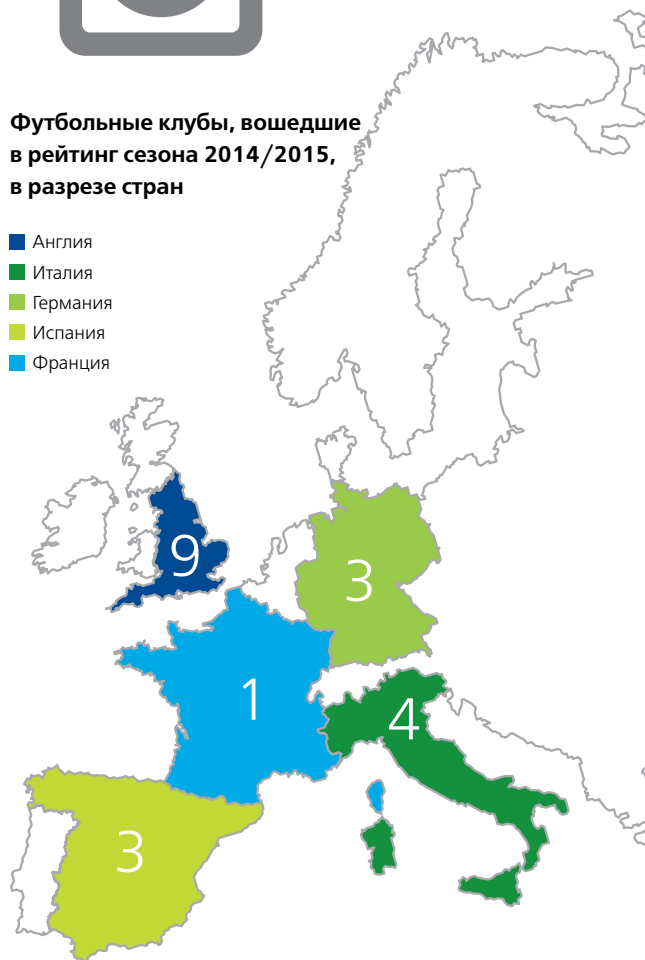


Присутствие футбольных клубов, вошедших в рейтинг сезона 2014/2015, в социальных сетях



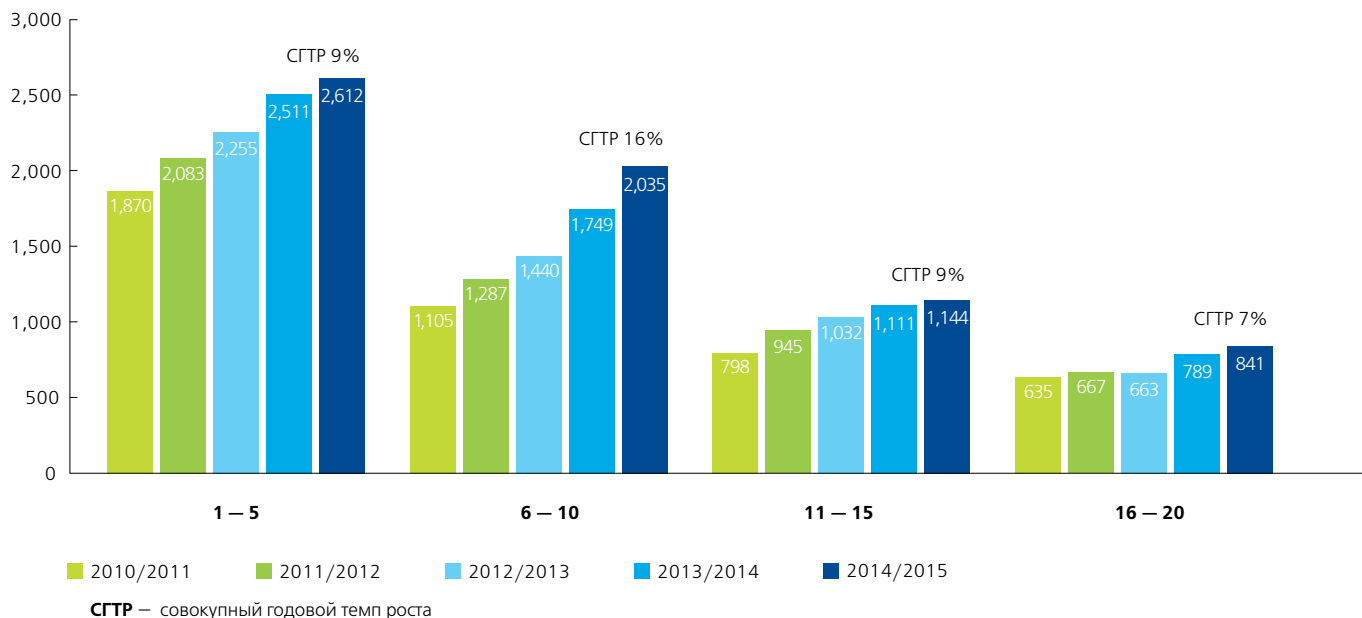
Футбольные клубы, вошедшие в рейтинг сезона 2014/2015, в разрезе стран

- Англия
- Италия
- Германия
- Испания
- Франция

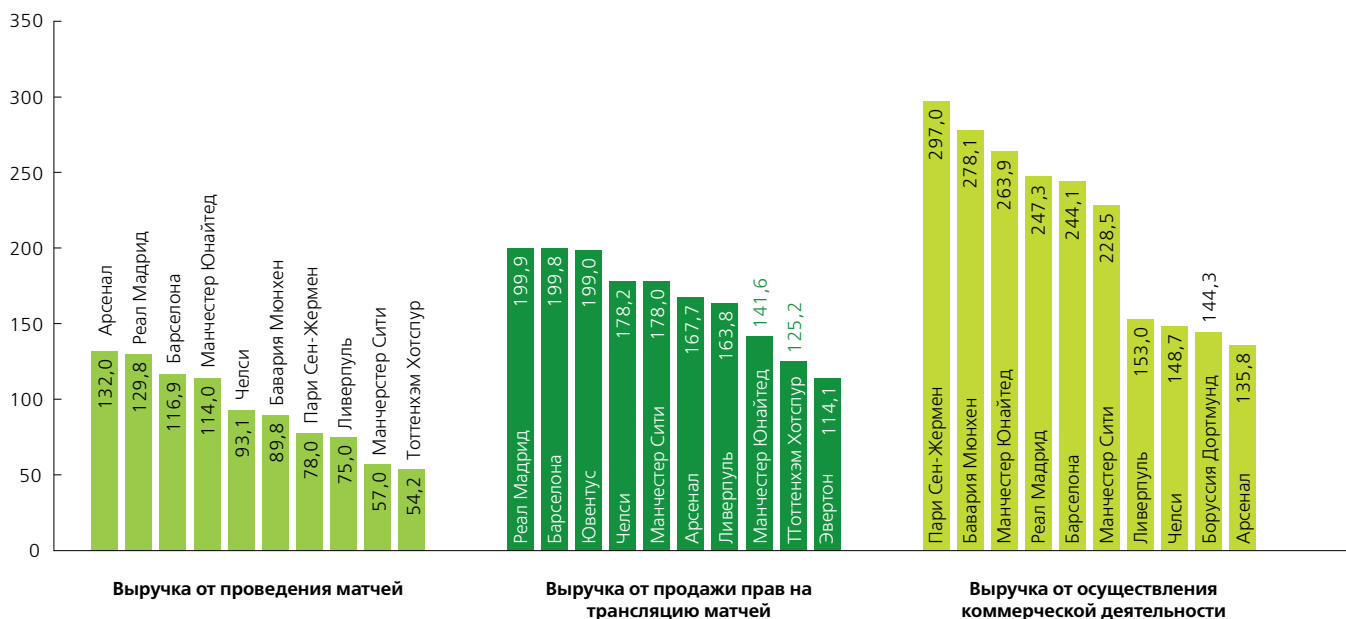


# Дополнительное время

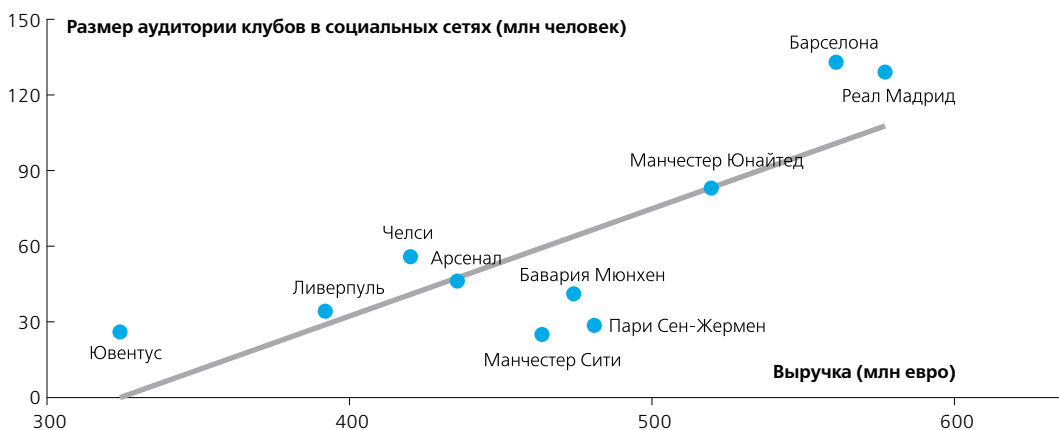
Совокупная выручка футбольных клубов в соответствии с занимаемым местом в рейтинге (млн евро)



Футбольные клубы первой десятки рейтинга в разрезе по видам выручки (млн евро)



## Футбольные клубы первой десятки рейтинга: соотношение объема выручки и размера аудитории клубов в социальных сетях



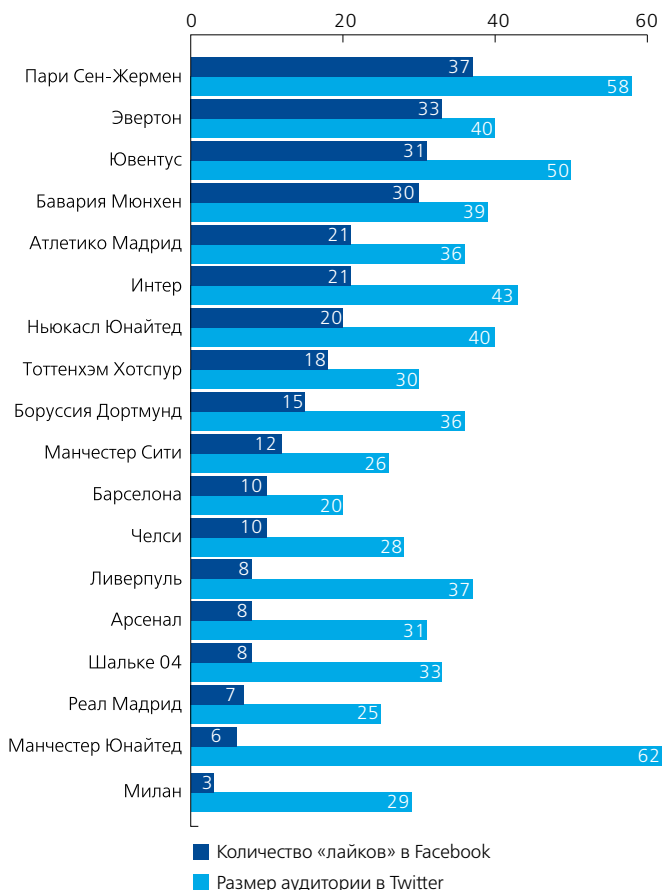
Примечание: данные по размеру аудитории клубов в социальных сетях включают в себя пользователей Facebook, Twitter и Instagram. При наличии у клубов в социальных сетях страниц на нескольких языках в выборку включались только данные по наиболее посещаемым/популярным страницам. Данные представлены по состоянию на 11 января 2016 года.

## Футбольные клубы, вошедшие в рейтинг сезона 2014/2015 (по степени активности в социальных сетях)

Клуб	Количество «лайков» в Facebook (млн чел)	Размер аудитории в Twitter (млн чел)	Размер аудитории в Instagram (млн чел)
Барселона	89,6	16,6	26,6
Реал Мадрид	86,4	18,0	24,5
Манчестер Юнайтед	67,6	6,8	8,7
Челси	44,4	6,4	5,3
Арсенал	34,5	6,8	5,1
Бавария Мюнхен	34,1	2,5	4,9
Ливерпуль	27,0	5,2	2,3
Милан	24,7	3,1	1,9
Пари Сен-Жермен	22,3	3,0	3,6
Ювентус	20,9	2,4	3,0
Манчестер Сити	20,2	2,9	2,2
Боруссия Дортмунд	13,7	1,9	1,6
Атлетико Мадрид	11,9	1,9	1,2
Тоттенхэм Хотспур	7,2	1,3	0,5
Рома	6,3	0,9	0,5
Интер	5,7	1,0	0,9
Шальке 04	2,7	0,4	0,2
Эвертон	2,4	0,7	0,2
Ньюкасл Юнайтед	1,8	0,7	0,01
Вест Хэм Юнайтед	1,4	0,6	0,1

Примечание: при наличии у клубов в социальных сетях страниц на нескольких языках в выборку включались только данные по наиболее посещаемым/популярным страницам. Данные представлены по состоянию на 11 января 2016 года.

## Показатели роста активности футбольных клубов в социальных сетях (по сравнению с предыдущим годом) — представлены только клубы с достоверными данными (%)



# 1. «Реал Мадрид»

Выручка за 2015 год  
**577,0**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
549,5 млн евро  
Место в рейтинге: **2**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**2**

Количество подписчиков в Twitter  
**18**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**72 969**

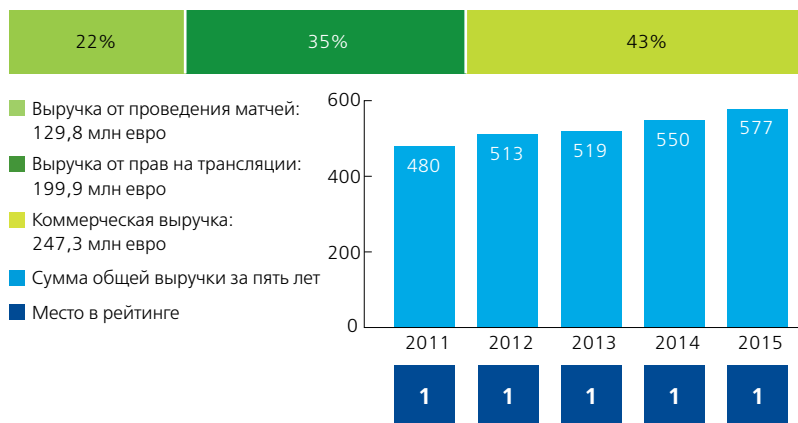
В сезоне 2014/2015 «Реал Мадрид» уже одиннадцатый год подряд сумел сохранить за собой место лидера в рейтинге, заработав при этом 577 млн евро. Таким образом, испанский клуб в который раз подтвердил статус наиболее финансово успешного футбольного клуба мира.

На поле «Реал Мадрид» не смог повторить успеха, достигнутого в сезоне 2013/2014: клуб уступил свои позиции лидера в полуфинале Лиги чемпионов УЕФА и на стадии 1/8 финала Кубка короля. Клуб также боролся за титул чемпиона Испании по футболу, но в этот раз уступил его своему главному сопернику — «Барселоне».

Высокие спортивные результаты клуба по-прежнему дополняются его уверенными финансовыми показателями: в сезоне 2014/2015 выручка клуба выросла на 27,5 млн евро (5%) за счёт увеличения объёма поступлений от проведения матчей на 9,1 млн евро (8%) и благодаря росту коммерческой выручки, который составил 22,7 млн евро (10%). По итогам выхода «Реала» в полуфинал Лиги чемпионов УЕФА выплаты составили 52,5 млн евро, что на 4,9 млн евро меньше показателя, достигнутого клубом в ходе успешно проведенной в сезоне 2013/2014 кампании. В результате выручка клуба от прав на трансляцию матчей упала ниже отметки в 200 млн евро, уменьшившись с 204,2 млн евро до 199,9 млн евро.

Основным источником устойчивого роста коммерческой выручки клуба (увеличение составило 10%) продолжает оставаться долгосрочное партнерство с компанией adidas, а также соглашение о титульном спонсорстве с компанией Emirates, которое было заключено сроком на 5 лет и действует уже второй год. Ещё одним источником дохода для клуба стал новый спонсорский договор, заключенный с международной нефтяной инвестиционной компанией International Petroleum Investment Company (IPIC), созданной правительством Абу-Даби. Одним из дополнительных преимуществ этого договора является реализация программы «Школа футбола» во всём мире, а также дальнейшее развитие и открытие музеев «Реала» в разных странах мира.

## «Реал Мадрид»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



В сезоне 2014/2015 выручка от проведения матчей, которая снижалась в течение двух предыдущих сезонов, увеличилась на 8% по сравнению с предыдущим сезоном, достигнув рекордной для клуба отметки — 129,8 млн евро. Это в некоторой степени связано с показателем средней посещаемости матчей лиги, который увеличился на 3%, а также с увеличением поступлений (на 13%) от продажи билетов в VIP-ложи и зоны на стадионе «Сантьяго Бернабеу». Эта выручка является одним из источников средств для проведения запланированной реконструкции исторического стадиона клуба. Однако сообщается, что из-за конфликта с городским советом этот процесс пока приостановлен.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Реалом», которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 52,5 млн евро.

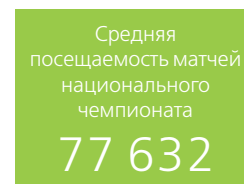
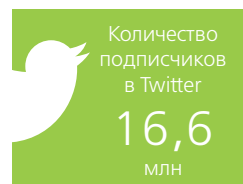
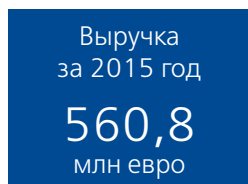
Несмотря на благоприятные перспективы роста, «Реалу» потребуется в течение следующих двух лет выдержать возобновившийся натиск со стороны «Манчестер Юнайтед», чтобы сохранить лидирующие позиции в рейтинге. Это в первую очередь связано с возвращением последнего в Лигу чемпионов УЕФА и с его коммерческим успехом, достигнутым в результате заключения сделки с компанией adidas и подписания крупного договора на продажу прав на трансляцию матчей, который начнёт действовать в сезоне 2016/2017. Для «Реала» дальнейшая реконструкция стадиона «Сантьяго Бернабеу» наряду с сохранением способности клуба продлевать контракты в масштабах, сопоставимых с масштабами контрактов, заключенных его конкурентами, и успешным совершением сделок по продаже прав на трансляцию матчей Чемпионата Испании по футболу станут важнейшими факторами в борьбе за право лидерства в нашем рейтинге.



---

Для того чтобы сохранить свои лидирующие позиции в рейтинге, «Реалу» потребуется в течение следующих двух лет выдержать возобновившийся натиск со стороны «Манчестер Юнайтед».

## 2. «Барселона»



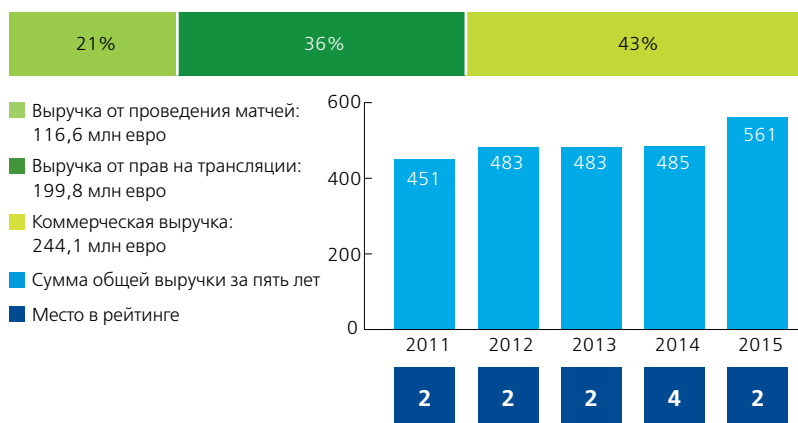
Выручка «Барселоны» увеличилась на 76 млн евро (16%) и составила 560,8 млн евро. Рост выручки наблюдался во всех направлениях. Сезон 2014/2015 стал рекордным для клуба с точки зрения годового прироста доходов. В результате клуб смог вернуть себе 2-е место в рейтинге. Финансовый успех клуба наступил вслед за успехом его игроков на футбольном поле под руководством Луиса Энрике, который в сезоне 2014/2015 стал главным тренером «Барселоны».

Завоевав сразу три чемпионских титула (в Чемпионате Испании по футболу, Кубке короля и Лиге чемпионов УЕФА), «Барселона» стала первым европейским клубом, который дважды смог одержать «тройную» победу (первый раз – в сезоне 2008/2009). Важной составляющей успеха клуба стала грозная ударная сила троих его нападающих: Месси, Неймара и Суареса.

Если в последние годы соперникам по рейтингу удавалось обогнать «Барселону» в части коммерческой выручки, то в сезоне 2014/2015 клуб смог увеличить свои коммерческие поступления на 49,6 млн евро (26%) и продвинуться вверх по таблице рейтинга. Ключевыми факторами роста для каталонцев станут получение дополнительных спонсорских бонусов (благодаря «тройной» победе), продление на более выгодных условиях контрактов со спонсорами (например, с Audi) и заключение новых коммерческих соглашений с компаниями Beke и Telefonica. В отношении ряда клубов, соревнующихся в рейтинге, условия заключаемых сделок настолько улучшились (например, это справедливо для adidas и «Манчестер Юнайтед»), что у «Барселоны» явно есть потенциал для дальнейшего роста. Это в особенности относится к заключенному соглашению о титульном спонсорстве с авиакомпанией Qatar Airways, срок действия которого истекает в конце сезона 2015/2016.

Выручка «Барселоны» от трансляций увеличилась на 17,7 млн евро (10%) и составила 199,8 млн евро, что позволило клубу занять 2-е место в рейтинге. Несмотря на то что в прошлом сезоне «Барса» не попала в четвертьфинал, сезон 2014/2015 принес клубу победу над «Ювентусом» в финале Лиги чемпионов УЕФА, в результате чего «Барселона» получила 61 млн евро в виде выплат УЕФА. В отличие от клубов других лиг, испанские клубы высшего эшелона получили неравные доли выручки от продажи прав на трансляцию матчей. При этом у «Барселоны» имелось финансовое преимущество, поскольку она могла свободно

### «Барселона»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



заключать выгодные контракты на проведение матчей в рамках Чемпионата Испании по футболу.

Однако изменения в законодательстве Испании говорят о том, что в последующих сезонах управление продажей и дистрибуцией прав на трансляции в стране и за рубежом в рамках лиги теперь будет осуществляться на коллективной основе. По договору выручка клуба от продажи прав на трансляцию матчей обеспечивается на уровне сезона 2014/2015 и, соответственно, можно предположить, что это изменение не окажет какого-либо значительного негативного воздействия на положение «Барселоны».

После проведения дополнительной встречи в рамках ЛЧ на стадионе «Камп Ноу» и повышения уровня посещаемости матчей лиги вслед за выигрывшем чемпионского титула выручка клуба от проведения матчей выросла на 8,7 млн евро, составив 116,9 млн евро. Утверждение проекта Espai Barca, а также планы «Барселоны» по расширению вместимости стадиона приблизительно до 105 тыс. мест ещё раз подчёркивают, что стратегия клуба направлена на повышение объёма выручки от проведения матчей. Правда, реконструкция стадиона, на которую потребуется четыре года, начнётся не ранее 2017 года. На данный момент он заполняется в среднем только на 78%.

Поскольку «Барселона» стремится максимально эффективно использовать свой статус «образцово-показательного» коммерческого партнера на международной футбольной арене, достигнутый успех может позволить ей на голову опередить соперников благодаря финансовым возможностям.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Барселоной», которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 61 млн евро.



---

Утверждение проекта Espai Barça, а также планы «Барселоны» по расширению вместимости стадиона (приблизительно до 105 тыс. мест) ещё раз подчёркивают, что стратегия клуба направлена на увеличение объёма выручки от проведения матчей. Правда, как сообщается, реконструкция стадиона, для завершения которой потребуется четыре года, начнётся не ранее 2017 года.

# 3. «Манчестер Юнайтед»

Выручка за 2015 год  
**519,5**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
518,0 млн евро  
Место в рейтинге: **2**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**4**

Количество подписчиков в Twitter  
**6,8**  
млн

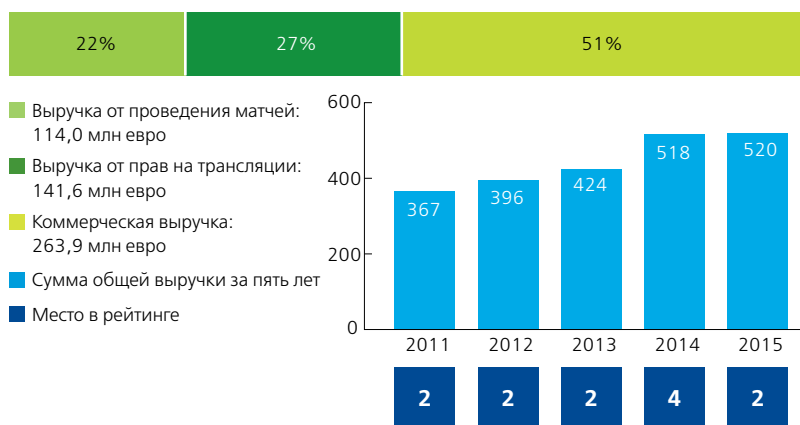
Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**75 335**

В этом году «Манчестер Юнайтед» опустился в рейтинге на одну позицию. Это связано с тем, что клуб не выступил в еврокубках, в результате чего снижение его выручки от продажи прав на трансляции матчей характеризуется двузначным процентным показателем. Хотя совокупный объём выручки клуба «Манчестер Юнайтед» сократился на 38 млн фунтов стерлингов (9%), благоприятные изменения валютного курса в сочетании с эффективной бизнес-моделью, используемой клубом (включая модель ведения коммерческой деятельности), обеспечили ему 3-е место в рейтинге.

Коммерческая выручка клуба увеличилась на 7,8 млн фунтов стерлингов (4%), достигнув 200,8 млн фунтов стерлингов, и составила более половины общего объёма выручки. В этой ситуации контракт о титульном спонсорстве, который был заключен с General Motors и действует уже седьмой год, наряду с появлением в активе клуба пяти международных и четырех региональных партнерских соглашений и ещё двух договоров с партнерами, оказывающими финансовые и телекоммуникационные услуги, позволил «Манчестер Юнайтед» увеличить приток спонсорской выручки на 14% — до 154,9 млн фунтов стерлингов. В сезоне 2015/2016 коммерческая выручка клуба вырастет ещё больше, поскольку в этом в сезоне в действие вступает договор о техническом спонсорстве с adidas на рекордную сумму в 750 млн фунтов стерлингов, что ещё раз подтверждает международную популярность клуба и его способность к заключению коммерческих сделок крупных масштабов.

Футбольные клубы все активнее стремятся использовать коммерческие возможности, открывающиеся перед ними в эпоху цифровых технологий, включая решения, позволяющие более тесно взаимодействовать с болельщиками. Ярким примером тому может служить «Манчестер Юнайтед», который в сезоне 2014/2015 стал первым английским клубом, преодолевшим отметку в 100 млн подписчиков (совокупно по всем видам платформ социальных медиа), то есть по сравнению с предыдущим годом этот показатель увеличился более чем на 50%. Около 15% этой аудитории находится в Китае. Принимая во внимание недавно объявленную сделку с медиагруппой Sina Sports, лидером спортивных СМИ в Китае, на трансляцию контента собственного круглосуточного телеканала «Манчестер Юнайтед» (MUTV), можно предположить, что клуб сможет ещё больше расширить свою аудиторию и повысить свою популярность на данном рынке.

## «Манчестер Юнайтед»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



В сезоне 2014/2015 клуб не получил выплат от УЕФА, поскольку впервые с сезона 1989/1990 он не принимал участия в матчах еврокубков. Это существенно сократило выручку клуба от продажи прав на трансляцию матчей: она снизилась на 28,1 млн фунтов стерлингов (21%) и составила 107,7 млн фунтов стерлингов. Это сокращение могло бы быть ещё значительнее, если бы «Манчестер Юнайтед» не получил от Премьер-лиги выплаты за трансляцию матчей клуба в Великобритании и за достижение соответствующего результата в турнирной таблице: в этот раз, в отличие от сезона 2013/2014, в прямой трансляции было показано на две игры больше, и при этом «Манчестер Юнайтед» поднялся на три позиции, заняв в турнирной таблице 4-е место (7-е место в сезоне 2013/2014).

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Реалом», которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 52,5 млн евро.

Неучастие в еврокубках также стало основным фактором сокращения выручки от проведения матчей: в сезоне 2014/2015 на домашнем стадионе клуба прошёл только 21 матч, в то время как в предыдущем сезоне на «Олд Траффорд» было сыграно 28 матчей. В результате выручка сократилась на 17,7 млн фунтов стерлингов (17%) — до 86,7 млн фунтов стерлингов.

Возвращение в Лигу чемпионов УЕФА в сезоне 2015/2016, даже несмотря на досадный проигрыш на групповом этапе, а также начало действия партнерского соглашения с adidas, может помочь клубу впервые за 12 лет занять 1-е место в следующем выпуске нашего рейтинга при прогнозируемом уровне выручки около 500 млн фунтов стерлингов.

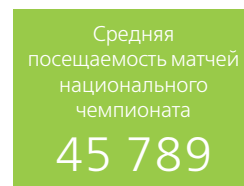
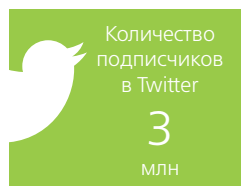
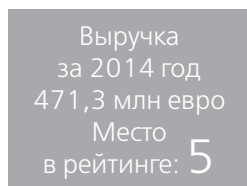




---

Возвращение в Лигу чемпионов УЕФА в сезоне 2015/2016, даже несмотря на досадный проигрыш на групповом этапе, а также начало действия партнерского соглашения с adidas может помочь клубу впервые за 12 лет занять 1-е место в следующем выпуске нашего рейтинга.

# 4. «Пари Сен-Жермен»

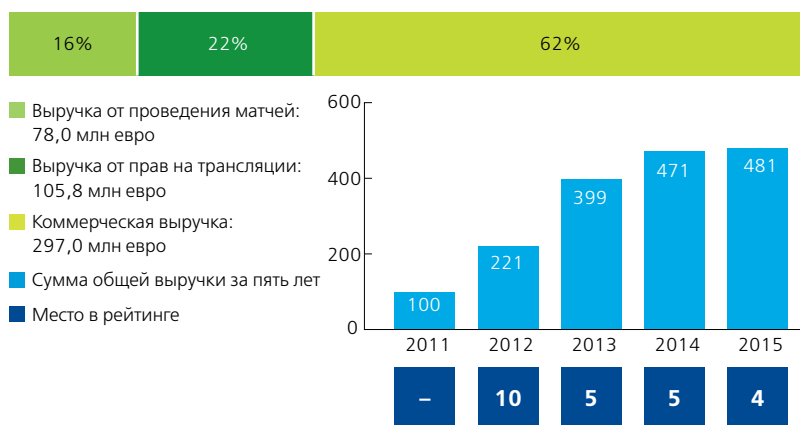


«Пари Сен-Жермен», выручка которого в сезоне 2014/2015 выросла на 9,5 млн евро, поднялся до 4-го места в рейтинге. Пока это самое высокое достижение как для ПСЖ, так и для французских клубов в целом. Сезон 2014/2015 принес французам большой успех: ПСЖ впервые стал трехкратным чемпионом у себя дома, одержав сразу три победы: в Чемпионате Франции по футболу (Ligue 1), Кубке Франции (Coupe de France) и Кубке французской лиги по футболу (Coupe de la Ligue). Клуб в третий раз подряд вышел в четвертьфинал Лиги чемпионов УЕФА, проиграв при этом победителю этого сезона — «Барселоне».

Устойчивое положение ПСЖ в рейтинге обеспечивается благодаря действительно большому объёму коммерческой выручки, получаемой клубом — 297 млн евро. Это по-прежнему самый высокий показатель коммерческой выручки среди участников нашего рейтинга. В структуре выручки ПСЖ доходы от осуществления коммерческой деятельности составляют 62%, в то время как остальные клубы сообщают о коммерческой выручке, составляющей не более 60%. В сезоне 2014/2015 стали действовать следующие документы: продленное соглашение о техническом спонсорстве с Nike, договор с Emirates (титольным спонсором ПСЖ) и целый ряд контрактов, заключенных с международными структурами, включая American Express. Ещё одним важным источником коммерческих доходов ПСЖ является крупный договор с Катарским управлением туризма (Qatar Tourism Authority).

У ПСЖ также увеличилась выручка от проведения матчей и продажи прав на их трансляцию: на 13,9 млн евро (22%) и 22,4 млн евро (27%) соответственно. Выручка от проведения матчей увеличилась до 78 млн евро. Это стало возможным после того, как ПСЖ в сезоне 2014/2015 сыграл у себя дома ещё два матча. Также недавно в преддверии Чемпионата Европы по футболу 2016 завершилась реконструкция домашнего стадиона клуба. Это позволит повысить зрелищность матчей и удерживать её на соответствующем уровне в дальнейшем.

## «Пари Сен-Жермен»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



Прогнозы относительно выручки ПСЖ остаются существенно ниже, чем у конкурентов ПСЖ по рейтингу. Объём выручки ПСЖ от продажи прав на трансляцию матчей более чем на 90 млн евро ниже, чем у трех клубов, лидирующих по данному показателю. При этом по объёму сделок, относящихся к трансляции домашних матчей, клуб занимает 13-е место среди клубов первой двадцатки рейтинга. В общем объёме выручки ПСЖ от продажи прав на трансляцию матчей (105,8 млн евро) чуть более половины составляют выплаты, получаемые от УЕФА (56,2 млн евро), что подтверждает важность участия в играх Лиги чемпионов УЕФА и продвижения в данном турнире.

В этом году ПСЖ смог занять в рейтинге рекордное 4-е место. При этом клуб впервые обошёл постоянного участника рейтинга — «Баварию». Чтобы сохранить свои позиции в первой пятёрке рейтинга в последующие несколько лет и выдержать конкуренцию со стороны «Баварии» и ряда других крупных клубов из Премьер-лиги, ПСЖ потребуются продемонстрировать стабильные коммерческие результаты, сопоставимые с показателями предыдущих нескольких лет, и выйти в плей-офф Лиги чемпионов УЕФА.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные ПСЖ, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 56,2 млн евро.



---

ПСЖ потребуется продемонстрировать стабильные коммерческие результаты, сопоставимые с показателями предыдущих нескольких лет, и выйти в плей-офф Лиги чемпионов УЕФА.

# 5. «Бавария» Мюнхен

Выручка за 2015 год  
**474,0**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
487,5 млн евро  
Место в рейтинге: **3**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**1**

Количество подписчиков в Twitter  
**2,5**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**72 882**

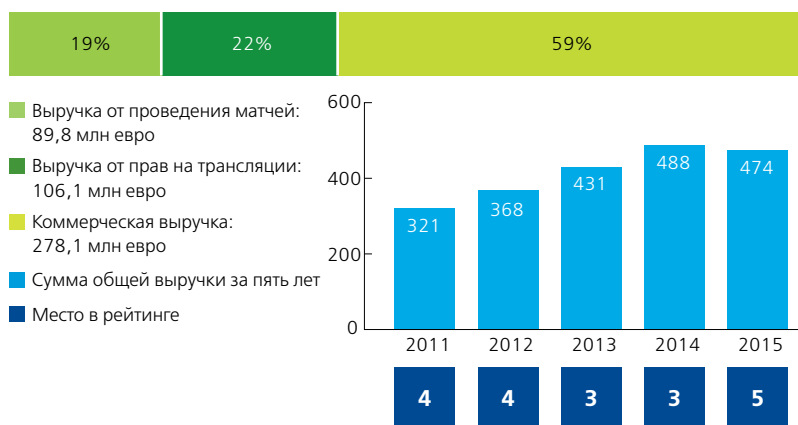
В сезоне 2014/2015 «Бавария» сохранила лидирующие позиции в своей стране. При этом клуб, который третий сезон подряд становится чемпионом Бундеслиги, продолжает удерживать самую высокую позицию среди других немецких участников рейтинга. В Европе чемпионы Германии второй сезон подряд выходили в полуфинал Лиги чемпионов УЕФА и почти одержали победу над будущими чемпионами. Если говорить о других показателях клуба, то его совокупная выручка в сезоне 2014/2015 составила 474 млн евро, что почти повторяет рекорд сезона 2013/2014 (487,5 млн евро), но при этом «Бавария» опустилась в рейтинге на две строчки, достигнув самой низкой отметки за весь период после сезона 2006/2007.

Несмотря на то что коммерческая выручка клуба в сезоне 2014/2015 сократилась на 13,7 млн евро (5%), составив 278,1 млн евро, клуб продолжает занимать по этому показателю 2-е место среди участников рейтинга и не отстает от ПСЖ. «Бавария» по-прежнему пользуется своим конкурентным преимуществом в виде сильного рекламного рынка Германии. Однако в сезоне 2014/2015 сразу шесть футбольных клубов отметили у себя коммерческую выручку свыше 200 млн евро. Кроме того, за последних три сезона коммерческая выручка основных конкурентов «Баварии» по рейтингу увеличилась более чем в два раза. Это свидетельствует о признании брендов этих клубов, включая также и бренд самой «Баварии».

«Бавария» продолжает развивать свою стратегию расширения международного присутствия и в 2015 году решила совершить экспансию на Дальний Восток. Летом клуб посетил Китай. До начала поездки был открыт официальный интернет-магазин клуба и было заключено соглашение о предоставлении контента между «Баварией» и китайской государственной телекомпанией CCTV.

Другим направлением международной стратегии «Баварии» является рынок США. Это направление получит дополнительный толчок к развитию благодаря тому, что в сезоне 2015/2016 вступят в силу условия сделки на продажу международных вещательных прав на трансляцию матчей Бундеслиги. В рамках соглашения компания Fox Sports Networks будет обеспечивать трансляцию матчей на территории США. Таким образом аудитория вещания должна значительно расширяться по сравнению с размером, который ранее обеспечивала компания Gol TV. В сезоне 2014/2015 выручка

## «Бавария» Мюнхен: структура выручки за 2015 год (млн евро)



«Баварии» от продажи прав на трансляцию игр уменьшилась незначительно (на 1,6 млн евро) и составила 106,1 млн евро. Увеличение поступлений от УЕФА (5,3 млн евро) было «компенсировано» снижением выручки от других трансляций. В основном это уменьшение связано с отсутствием выручки от участия в Суперкубке УЕФА и Клубном чемпионате мира, которая была получена в прошлом году.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Баварией» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 49,9 млн евро.

Выручка от проведения матчей выросла незначительно — с 88 млн евро до 89,8 млн евро, поскольку средняя посещаемость матчей лиги увеличилась до 72 882 человек вслед за тем, как во второй половине сезона 2014/2015 было принято решение о расширении стадиона «Альянс-Арена» до более чем 75 тыс. мест.

На начало зимнего перерыва в конце 2015 года «Бавария» лидировала в турнирной таблице Бундеслиги, готовясь в четвёртый раз завоевать звание чемпиона сезона 2015/2016 и затем встретиться с «Ювентусом» в 1/8 финала Лиги чемпионов УЕФА.

Будучи одним из трех немецких клубов, которые смогли войти в первую десятку рейтинга, «Бавария» впервые за весь период после сезона 2003/2004 опустилась в рейтинге на несколько строк. Для того чтобы в ближайшие годы вернуть себе место в первой тройке, ей придется серьезно побороться. В будущем положение «Баварии» в рейтинге будет в первую очередь определяться успешностью развития международной стратегии клуба и Бундеслиги.



---

«Бавария» продолжает развивать свою стратегию расширения международного присутствия и в 2015 году решила совершить экспансию на Дальний Восток.

# 6. «Манчестер Сити»

Выручка за 2015 год  
**463,5**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
416,5 млн евро  
Место в рейтинге: **6**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**2**

Количество подписчиков в Twitter  
**2,9**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**45 345**

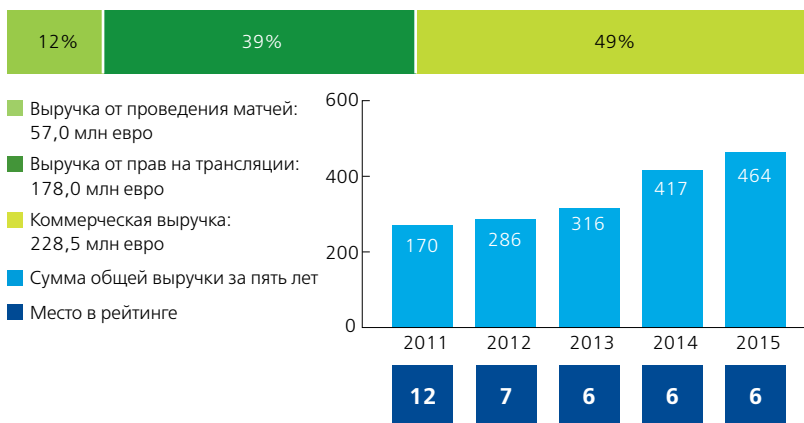


«Манчестер Сити», несмотря на незначительный рост выручки, смог сохранить за собой 6-е место в рейтинге, получив рекордную выручку 352,6 млн фунтов стерлингов (463,5 млн евро) и став таким образом вторым английским клубом, который достиг показателя выручки в 350 млн фунтов стерлингов. Для главного тренера команды Мануэля Пеллегрини второй сезон стал неудачным, поскольку «Манчестер Сити» уступил свой титул в Премьер-лиге и Кубке Футбольной лиги. В Лиге чемпионов УЕФА «Манчестер Сити» также столкнулся с сопротивлением «Барселоны», проиграв своим соперникам второй сезон подряд в 1/8 финала.

Выручка клуба от проведения матчей сократилась на 4,1 млн фунтов стерлингов (9%) — до 43,4 млн фунтов стерлингов, поскольку средняя посещаемость матчей на стадионе «Этихад Стэдиум» в сезоне 2014/2015 снизилась на 4%. Количество мест было ограничено в связи с проведением работ по расширению южной трибуны: к началу сезона 2015/2016 должны добавиться ещё 7 тыс. мест и три новых яруса у самого футбольного поля. В результате вместимость стадиона увеличится до 55 тыс. мест, то есть на 15%. Пока что показатель средней посещаемости встреч, проведенных в рамках домашнего чемпионата в сезоне 2015/2016, превышает 53 тыс. человек. Если «Этихад Стэдиум» получит разрешение на увеличение количества мест до 61 тыс., то он может стать вторым по величине клубным стадионом после «Олд Траффорда», домашнего стадиона «Манчестер Юнайтед».

Выручка от продажи прав на трансляцию матчей увеличилась только на 2,2 млн фунтов стерлингов (2%) — до 135,4 млн фунтов стерлингов (178 млн евро). Текущее 4-е место в турнирной таблице национального чемпионата в сочетании со стабильными выплатами, получаемыми от Премьер-лиги, вплоть до вступления в силу в сезоне 2016/2017 условий сделки по

## «Манчестер Сити»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



продаже прав на показ матчей означает, что в сезоне 2015/2016 для «Манчестер Сити» наиболее вероятным источником увеличения выручки от продажи прав на трансляцию станет уверенное выступление в Лиге чемпионов УЕФА. Коммерческая выручка, объём которой в совокупной выручке «Манчестер Сити» составляет 49%, увеличилась на 6,2 млн фунтов стерлингов (4%) и достигла 173,8 млн фунтов стерлингов (228,5 млн евро). Это стало возможным благодаря заключению 22 новых международных и региональных партнерских соглашений, включая сделки с такими компаниями, как SAP, Nissan, Citi и PZ Cussons.

В конце 2015 года китайский консорциум, возглавляемый компанией China Media Capital Holdings (CMC), инвестировал, как сообщалось, около 255 млн фунтов стерлингов в покупку 13% акций City Football Group (CFG). Это вложение средств (после заключения сделки между группой компаний Dalian Wanda и «Атлетико Мадрид») является вторым по величине капиталовложением Китая в клуб, принимающий участие в нашем рейтинге. Таким образом, у «Манчестер Сити» появилась замечательная возможность для повышения популярности своего бренда и укрепления коммерческих связей на китайском рынке, на котором сейчас наблюдается очень заметный рост интереса к футболу.

Развитие коммерческих отношений и вместимость стадиона выводят клуб на удобные позиции для попадания в первую пятёрку рейтинга в следующем году. Однако, чтобы попасть туда, клубу, возможно, потребуются успешно выступить в сезоне 2015/2016 в Лиге чемпионов УЕФА и тем самым обеспечить увеличение объёма выручки.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Манчестер Сити» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 45,9 млн евро.

# 7. «Арсенал»

Выручка за 2015 год  
**435,5**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
359,3 млн евро  
Место в рейтинге: **8**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**3**

Количество подписчиков в Twitter  
**6,8**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**59 992**

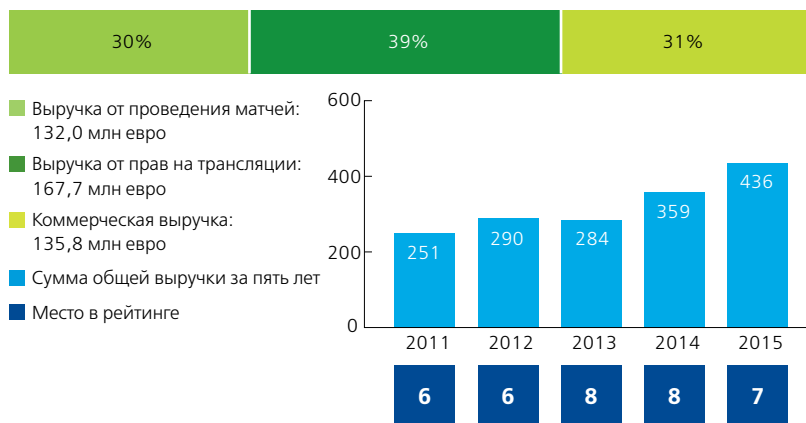
«Арсенал» после своего пребывания в течение целого ряда лет на 8-м месте смог увеличить свою выручку на 30,8 млн фунтов стерлингов (10%), что помогло ему обогнать своего ближайшего конкурента «Челси» и занять 7-е место. 85% роста выручки составляют дополнительные коммерческие доходы, которые выросли на 26,2 млн фунтов стерлингов (34%). Это второй по величине показатель коммерческого роста среди клубов, вошедших в рейтинг сезона 2014/2015.

Существенное увеличение коммерческой выручки клуба объясняется началом действия нового соглашения о техническом спонсорстве с компанией Puma. Недавнее продление договора с авиакомпанией Emirates на титульное спонсорство и спонсорское название стадиона, а также заключение целого ряда новых региональных партнерских соглашений в различных странах мира позволило «Арсеналу» впервые преодолеть отметку в 100 млн фунтов стерлингов в части коммерческой выручки. Таким образом, по сравнению с двумя предыдущими сезонами этот показатель увеличился на 66%. Столь существенное увеличение выручки свидетельствует о высокой коммерческой привлекательности крупнейших клубов Премьер-лиги. В то же время если говорить о коммерческой выручке, то «Арсенал» продолжает сокращать разрыв между собой, «Челси», «Ливерпулем» и обоими «Манчестерами».

Получив благодаря проведению матчей 100,4 млн фунтов стерлингов, «Арсенал» показал самый высокий результат среди клубов нашего рейтинга, даже несмотря на то, что в отличие от предыдущего сезона он сыграл дома на два матча меньше. Ни один другой клуб нашего рейтинга



## «Арсенал»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



не имеет таких высоких доходов от проведения матчей. В выручке «Арсенала» эти доходы составляют 30%.

Выручка от продажи прав на трансляцию матчей увеличилась только на 4,4 млн фунтов стерлингов (4%), составив 127,6 млн фунтов стерлингов. Для клуба этот источник дохода продолжает оставаться основным: в структуре его выручки на него приходится 39%. «Арсенал» второй сезон подряд (в рекордный двенадцатый раз) завоевал Кубок Англии. Кроме того, он занял 3-е место в Премьер-лиге, обеспечив себе уже восемнадцатый сезон подряд выход в квалификацию Лиги чемпионов УЕФА и тем самым поставив рекорд среди английских клубов. Однако вот уже пятый сезон подряд «Арсенал» выбывает из 1/8 финала Лиги чемпионов УЕФА. На этот раз он потерпел поражение от ФК «Монако», который ранее находился под руководством Арсена Венгера.

Благодаря рекордным показателям, продемонстрированным во всех направлениях в части получения выручки, «Арсенал» смог улучшить свою позицию в рейтинге. При этом среди всех клубов он получил самую высокую выручку от проведения матчей, что удалось ему впервые. «Арсенал» также стал вторым за всю историю английским клубом, который за один сезон смог получить свыше 100 млн фунтов стерлингов по каждому из источников поступления выручки. В дальнейшем клуб будет продолжать вести борьбу за возвращение в первую пятёрку рейтинга.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Арсеналом» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 36,4 млн евро.

# 8. «Челси»

Выручка за 2015 год  
**420,0**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
387,9 млн евро  
Место в рейтинге: **7**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**1**

Количество подписчиков в Twitter  
**6,4**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**41 546**

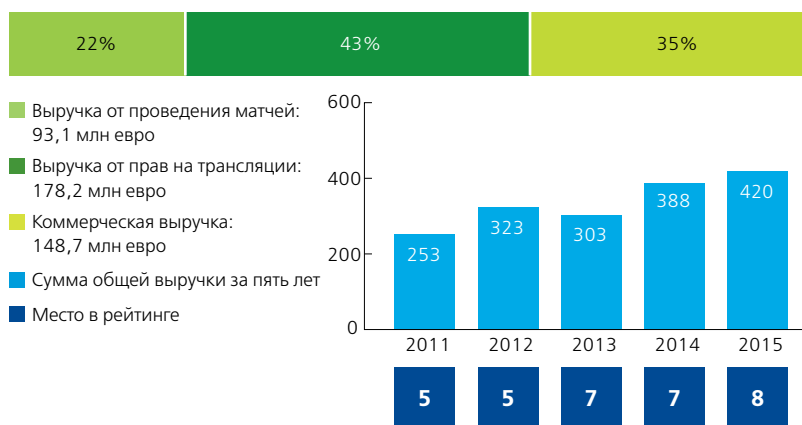
«Челси» успешно выступил в сезоне 2014/2015, став чемпионом Премьер-лиги и выиграв Кубок Футбольной лиги. Несмотря на это, совокупная выручка клуба снизилась на 2% — с 324,4 млн фунтов стерлингов до 319,5 фунтов стерлингов. В результате «Челси» пришлось переместиться на одну строчку вниз и занять 8-е место в рейтинге.

Снижение выручки составило 4,9 млн фунтов стерлингов. В основном это было связано с сокращением объёма выручки от продажи прав на трансляцию матчей притом, что за сезон 2014/2015 «Челси» по сравнению с другими клубами Премьер-лиги получил самую большую часть централизованных выплат — 99 млн фунтов стерлингов. В результате поражения, понесенного от ПСЖ, в 1/8 финала Лиги чемпионов УЕФА (в предыдущем сезоне «Челси» смог дойти до полуфинала) выплаты, полученные клубом от УЕФА, снизились с 36,3 млн фунтов стерлингов (43,4 млн евро) до 29,8 млн фунтов стерлингов (39,2 млн евро). Несмотря на сокращение выручки, «Челси» по показателям выручки от продажи прав на трансляцию матчей находится на 4-м месте среди клубов нашего рейтинга, отставая только от мадридского «Реала», «Барселоны» и «Ювентуса».

Коммерческая выручка клуба за сезон 2014/2015 осталась почти без изменений и составила 113,3 млн фунтов стерлингов. В сезоне 2015/2016 ожидается значительное увеличение выручки. Клуб сообщил о заключении соглашения о титульном спонсорстве с компанией Yokohama Rubber сроком на пять лет на сумму 200 млн фунтов стерлингов. Этот договор стал второй по величине сделкой титульного спонсорства в истории английских клубов. Как сообщается, стоимость сделки с Yokohama Rubber превышает стоимость предыдущей сделки клуба с компанией Samsung более чем в два раза. Это соглашение должно помочь «Челси» приблизиться к клубам первой пятёрки нашего рейтинга.

В сезоне 2014/2015 организаторы матчей вновь столкнулись с ограничениями по вместимости стадиона «Стэмфорд Бридж». В результате выручка от проведения матчей сократилась на 0,2 млн фунтов стерлингов и составила 70,8 млн фунтов стерлингов. По выручке от продажи прав на трансляцию матчей «Челси» находится на 5-м месте среди клубов рейтинга. Однако клуб однозначно намерен продолжать повышать этот показатель и поэтому недавно направил заявку на строительство нового стадиона на 60 тыс. мест взамен «Стэмфорд Бридж», что позволит клубу значительно

## «Челси»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



увеличить свою выручку в среднесрочной перспективе.

В краткосрочной перспективе рост доходов от коммерческой деятельности поможет «Челси» сохранить достигнутый объём выручки в сезоне 2015/2016, однако игровые показатели за текущий сезон могут не позволить клубу принять дальнейшее участие в Лиге чемпионов УЕФА и вернуться в первую пятёрку рейтинга в ближайшие несколько лет.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Челси» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 39,2 млн евро.





# 9. «Ливерпуль»

Выручка за 2015 год  
**391,8**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
305,9 млн евро  
Место в рейтинге: **9**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**6**

Количество подписчиков в Twitter  
**5,2**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**44 675**



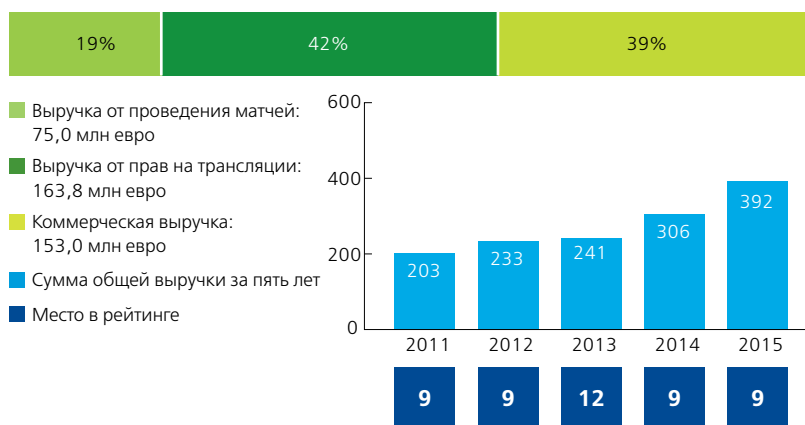
После возвращения в Лигу чемпионов УЕФА, а также в результате роста выручки от проведения матчей общая выручка «Ливерпуля» выросла на 17% (42,3 млн фунтов стерлингов), и клуб таким образом продолжает удерживать в нашем рейтинге 9-е место.

С уходом бомбардира Луиса Суареса, настоящего талисмана «Ливерпуля», клуб не смог повторить футбольные успехи сезона 2013/2014. В сезоне 2014/2015 «Ливерпуль» впервые после окончания сезона 2009/2010 выступил в Лиге чемпионов УЕФА. Однако это выступление досадным образом завершилось уже на групповом этапе. В Премьер-лиге клуб оказался на 6-м месте и таким образом не попал в квалификацию Лиги чемпионов УЕФА сезона 2015/2016.

Несмотря на то что средняя посещаемость матчей лиги снизилась лишь незначительно, выручка от проведения матчей увеличилась на 11,7 млн фунтов стерлингов (26%), в первую очередь благодаря четырём матчам, сыгранным на своём поле в рамках европейских встреч, а также благодаря ещё трём дополнительным встречам у себя дома в рамках полуфиналов обоих кубков. Реконструкция «Энфилда», домашнего стадиона клуба, идет полным ходом и, как ожидается, должна завершиться в сезоне 2016/2017, что позволит существенно увеличить выручку от проведения матчей. Вместимость «Энфилда» должна составить 54 тыс. мест.

Выручка от продажи прав на трансляцию матчей также увеличилась на 21,9 млн фунтов стерлингов (21%), поскольку клуб получил от УЕФА выплаты в размере 34,1 млн евро,

## «Ливерпуль»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



в то время как уменьшение объёма поступлений из Премьер-лиги (в результате занятия более низкой строки в турнирной таблице) составило только 4,7 млн фунтов стерлингов. Если «Ливерпуль» не примет участия в играх Лиги чемпионов УЕФА в сезоне 2015/2016, то его выручка от продажи прав на трансляцию матчей значительно снизится, поскольку новая сделка по продаже прав на трансляцию игр Премьер-лиги начнёт действовать в сезоне 2016/2017 и станет источником доходов для «Ливерпуля» и остальных клубов Премьер-лиги только в последующих сезонах.

В отличие от роста выручки от продажи прав на трансляцию матчей и их проведение коммерческая выручка «Ливерпуля» росла незначительными темпами, увеличившись только на 8,7 млн фунтов стерлингов (8%). Ожидается, что этот рост продолжится, поскольку банк Standard Chartered, который начиная с сезона 2010/2011 выступает титульным спонсором клуба, объявил о продлении соглашения о титульном спонсорстве сроком на три года вплоть до конца сезона 2018/2019. Кроме того, с начала сезона 2015/2016 на место технического спонсора заступила New Balance, являющаяся материнским предприятием компании Warrior, которая выступала техническим спонсором клуба в сезоне 2014/2015.

Несмотря на непопадание в Лигу чемпионов УЕФА, «Ливерпуль» пока относительно надежно закрепился в первой десятке рейтинга. Теперь перед ним стоит задача вернуть свои позиции в Лиге чемпионов УЕФА, чтобы максимально использовать «Энфилд» после реконструкции и продвинуться вверх по таблице нашего рейтинга в последующие годы.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Ливерпулем» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 34,1 млн евро.

# 10. «Ювентус»

Выручка за 2015 год  
**323,9**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
279,0 млн евро  
Место в рейтинге: **10**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**1**

Количество подписчиков в Twitter  
**2,4**  
млн

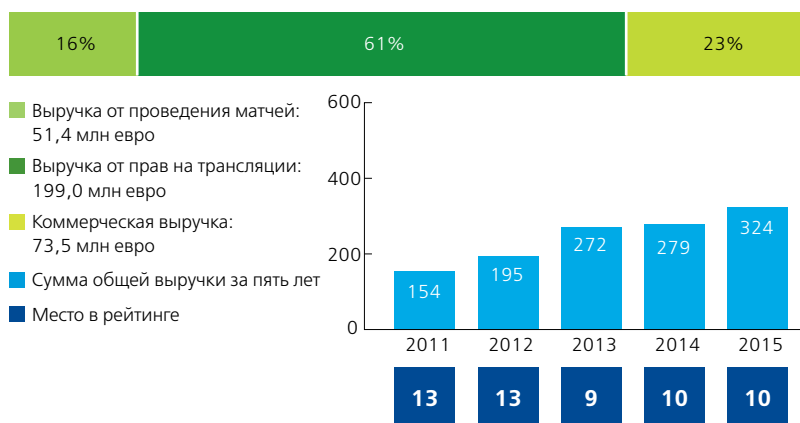
Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**36 292**

Возрождение «Старой синьоры» продолжается: за сезон 2014/2015 выручка клуба выросла на 44,9 млн евро (16%) и достигла 323,9 млн евро, впервые превысив отметку в 300 млн евро, что позволило «Ювентусу» сохранить за собой 10-е место в рейтинге. На футбольной арене «бело-черные» продолжают завоевывать лидирующие позиции в Серии А, становясь четвёртый раз подряд чемпионами в национальном первенстве, а также впервые в истории итальянского футбола десятикратными обладателями Кубка Италии. Важно также отметить первое за 12 сезонов возвращение «Ювентуса» в финал Лиги чемпионов УЕФА. Правда, поражение, понесенное от «Барселоны», снова не позволило «Ювентусу» завоевать чемпионский титул, который он в последний раз получил в сезоне 1995/1996.

Для клуба выручка от продажи прав на трансляции остается важной статьей доходов. В сезоне 2014/2015 она выросла до 199 млн евро, увеличившись на 43,9 млн евро (28%), и в общем объеме выручки составляет 61%. По этому показателю «Ювентус» уступает только «Реалу» и «Барселоне». В результате превосходного выступления в Лиге чемпионов УЕФА выплаты, полученные клубом, увеличились с 39 млн евро до 89,1 млн евро, что на 28,1 млн евро больше, чем у завоевавшей чемпионский титул «Барселоны». Кроме того, это самая крупная выплата одному клубу за всю историю УЕФА. В частности, выплаты «Ювентусу» из маркетингового бюджета ЛЧ (т. е. суммы, получаемые клубами в зависимости от стоимости сделки на продажу прав на трансляции в соответствующей стране) увеличились с 26,2 млн евро до 58,2 млн евро. При этом совокупный объем маркетингового бюджета, который был выделен на итальянские клубы в сезоне ЛЧ 2014/2015 и который увеличился на 13,5 млн евро, приходился только на два клуба, в то время как в сезоне 2013/2014 клубов, достигших группового этапа, было три.

В сезоне 2014/2015 выручка «Ювентуса» от проведения матчей составила 51,4 млн евро, увеличившись на 10,4 млн евро (25%) по сравнению с предыдущим сезоном. При небольшой вместительности домашнего стадиона «Ювентуса» это самый высокий показатель среди итальянских клубов, обеспечивающий «Ювентусу» относительно уверенный отрыв. В то время как число домашних матчей, проведенных «Ювентусом», не изменилось по сравнению с предыдущим сезоном, выступление клуба в ЛЧ способствовало росту выручки и подтвердило популярность этого турнира среди болельщиков. Почти полностью заполненный стадион (90% всех мест), который

## «Ювентус»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



теперь предлагает более зрелищную атмосферу, предоставил «Ювентусу» преимущество как клубу, который первым среди итальянских клубов переехал на свой собственный стадион. Следом за «Ювентусом» это планируют сделать и другие клубы: например, «Рома», который в сезоне 2018/2019 должен переехать на новый стадион «Стадио делла Рома», рассчитанный на 52,5 тыс. зрителей.

Коммерческая выручка «Ювентуса» сократилась на 9,4 млн евро и составила 73,5 млн евро. По этому показателю клуб находится на 14-м месте в рейтинге, значительно отставая от своего итальянского коллеги-конкурента — «Милана» (97,1 млн евро). В сезоне 2015/2016 основным фактором роста выручки клуба должно стать шестилетнее соглашение о техническом спонсорстве с компанией adidas на сумму 29,3 млн евро в год, а также продление договора о титульном спонсорстве с компанией Jeep на более высокую сумму в 17 млн евро за сезон. Итальянским клубам потребуется приложить много усилий, чтобы добиться заключения сделок, которые по доходности были бы сопоставимы со сделками их европейских соперников. Однако «Ювентус» планирует сократить финансовый разрыв, о чём ярко свидетельствует проект по созданию клубного футбольного городка J-Village, окончание которого намечено на конец 2017 года и который помимо прочего будет включать в себя клубный магазин (Concept Store), гостиницу (J-Hotel) и школу.

За четыре года под руководством президента клуба Андреа Аньелли выручка «Ювентуса» увеличилась более чем в два раза, хотя в сезоне 2015/2016 она может и снизиться. Для того чтобы сохранить свои позиции в первой десятке рейтинга, клубу потребуется продолжать продемонстрировать высокие результаты.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Ювентусом» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 89,1 млн евро.

Финансовый разрыв между 10-м и 11-м местом увеличился с 17,5 до 43,3 млн евро. При этом состав первой десятки рейтинга остается без изменений.

# 11. «Боруссия» Дортмунд

Выручка за 2015 год  
**280,6**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
261,5 млн евро  
Место в рейтинге: **11**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**7**

Количество подписчиков в Twitter  
**1,9**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**80 423**



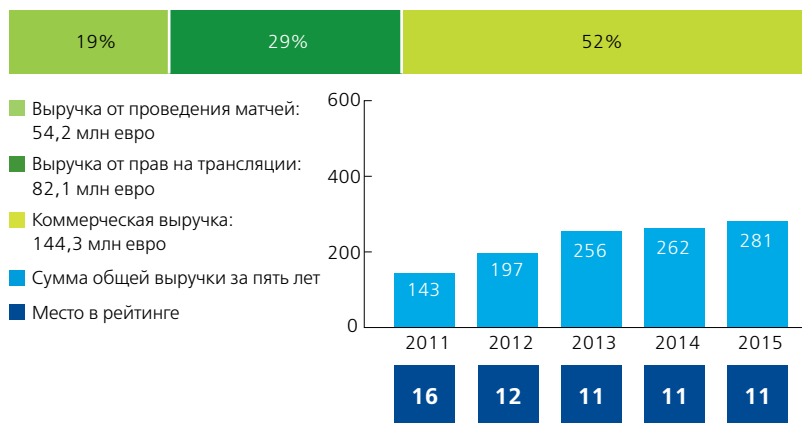
Несмотря на рекордную сумму общей выручки в 280,6 млн евро, полученную в сезоне 2014/2015, что на 19,1 млн евро (7%) больше по сравнению с прошлым годом, «Боруссия» покинула первую десятку рейтинга.

На фоне достижений «Боруссии» за последние несколько лет её результаты в национальном первенстве выглядят несколько разочаровывающими. Однако команда оправилась после неудачного начала и закрепилась на 7-м месте турнирной таблицы. Вслед за этим появилась новость о том, что любимый многими Юрген Клопп собирается уйти с должности тренера команды в конце сезона 2014/2015. Результаты выступления в лиге, а также выход из Лиги чемпионов УЕФА в 1/8 финала (если сравнить результаты с сезоном 2013/2014, когда клуб попал в 1/4 финала) почти не повлияли на выручку от продажи прав на трансляцию матчей, которая составила 82,1 млн евро.

По сравнению с другими немецкими клубами финансовые результаты «Боруссии» были достигнуты благодаря крупным коммерческим сделкам. В сезоне 2014/2015 выручка увеличилась на 20,4 млн евро (16%), дойдя до отметки в 144,3 млн евро. По этому показателю клуб занимает 9-е место среди остальных участников рейтинга.

Летом 2014 года «Боруссия» применила коммерческий подход, аналогичный используемому «Баварией», установив стратегические партнерские отношения со своими давними партнерами (Evonik Industries, Puma и

## «Боруссия» Дортмунд: структура выручки за 2015 год (млн евро)



Signal Iduna), которые приобрели доли участия в клубе. После объявления об этой сделке Evonik Industries также заключил новую сделку о титульном спонсорстве сроком до 2025 года, а компания Signal Iduna продлила договор владения наименованием стадиона до 2026 года. Как сообщается, стоимость обеих сделок составила 18 млн евро и 5,8 млн евро в сезон соответственно.

Для коммерческого партнера, даже несмотря на относительно невысокие игровые показатели, преимущества сотрудничества с Signal Iduna Park очевидны: самая высокая в мире заполняемость (более 80 тыс. человек в сезоне 2014/2015), сопровождающаяся атмосферой большого спортивного праздника. Более ранний выход клуба из Лиги чемпионов УЕФА привел к снижению выручки от проведения матчей на 1,9 млн евро (3%) — до 54,2 млн евро.

Главная цель «Боруссии» — заявить о себе в долгосрочной перспективе как о сопернике «Баварии». Вновь обретая форму в первой половине сезона 2015/2016, «Боруссия» смогла на начало зимнего перерыва занять 2-е место в Бундеслиге. Тем не менее, в краткосрочной перспективе отсутствие выручки от участия в соревнованиях Лиги чемпионов УЕФА может привести к дальнейшему снижению позиций клуба в рейтинге.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Боруссией» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 33,5 млн евро.

# 12. «Тоттенхэм Хотспур»

Выручка за 2015 год  
**257,5**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
215,5 млн евро  
Место в рейтинге: **13**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**5**

Количество подписчиков в Twitter  
**1,3**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**35 769**

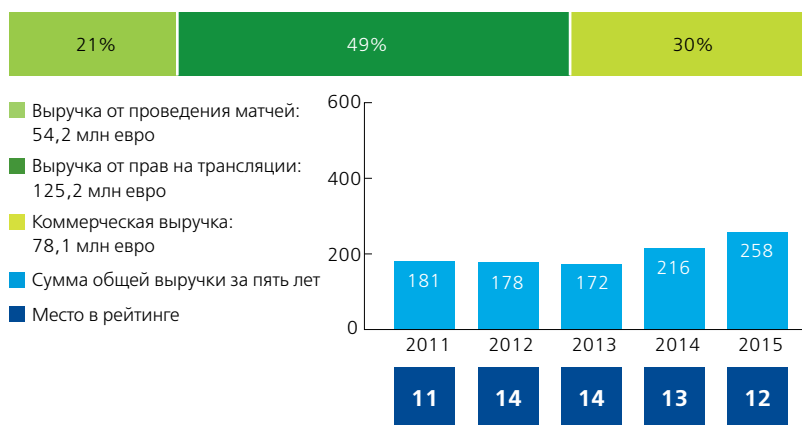
В сезоне 2014/2015 «Тоттенхэм Хотспур» достиг значительных спортивных и коммерческих результатов. Общая выручка клуба увеличилась на 9% (до 195,9 млн фунтов стерлингов). Кроме того, стремительно реализуется проект по созданию нового стадиона. В тоже время сезон 2014/2015 больше всего запомнится выходом на поле Гарри Кейна, ставшего первым игроком клуба, который повторил результат Гари Линекера, забившего 30 мячей за сезон (1991/1992). Благодаря этому «Тоттенхэм Хотспур» занял 5-е место в Премьер-лиге и попал в финал Кубка Футбольной лиги.

По сравнению с предыдущим сезоном значительных изменений в объёме выручки от продажи прав на трансляцию матчей и их проведение в предыдущем году не наблюдалось. Общее увеличение выручки произошло благодаря росту коммерческой выручки на 38% (до 59,4 млн фунтов стерлингов). Этому также способствовало начало действия спонсорского соглашения с крупнейшей независимой паназиатской страховой группой AIA, работающей на рынке страхования жизни. Целью данного сотрудничества является не только увеличение коммерческой выручки, но и создание условий для продвижения бренда клуба во всём Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В сезоне 2014/2015 заполняемость стадиона по-прежнему оставалась на уровне 99%, а в листе ожидания на приобретение сезонных билетов значилось 48 тыс. болельщиков. С учётом этого в декабре 2015 года Советом округа Харинги (Haringey) был одобрен план строительства нового стадиона на 61 тыс. мест, что стало важным и долгожданным шагом на пути развития клуба в долгосрочной перспективе.



## «Тоттенхэм Хотспур»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



Открытие нового стадиона намечено на сезон 2018/2019. Проект строительства нового стадиона представляет собой многофункциональное инновационное решение. Это будет первый стадион в Великобритании с полностью убирающимся травяным полем, что позволит использовать синтетическую траву, «посаженную» под основным полем, для проведения других мероприятий, включая американский футбол. В 2015 году клуб подписал партнерское соглашение с НФЛ сроком на 10 лет, в соответствии с которым каждый сезон на стадионе будет проводиться не менее двух регулярных сезонных матчей НФЛ.

В краткосрочной перспективе гарантированное увеличение выручки от продажи прав на трансляцию матчей Премьер-лиги, начиная с сезона 2016/2017, позволит клубу опередить своих европейских соперников и во второй раз попасть в первую десятку рейтинга. В долгосрочной перспективе клубу необходимо будет принять участие в Лиге чемпионов УЕФА, чтобы догнать и перегнать другие английские клубы, занимающие в рейтинге более высокие позиции. Новый стадион позволит клубу не только повысить коммерческую выручку и выручку от проведения матчей, но и закрепиться в первой десятке рейтинга.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Тоттенхэм Хотспур» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 6,1 млн евро.

# 13. «Шальке 04»

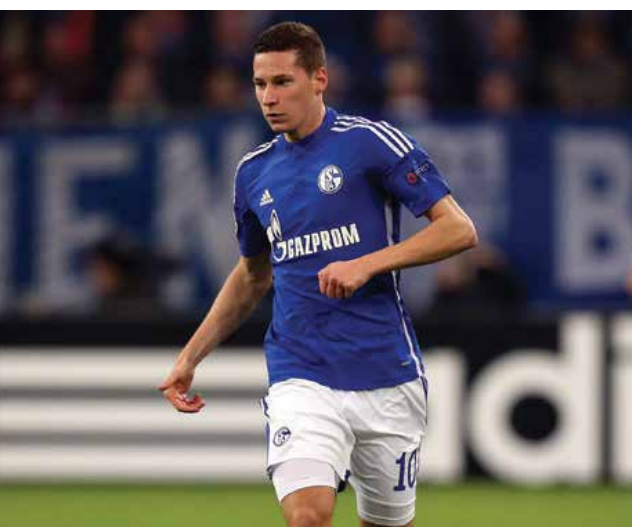
Выручка за 2015 год  
**219,7**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
214,0 млн евро  
Место в рейтинге: **14**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**6**

Количество подписчиков в Twitter  
**0,4**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**61 577**

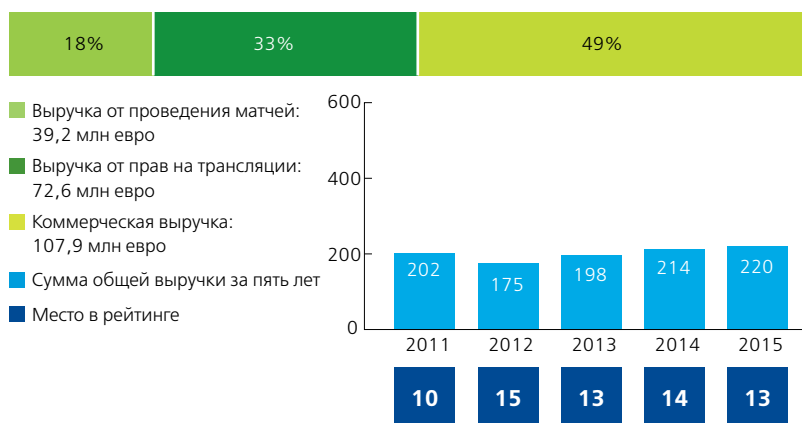


Впервые за прошедшие четыре сезона «Шальке 04» покинул первую четвертку Бундеслиги. Команда выступала под руководством Йенса Келлера, ушедшего с должности тренера в октябре 2014 года. На смену ему пришёл Роберто Ди Маттео, готовящийся покинуть клуб в конце сезона. Тем не менее, «Шальке 04» смог подняться на одну позицию и занять 13-е место в рейтинге, продолжая оставаться в первой двадцатке уже 13 сезонов подряд.

Одной из причин неизменного попадания «Шальке 04» в рейтинг являются регулярные выходы клуба в квалификацию Лиги чемпионов УЕФА. Клуб также получил от УЕФА выплаты в размере 28,9 млн евро за очередной выход в 1/8 финала в сезоне 2014/2015, что стало основным фактором увеличения выручки от продажи прав на трансляцию матчей на 4 млн евро (6%) – до 72,6 млн евро.

В сезоне 2014/2015 в результате осуществления инвестиций в международную деятельность клуба его коммерческая выручка увеличилась на 3,6 млн евро (3%), составив 107,9 млн евро. Кроме того, «Шальке 04» заявил о том, что он занимает 2-е место среди немецких клубов в части международного присутствия: его матчи транслируются более чем по 20 медиаканалам, а также в рамках регионального контента, представленного на пяти языках.

## «Шальке 04»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



Международная деятельность «Шальке 04» ориентирована на Дальневосточный регион и, в частности, на Китай, являющийся наиболее важным рынком, расположенным за пределами Европы. В октябре 2014 года делегация «Шальке 04» посетила Китай с целью расширения присутствия клуба путем реализации известных программ по развитию молодежного спорта и активности в социальных сетях. В июле 2015 года делегация клуба нанесла ещё один визит в Китай. В его программу входила организация пятидневного тренировочного лагеря для детей.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Шальке 04» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 28,9 млн евро.

Несмотря на сравнительно невысокие игровые показатели, «Шальке 04» остается одним из самых популярных клубов Германии: средняя посещаемость его матчей превышает 61,5 тыс. человек. В сезоне 2014/2015 было сыграно на два домашних матча меньше, в результате чего выручка от проведения матчей незначительно снизилась – с 41,1 млн евро до 39,2 млн евро.

Самым серьезным последствием неудачного проведения домашних игр стало недостаточное количество матчей в Лиге чемпионов УЕФА в сезоне 2015/2016. Отсутствие «Шальке 04» в главном европейском первенстве, несомненно, негативно скажется как на самом клубе, так и на его болельщиках. Вероятно, по этой причине в следующем году «Шальке 04» займет более низкую позицию в рейтинге.

# 14. «Милан»

Выручка за 2015 год  
**199,1**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
249,7 млн евро  
Место в рейтинге: **12**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**10**

Количество подписчиков в Twitter  
**3,1**  
млн

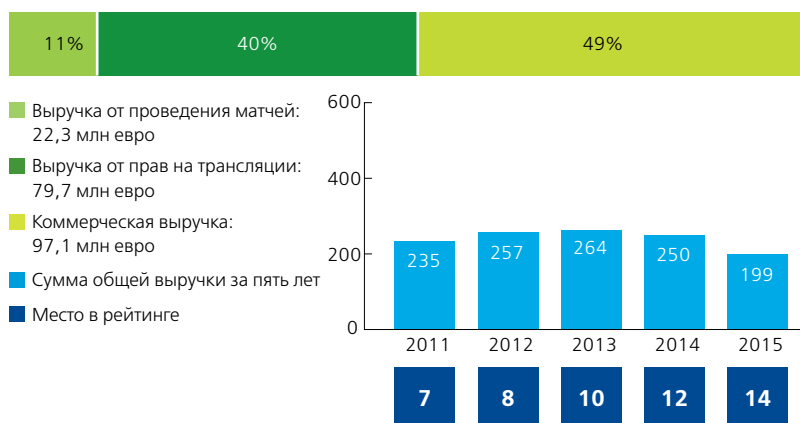
Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**36 638**

В прошлом году «Милан» впервые покинул первую десятку нашего рейтинга. По результатам сезона 2014/2015, клуб опустился ещё на две позиции вниз, заняв 14-е место. «Милан» стал одним из двух клубов рейтинга, у которых наблюдалось снижение общего объёма выручки, при этом уменьшение выручки «красно-черных» стало самым значительным. Она сократилась на 50,6 млн евро (20%).

Выручка, полученная клубом от продажи прав на трансляцию матчей, существенно уменьшилась в первую очередь из-за того, что впервые после сезона 1998/1999 клуб не получил выплат от УЕФА (в сезоне 2013/2014 такие выплаты составили 39,7 млн евро). После неудачной кампании, проведенной в сезоне 2014/2015, по результатам которой клуб занял 10-е место в Серии А и выбыл из 1/4 финала Кубка Италии, ему не удалось вернуться в состав участников европейских соревнований сезона 2015/2016.

По сравнению с предыдущим годом выручка «Милана» от проведения матчей снизилась на 10% (2,6 млн евро) и составила 22,3 млн евро. Причиной этого является то, что клуб сыграл на пять домашних матчей меньше из-за недостаточного количества европейских соревнований. В общей сумме выручка от проведения матчей занимает незначительную часть и составляет всего 11%. Это самая низкая доля из всех источников получения выручки любого клуба, представленного в рейтинге, которая отражает изношенность стадиона «Сан-Сиро», от которого клуб получает меньше половины той суммы выручки от проведения матчей, которую получает ведущий итальянский клуб топ-20 «Ювентус», переехавший пять лет назад на новый стадион.

## «Милан»: структура выручки за 2015 год (млн евро)

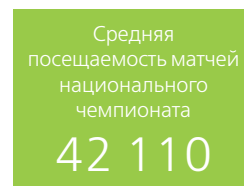
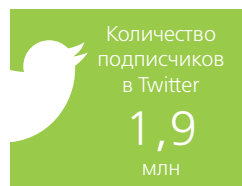
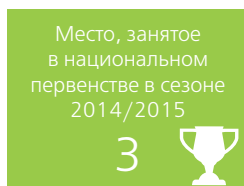
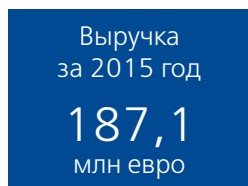


В сезоне 2014/2015 коммерческая выручка уменьшилась на 5 млн евро (5%). Общая сумма выручки составила 97,1 млн евро благодаря заключенному контракту о титульном спонсорстве с компанией Emirates Airlines, последняя версия которого вступает в силу с начала сезона 2015/2016 и будет действовать в течение пяти лет. В сезоне 2014/2015 «Милан» перезаключил контракт с Audi и ряд иных соглашений с другими партнерами из разных стран мира, что также должно положительно отразиться на коммерческой выручке. Однако отсутствие европейских соревнований в течение двух сезонов подряд, несомненно, существенно затруднит возможность значительно увеличить коммерческую выручку в ближайшем будущем.

Снижение позиций «Милана» в рейтинге стало следствием падения показателей по всем источникам получения выручки и напомнило о тех проблемах, с которыми клуб столкнется в борьбе со своими европейскими соперниками. «Милану» необходимо будет успешно выступать на футбольных матчах и завершить строительство более современного стадиона, чтобы снова попасть в первую десятку рейтинга.



# 15. «Атлетико Мадрид»

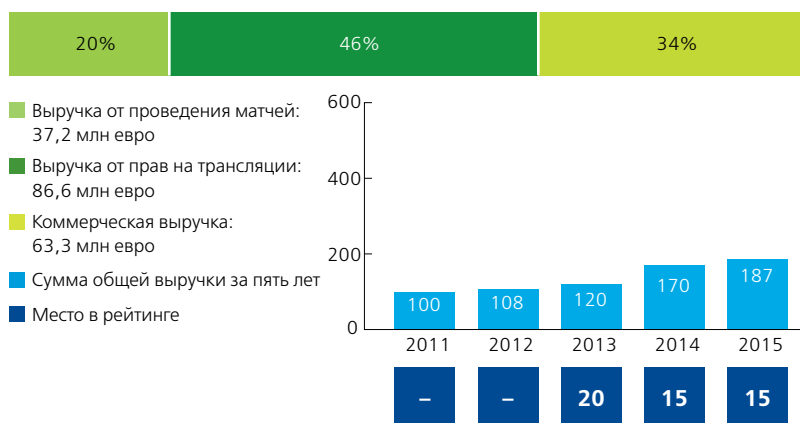


Попытка повторить результат победного сезона 2013/2014 Чемпионата Испании по футболу была непростой задачей для «Атлетико Мадрид»: в Чемпионате Испании по футболу «красно-белые» заняли 3-е место и снова, в этот раз в 1/4 финала, проиграли своему местному противнику «Реалу» в Лиге чемпионов УЕФА. Тем не менее, у клуба наблюдалось значительное увеличение выручки со 169,9 млн евро до 187,1 млн евро (10%), но, несмотря на то что «Атлетико Мадрид» стала третьей среди испанских команд рейтинга в сезоне 2014/2015, выручки клубов «Барселона» и «Реал Мадрид» в очередной раз втрое превысили выручку «Атлетико», демонстрируя свое постоянное финансовое превосходство над остальными участниками лиги.

В то время как на протяжении многих лет наш рейтинг отражал все финансовые перипетии испанского футбола, королевский указ о продаже прав на трансляцию матчей на совместной основе, изданный в мае 2015 года, должен помочь «Атлетико» и другим клубам устранить разрыв с «Реалом» и «Барселоной». В среднесрочной перспективе у «Атлетико Мадрид» должна значительно увеличиться выручка от продажи прав на трансляцию матчей следующего Чемпионата Испании по футболу. В сезоне 2014/2015 выручка от продажи прав на трансляцию матчей снизилась на 9,9 млн евро (10%) — до 86,6 млн евро — главным образом из-за сокращения объема выплат, получаемых от УЕФА, с 50 млн евро до 43,7 млн евро, так как клубу не удалось повторить свой успех и попасть в финал Лиги чемпионов УЕФА.

Общее увеличение выручки произошло за счёт роста коммерческой выручки на 22,4 млн евро (55%) — до 63,3 млн евро. Таким образом, 34% выручки клуба формируется за счёт коммерческих источников. Клуб повысил свою привлекательность на международной спортивной арене, продлив до конца сезона 2014/2015 партнерский контракт с Советом по туризму Азербайджанской Республики. «Атлетико Мадрид» также продал 20% акций клуба китайскому конгломерату Wanda Group за 45 млн евро и получил денежные средства от нового инвестора на строительство академии, что значительно увеличило коммерческую выручку клуба. Торговая фирма Plus 500 выступит в качестве титульного спонсора в ходе двух сезонов начиная с сезона 2015/2016, что будет способствовать дальнейшему коммерческому росту клуба.

## «Атлетико Мадрид»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



Выручка от проведения матчей увеличилась на 4,7 млн евро (14%) — до 37,2 млн евро — благодаря росту средней посещаемости матчей национальной лиги — с 39 975 до 42 110 человек (5%). Несмотря на это, 77%-ная заполняемость стадионов говорит о том, что у клуба имеется потенциал для дальнейшего увеличения выручки от проведения матчей. Учитывая идущее полным ходом строительство новой арены на 77 тыс. мест, способность клуба создавать зрелищную спортивную атмосферу станет крайне важной.

Хотя «Атлетико Мадрид» уступил свой титул в лиге в сезоне 2014/2015, достигнутые успехи позволили клубу повысить посещаемость матчей, увеличить количество спонсорских соглашений и даже привлечь инвестиции из Китая. Благодаря росту выручки от продажи прав на трансляцию матчей и ожидаемому завершению строительства более вместительного стадиона клуб сможет более уверенно заявить о своих правах на постоянное участие в первой двадцатке рейтинга.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях выплаты, полученные «Атлетико» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 43,7 млн евро.





# 16. «Рома»

Выручка за 2015 год  
**180,4**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
127,4 млн евро  
Место в рейтинге: —

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**2**

Количество подписчиков в Twitter  
**0,9**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**40 148**

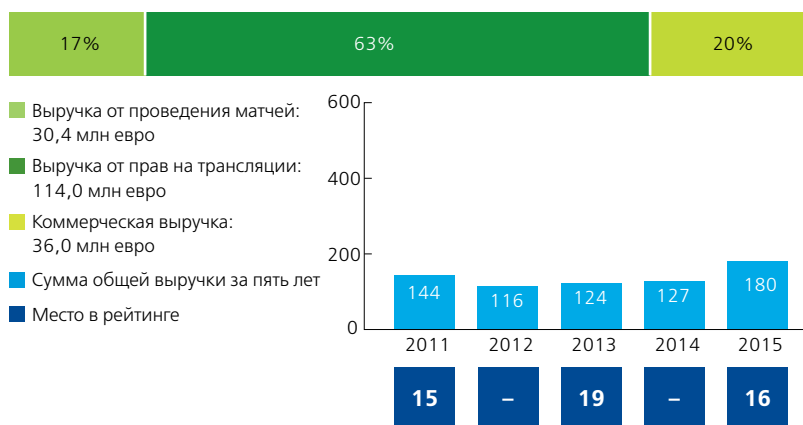


Впервые после окончания сезона 2010/2011 футбольный клуб «Рома» вернулся в Лигу чемпионов УЕФА в сезоне 2014/2015 благодаря увеличению объёма выручки на 53 млн евро (42%). В результате «Рома» снова вошла в рейтинг самых богатых футбольных клубов, заняв 16-е место и поднявшись на восемь позиций по сравнению с предыдущим годом. В Серии А после того как создалось впечатление, что клуб является действительным претендентом на звание чемпиона первой половины сезона, «желто-красные» уступили «Ювентусу» в конце года, таким образом завершив уже второй сезон подряд на 2-м месте турнирной таблицы.

В сезоне 2014/2015, несмотря на вылет из Лиги чемпионов УЕФА на групповом этапе и впоследствии из Лиги Европы УЕФА в 1/8 финала, «Рома» получила от УЕФА около 47 млн евро. Большая часть этих сумм относится к выступлениям в Лиге чемпионов УЕФА. При этом выплаты из маркетингового бюджета выросли за счёт того, что только две итальянские команды прошли в групповой этап. Эти выплаты способствовали увеличению выручки от продажи прав на трансляцию матчей на 2/3 (до 114 млн евро), что в итоге составило 63% от общей суммы выручки клуба.

В очередной раз возвращение двух соперников европейского футбола, благодаря которым на стадионе «Стадио Олимпико» прошли пять дополнительных матчей, привело к увеличению объёма выручки от проведения матчей на 9,2 млн евро (43%) — до 30,4 млн евро — по сравнению с предыдущим сезоном. Росту выручки также способствовало увеличение числа

## «Рома»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



обладателей сезонных билетов (28 тыс. человек в сезоне 2014/2015 по сравнению с 24 тыс. человек в сезоне 2013/2014).

Коммерческая выручка клуба снизилась на 1,5 млн евро (4%), несмотря на то что в сезоне 2014/2015 была заключен первый договор о техническом спонсорстве с Nike, который, как надеется руководство клуба, повысит популярность «Ромы» в других странах. В ближайшее время клуб начнёт строительство новой арены «Стадио дельла Рома». Ожидается, что стадион будет открыт к сезону 2018/2019. Благодаря этому должна увеличиться как выручка от проведения матчей, так и коммерческая выручка.

После того как «Рома» обеспечила себе выход в плей-офф Лиги чемпионов УЕФА 2015/2016, можно с уверенностью сказать о том, что этот клуб будет представлен в рейтинге «Делойта» в следующем году. Впервые в истории нашего рейтинга «желто-красные» смогли опередить «Милан» и занять 2-е место среди итальянских клубов. В долгосрочной перспективе постоянный выход в квалификацию Кубка УЕФА, а также успешное завершение строительства нового стадиона должны помочь клубу остаться в первой двадцатке рейтинга.

Примечание: поступления в размере 47,2 млн евро, полученные клубом «Рома» от УЕФА за участие в европейских матчах, включены в сумму выручки от продажи прав на трансляцию матчей (с учётом сумм, удержанных УЕФА за несоблюдение правил честной игры клубов в финансовых вопросах).

# 17. «Ньюкасл Юнайтед»

Выручка за 2015 год  
**169,3**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
155,1 млн евро  
Место в рейтинге: **19**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**15**

Количество подписчиков в Twitter  
**0,7**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**50 500**

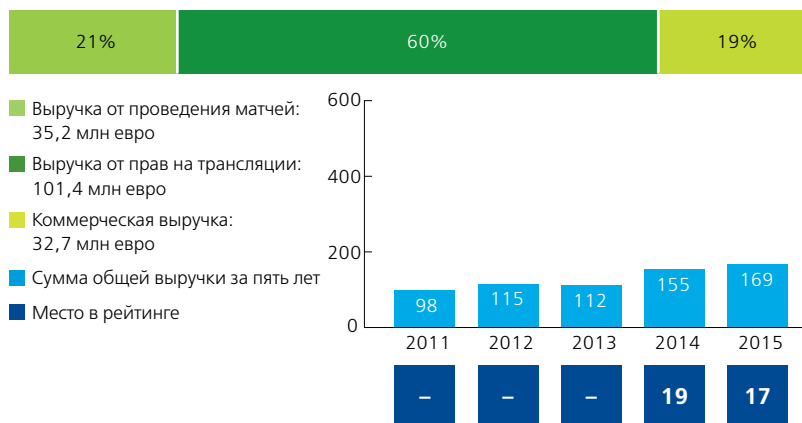


«Ньюкасл Юнайтед» занял в нашем рейтинге 17-е место, поднявшись на две позиции, даже несмотря на сокращение объема выручки на 0,9 млн фунтов стерлингов — до 128,8 млн фунтов стерлингов. Если говорить об игровых результатах, то сезон 2014/2015 оказался очередным непростым сезоном для болельщиков. Начиная с марта месяца, вслед за уходом в начале года менеджера Алана Пардю, «сороки» потерпели восемь поражений подряд. Это стало самым худшим выступлением «Ньюкасла» в истории Премьер-лиги: клуб завершил первенство на 15-м месте турнирной таблицы, избежав в последний день сезона перехода в более низшую лигу.

«Ньюкасл Юнайтед» продолжает в полном объеме использовать преимущества действующего договора о продаже прав на трансляцию матчей Премьер-лиги, получая значительную долю выручки (60%) от соответствующих централизованных выплат. В целом выручка от продажи прав на трансляцию матчей сократилась на 1,1 млн фунтов стерлингов — до 77,1 млн фунтов стерлингов, — так как платежи, получаемые благодаря увеличению числа прямых телетрансляций (с 14 до 20), были в основном «компенсированы» сокращением объема премий, поскольку клуб в этом сезоне опустился на пять позиций вниз по сравнению с сезоном 2013/2014.

Несмотря на начало действия долгосрочного договора с Puma, после увеличения коммерческой выручки на 50% в сезоне

## «Ньюкасл Юнайтед»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



2013/2014 этот показатель упал на 0,7 млн фунтов стерлингов — до 24,9 млн фунтов стерлингов. То, что коммерческая выручка «Ньюкасла» составляет только 19%, говорит о том, что между коммерческими сделками клубов, которые регулярно выступают в Лиге чемпионов УЕФА или стремятся попасть туда, и остальными клубами существует огромный разрыв.

Несмотря на неудовлетворительные игровые показатели, выручка от проведения матчей увеличилась на 0,9 млн фунтов стерлингов (до 26,8 млн фунтов стерлингов), так как «Ньюкасл Юнайтед» продолжает занимать 3-е место по показателю средней посещаемости матчей Премьер-лиги (50,5 тыс. человек).

«Ньюкасл Юнайтед» достиг текущей позиции в рейтинге благодаря значительной доле централизованных сделок по продаже прав на трансляцию матчей Премьер-лиги и высокой заполняемости четвертого по величине стадиона преданными болельщиками английских футбольных клубов. Новый договор по продаже прав на трансляцию матчей Премьер-лиги, начинающий свое действие в сезоне 2016/2017, должен обеспечить присутствие клуба в рейтинге «Делойта» в среднесрочной перспективе. Тем не менее, ему необходимо будет существенно улучшить свои игровые показатели, чтобы снова занять лидирующие позиции в первой десятке рейтинга.

# 18. «Эвертон»

Выручка за 2015 год  
**165,1**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
144,1 млн евро  
Место в рейтинге: **20**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**11**

Количество подписчиков в Twitter  
**0,7**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**38 406**

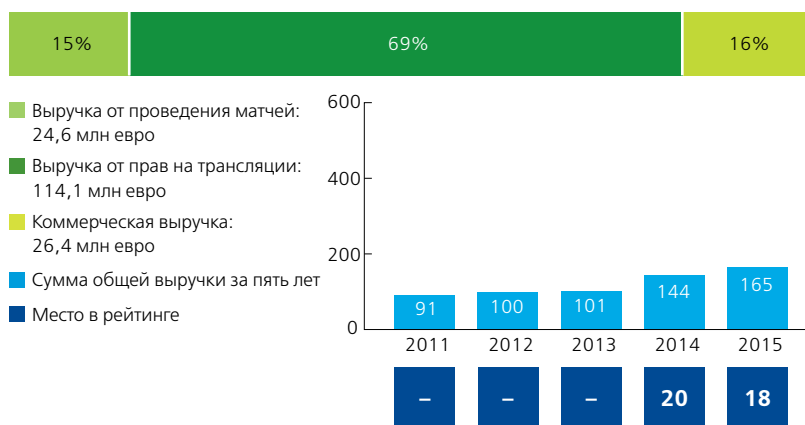
В этом году «Эвертон» поднялся на две позиции и занял 18-е место в рейтинге «Делойта», заработав 125,6 млн фунтов стерлингов (165,1 млн евро). Благодаря этому результату клуб впервые второй год подряд попадает в двадцатку лучших клубов и занимает самую высокую в своей истории позицию в рейтинге. «Ириски» попали в 1/8 финала в Лиге Европы УЕФА, но матчи, сыгранные дома, разочаровали болельщиков. Клуб рано покинул соревнования Кубка Англии по футболу, закончил сезон в Премьер-лиге на 11-м месте, что стало самым низким результатом после сезона 2005/2006.

Наряду с многими клубами Премьер-лиги «Эвертон» получает большую часть выручки от продажи прав на трансляцию матчей. После её увеличения на 2 млн фунтов стерлингов этот показатель составил 86,8 млн фунтов стерлингов (69% от общей суммы выручки). По этому показателю клуб вышел на 10-е место в рейтинге, обогнав таких европейских лидеров, как «Бавария» и «Пари Сен-Жермен». Из-за неудачного завершения турнира клуб получил меньше выплат от Премьер-лиги, что было компенсировано дополнительными перечислениями от УЕФА в размере 7,5 млн евро (5,7 млн фунтов стерлингов) за сыгранные матчи в Лиге Европы УЕФА в сезоне 2014/2015. Неудачная попытка «Эвертона» принять участие в европейских соревнованиях в сезоне 2015/2016 означает, что клубу необходимо будет уверенно выступать в предстоящих матчах, чтобы сохранить общий уровень выручки от продажи прав на трансляцию матчей.

Кампания в рамках Лиги Европы УЕФА сезона 2014/2015 завершилась тремя дополнительными домашними матчами, принесшими дополнительную выручку от проведения матчей в размере 1,2 млн фунтов стерлингов (7%). Благодаря положительным результатам, достигнутым в ходе матчей лиги предыдущего сезона, и рекордному количеству



## «Эвертон»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



проданных билетов за сезон в течение последних 10 лет «Эвертон» увеличил на 2% среднюю посещаемость домашних матчей лиги в сезоне 2014/2015. Однако предстоящие трудности, связанные с переездом с домашнего стадиона «Гудисон Парк» и даже с его расширением, означают, что выручка от проведения матчей будет ограничена и, судя по всему, значительного её увеличения в ближайшем будущем не произойдет.

Несмотря на 10%-ный рост коммерческой выручки, благодаря которому она достигла 20,1 млн фунтов стерлингов (26,4 млн евро), «ириски» продолжают оставаться на самой низкой позиции рейтинга по данному показателю. В следующем году, когда будет готовиться очередной выпуск рейтинга «Делойта», соглашения, заключенные с Chang (титовым спонсором) и Umbro (техническим спонсором) всё ещё будут действовать, что повышает важность развития широкой коммерческой деятельности клуба. Однако данные показатели должны рассматриваться с учётом того, что «Эвертон» продолжает пользоваться услугами сторонних компаний при ведении большей части своей коммерческой деятельности, тем самым сокращая объём общей выручки, но не чистый доход.

«Эвертон» впервые второй год подряд попадает в рейтинг, что говорит о его значительном финансовом прорыве. Однако возросшее давление, оказываемое на выручку от продажи прав на трансляцию матчей в сезоне 2015/2016, вызванное недостаточным объёмом поступлений от УЕФА, а также проблемами, связанными с проведением матчей и осуществлением коммерческой деятельности, означает, что в следующем году «Эвертон» может не войти в первую двадцатку.

Примечание: в результате участия в европейских соревнованиях поступления, полученные «Эвертоном» от УЕФА, которые включают в себя выручку от продажи прав на трансляцию матчей, составили 7,5 млн евро.

# 19. «Интер»

Выручка за 2015 год  
**164,8**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
162,8 млн евро  
Место в рейтинге: **17**

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**8**

Количество подписчиков в Twitter  
**1**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**38 158**

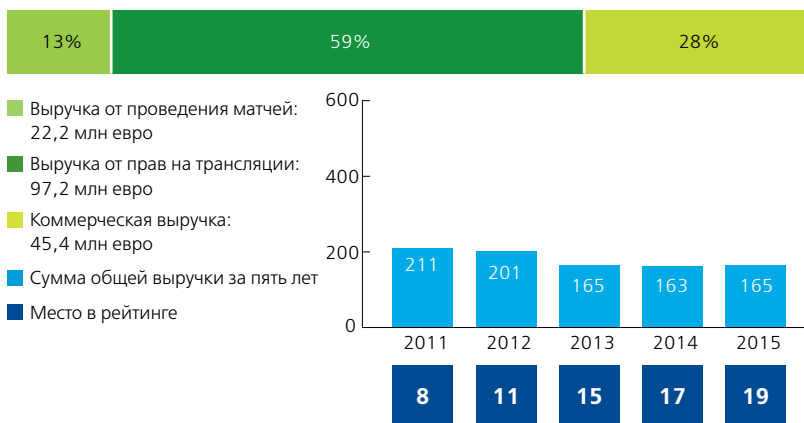


В сезоне 2014/2015 клуб «Интер» остался в числе десяти постоянных участников рейтинга. По сравнению с предыдущим сезоном выручка клуба увеличилась на 1% (2 млн евро) и составила 164,8 млн евро. Тем не менее, «Интер» опустился с 17-го на 19-е место. Столь низкое место в рейтинге клуб ещё не занимал, ведь ещё четыре года назад он входил в первую десятку. Причиной этому стало 16%-ное сокращение коммерческой выручки, даже несмотря на рост выручки от проведения матчей и продажи прав на их трансляцию.

За сезон 2014/2015 выручка от продажи прав на трансляцию матчей выросла на 59% (97,2 млн евро) от общей суммы выручки. Она по-прежнему остается основным источником дохода «Интера», как и для большинства других итальянских футбольных клубов. Увеличению выручки способствовало участие в европейских соревнованиях, а также выплаты УЕФА в размере 6,9 млн евро в результате выхода клуба в 1/8 финала Лиги Европы УЕФА. Однако, к большому разочарованию, 8-е место в Серии А не позволило «Интеру» попасть в европейские соревнования в сезоне 2015/2016, что негативно повлияет на положение клуба в рейтинге в части выручки от продажи прав на трансляцию матчей.

По сравнению с прошедшим сезоном в сезоне 2014/2015 клуб провел на пять игр больше, в результате чего выручка от проведения матчей увеличилась на 7%. Однако этот вид выручки составляет только 13% от общей суммы выручки клуба. По этому показателю «Интер» занимает самое последнее место в рейтинге. Ещё одним клубом с самым низким показателем выручки от проведения матчей стал «Милан», выступающий с «Интером» на одной домашней арене

## «Интер»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



«Сан Сиро». Этот стадион весьма устарел, что и стало причиной низкого показателя выручки от проведения матчей. Если в ближайшем будущем не будет построен новый стадион или не будет проведена масштабная реконструкция действующего стадиона, ситуация вряд ли изменится в лучшую сторону. Успешно проведенная реконструкция стадиона «Ювентуса» служит положительным примером того, что если вовремя осуществить запланированное, то можно многого достичь.

Несмотря на снижение выручки от проведения матчей, о которой говорилось выше, коммерческая выручка, составляющая 28% от общей суммы выручки, остается важным источником дохода. Текущие долгосрочные отношения с Nike (техническим спонсором) и Pirelli (титовым спонсором) продолжают формировать большую часть коммерческой выручки, тем не менее отсутствие новых крупных партнеров в сезоне 2014/2015 привело к общему снижению этого показателя.

Если «Интер» планирует остаться в числе постоянных участников рейтинга, то в предстоящих соревнованиях, особенно с командами Премьер-лиги, стремящимися попасть в двадцатку рейтинга, ему необходимо повысить свои игровые показатели и повлиять на снижение коммерческой выручки, наблюдавшееся в сезоне 2014/2015. У клуба есть и благоприятные перспективы. Благодаря уверенному началу первой половины сезона 2015/2016 «Интер» смог взять решительный курс на возвращение в Лигу чемпионов УЕФА в сезоне 2016/2017.

Примечание: поступления в размере 6,9 млн евро, полученные «Интером» от УЕФА за участие в европейских матчах, включены в сумму выручки от продажи прав на трансляцию матчей (с учётом сумм, удержанных УЕФА за несоблюдение правил честной игры клубов в финансовых вопросах).

# 20. «Вест Хэм Юнайтед»

Выручка за 2015 год  
**160,9**  
млн евро

Выручка за 2014 год  
139,3 млн евро  
Место в рейтинге: —

Место, занятое в национальном первенстве в сезоне 2014/2015  
**12**

Количество подписчиков в Twitter  
**0,6**  
млн

Средняя посещаемость матчей национального чемпионата  
**34 682**

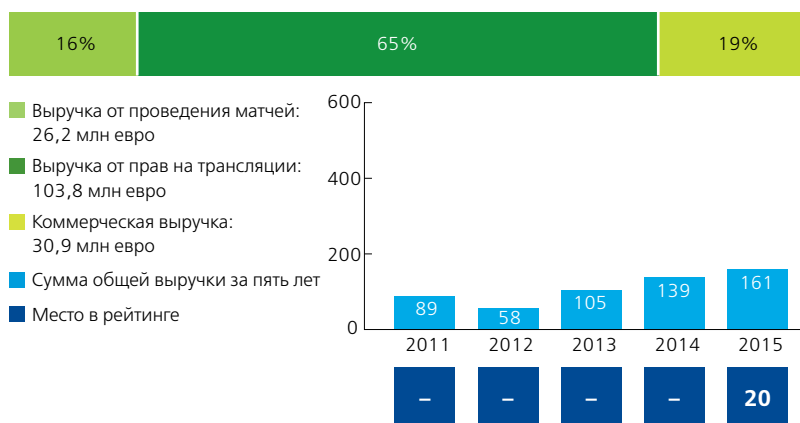
«Вест Хэм Юнайтед» всего лишь третий раз попадает в рейтинг после первого появления в списке 20 лучших футбольных клубов по итогам сезона 2005/2006, поскольку выручка клуба увеличилась только на 5,9 млн фунтов стерлингов (5%) — до 122,4 млн фунтов. «Молотобойцы» уверенно начали сезон, поднявшись к Рождеству на четвёртую ступеньку Премьер-лиги. Тем не менее, несмотря на этот успех, к концу сезона они опустились на 12-ю позицию, улучшив свой результат по сравнению с сезоном 2013/2014 на одну ступень.

Благодаря увеличению средней заполняемости стадионов до 34 682 человек (2%), незначительно (на 2%) увеличилась выручка от проведения матчей — с 19,5 млн фунтов стерлингов до 19,9 млн фунтов стерлингов. При заполняемости стадиона, достигающей практически 100%, предстоящий переезд на Олимпийский стадион к сезону 2016/2017, наполняемость которого выше на 54% — до 54 тыс. человек, — предоставит клубу «Вест Хэм Юнайтед» возможность увеличить как выручку от проведения матчей, так и коммерческую выручку. Кроме того, стремясь сделать футбол более доступным для болельщиков, «Вест Хэм Юнайтед» уже предпринял меры по существенному снижению цен для обладателей сезонных билетов на первый сезон, который клуб проведет на своём новом стадионе, делая ставку на количество болельщиков, а не на стоимость билетов. Эти меры привели к формированию стратегии по увеличению выручки от проведения матчей.

Коммерческая выручка «Вест Хэма» увеличилась на 9% — с 21,6 млн фунтов стерлингов до 23,5 млн фунтов стерлингов, — что значительно способствовало заключению крупнейшей в истории клуба сделки с новым спонсором, букмекерской конторой «Бетвэй», после банкротства



## «Вест Хэм Юнайтед»: структура выручки за 2015 год (млн евро)



предыдущего главного спонсора «Альпари» в январе 2015 года. Как сообщается, стоимость этой сделки в два раза превышает стоимость сделки с «Альпари» и будет обходиться клубу примерно в 6 млн фунтов стерлингов за каждый сезон. Соглашение с «Бетвэй» стало для клуба важным достижением в середине сезона и ключевым фактором роста коммерческой выручки.

Наибольший процент увеличения выручки был обеспечен за счёт продажи прав на трансляцию матчей, увеличившаяся на 3,6 млн фунтов стерлингов — до 79 млн фунтов стерлингов, — что составляет 65% от общей суммы выручки клуба. По объёму выручки от продажи прав на трансляцию матчей «Вест Хэм Юнайтед» занимает 2-е место в рейтинге. Ещё раз отметим неоспоримую важность продажи прав на трансляцию игр в Премьер-лиге. В рейтинге клуб «Вест Хэм Юнайтед», находясь на 14-м месте по объёму выручки от продажи прав на трансляцию игр, опережает по этому показателю такие клубы, как «Атлетико Мадрид» и «Милан».

Возвращение клуба «Вэст Хэм Юнайтед» в первую двадцатку во многом обусловлено текущим уровнем централизованных выплат от продажи прав на трансляцию матчей Премьер-лиги, а также положительными результатами работы, проведенной в рамках самого клуба. Пока «Молотобойцы» готовятся к расставанию с родным стадионом «Болейн Граунд» в Аптон Парке, перечисленные выше коммерческие выгоды, а также ожидаемое увеличение выручки от проведения матчей и продажи прав на их трансляцию в сезоне 2016/2017 должно помочь клубу не только укрепить свои позиции в рейтинге в среднесрочной перспективе, но и обойти некоторых европейских соперников.

# Широкий спектр услуг в области спорта



Ведущий консультант, назначенный для оказания поддержки Ирландии при розыгрыше Кубка мира по регби в 2023 году



Изучение экономического воздействия международных игр по американскому футболу, проводимых в рамках Национальной футбольной лиги (NFL), на экономику Лондона и Великобритании в целом



Разработка КПЭ с целью измерения игровых показателей клуба «Блэкберн Роверс»



Оказание поддержки при разработке стратегии социальному предприятию Vi-Ability, признанному в Великобритании лучшим предприятием года

«Делойт» имеет уникальные возможности работы с компаниями, специализирующимися в области спорта, как в Великобритании, так и по всему миру. Наш опыт, долгосрочное взаимодействие со спортивными организациями и понимание специфики данной сферы позволяют нам эффективно работать в рамках любого проекта с первого дня его реализации. Мы работаем со спортивными организациями уже более 20 лет, и в число наших клиентов входит больше организаций, чем у любой другой консалтинговой компании.

Группа «Делойта» по предоставлению услуг компаниям, работающим в сфере спорта, оказывает услуги в области консультирования и корпоративных финансов, которые включают в себя следующее:

Бизнес-планирование	Консультирование в области проведения сравнительного анализа и применения лучшей практики	Регулирование деятельности, связанной с лицензированием клубов и контролем за расходами	Исследование экономического влияния
Разработка организационно-правовой структуры и структуры управления	Проведение финансового и коммерческого предынвестиционного анализа	Реструктуризация лиги и спортивных соревнований	Технико-экономическое обоснование бизнеса и выбора площадок для проведения соревнований
Формирование бюджетов и составление финансовых прогнозов	Разработка стратегий по продаже билетов на матчи и проведение представительских мероприятий	Анализ данных о потребителях и исследование предпочтений болельщиков	Консультирование по вопросам приобретения и продажи активов, а также долговых обязательств
Предоставление консультаций по вопросам развития спортивных объектов	Оценка стратегий и планов развития	Оптимизация и реструктуризация бизнеса	Предоставление услуг в области проведения финансовых расследований и разрешения споров

«Делойт» также оказывает большому количеству спортивных организаций услуги в области аудита и консультирования по налогообложению. Если вы хотите получить дополнительную информацию о том, каким образом «Делойт» может принести пользу вашему проекту и вашему бизнесу, свяжитесь, пожалуйста, с Группой спортивного бизнеса.

# Принципы подготовки отчёта

**Кроме отдельно оговоренных случаев, при составлении отчёта использовались данные об общей выручке за сезон 2014/2015, указанные в годовой финансовой отчётности компании или группы по каждому клубу, или же данные из других открытых источников.**

В размер выручки не включается выручка от трансферов игроков, НДС и прочие налоги с продаж. В некоторых случаях в показатели общего объёма выручки вносились корректировки для обеспечения более предметного (по нашему мнению) сравнения различных клубов с точки зрения футбольного бизнеса.

Сведения получены из аудированной финансовой отчётности или данных, предоставленных непосредственно самими футбольными клубами. На основании доступной информации по каждому клубу в ходе анализа мы постарались разбить выручку на три категории в зависимости от её источника: проведение матчей, продажа прав на трансляцию матчей и коммерческая деятельность. Используемые разными клубами методы классификации выручки не всегда совпадают. В некоторых случаях мы вносили корректировки при реклассификации данных, раскрытых в отчётности, с целью обеспечения более предметного (по нашему мнению) сравнения финансовых результатов.

Выручка от проведения матчей в основном представлена доходами от продажи билетов (включая сами билеты и программы VIP-мероприятий). Выручка от продажи прав на трансляцию матчей включает выплаты за право показа игр национального чемпионата, кубковых матчей и европейских первенств. Выручка от коммерческой деятельности включает поступления от спонсорских соглашений, продажи клубной атрибутики, а также других коммерческих операций. Для проведения более детального анализа выручки клубов требуются данные, которые отсутствуют в открытых источниках.

Между показателями различных клубов могут возникать расхождения из-за различий в коммерческих соглашениях, параметрах финансовой отчётности или принципах отражения операций в ней, а также способах применения методов учёта (один и тот же тип операций может отображаться в учёте по-разному).

В данной публикации представлены разрозненные данные, полученные из различных открытых источников, не являющихся финансовой отчётностью. При подготовке настоящей публикации мы не выполняли проверку данных, содержащихся в финансовой отчётности или других источниках по каждому клубу.

Для целей проведения международного сравнительного анализа, если не указано иное, все показатели за сезон 2014/2015 были пересчитаны по среднему обменному курсу за год, закончившийся 30 июня 2015 года (1 фунт стерлингов = 1,3145 евро; 1 евро = 2,5833 турецких лир).

Сравнительные показатели были взяты из предыдущих выпусков рейтинга самых богатых футбольных клубов, подготовленного «Делойтом», или из соответствующей ежегодной финансовой отчётности либо из других прямых источников. В целях обеспечения оснований для сравнения были взяты данные о выплатах УЕФА из отчёта «Выплаты клубам в сезоне 2014/2015».

Существует большое количество методов оценки финансового положения или стоимости футбольных клубов. «Делойт» может оказать потенциальным инвесторам и продавцам содействие при проведении такой оценки. Однако для этого недостаточно данных из открытых источников. В нашем рейтинге самых богатых футбольных клубов выручка используется в качестве наиболее общедоступного и поддающегося сравнительному анализу критерия финансового положения.

# Контакты

## Великобритания

**Дэн Джоунс, Пол Ронли,  
Алан Свитцер, Остин Хулихэн**  
а/я 500, Великобритания, M60 2AT,  
Манчестер, Хардман стрит, 2  
Телефон: +44 (0)161 455 87 87  
E-mail: sportsteamuk@deloitte.co.uk

## Россия

**Шариф Галеев**  
Деловой центр «Густаф»  
Средний пр., д. 38, корп. 1, лит. К  
Санкт-Петербург, 199004, Россия  
Телефон: +7 (812) 703 71 06  
E-mail: sportgroup@deloitte.ru  
www.deloitte.ru

Дополнительную информацию вы можете  
получить на нашем веб-сайте  
[www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup](http://www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup)

Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед», частную компанию с ответственностью участников в гарантированных ими пределах, зарегистрированную в соответствии с законодательством Великобритании; каждое такое юридическое лицо является самостоятельным и независимым юридическим лицом. Подробная информация о юридической структуре «ДТТ» и входящих в неё юридических лиц представлена на сайте [www.deloitte.co.uk/about](http://www.deloitte.co.uk/about).

«Делойт Эл-эл-пи» является британской фирмой, входящей в международное объединение «ДТТЛ».

Поскольку информация, представленная в данной брошюре, носит общий характер, она не может использоваться в отношении конкретных ситуаций. Применение принципов, содержащихся в данной информации, зависит от конкретных обстоятельств. Таким образом, перед тем, как предпринять или отказаться от каких-либо действий на основании содержания данной брошюры, мы рекомендуем обратиться за профессиональной консультацией. «Делойт Эл-эл-пи» готов проконсультировать читателей на предмет возможного применения принципов, изложенных в данной брошюре, с учётом конкретных обстоятельств. «Делойт Эл-эл-пи» не несёт никаких обязательств в отношении убытков, понесённых любым лицом, действующим или отказавшимся от действий на основании любой информации в данной брошюре.

© 2016 «Делойт Эл-эл-пи». Все права защищены.

«Делойт Эл-эл-пи» является партнёрством с ограниченной ответственностью, созданным в соответствии с законодательством Англии и Уэльса, зарегистрированным за номером ОС303675, и имеет следующий юридический адрес: Великобритания, ЕС4А 3ВZ, Лондон, Нью Стрит Сквер, 2. Тел.: +44 (0) 20 7936 3000 Факс: +44 (0) 20 7583 1198.

Разработано и выпущено: [www.heliographic.co.uk](http://www.heliographic.co.uk).