

Hazai professzionális labdarúgó klubok iparági elemzése – A magyar labdarúgás Pénz Ligája 2014-2016

Sectoral analysis of Hungarian professional football clubs - Hungarian Football Money League 2014-2016

É. BÁCSNÉ BÁBA¹, B. A. BÁCS², Z. BÁCS³

¹Debreceni Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Vidékfejlesztés, Turizmus- és Sportmenedzsment Intézet, bacsne.baba.eva@econ.unideb.hu

²Debreceni Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Számviteli és Pénzügyi Intézet, bacs.andras.bence@gmail.com

³Debreceni Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Számviteli és Pénzügyi Intézet, bacs.zoltan@fin.unideb.hu

Absztrakt. A Deloitte Football Money League mintájára elkészítettük a „Hungarian Football Money League”-t, ami a legjelentősebb gazdasági befolyással bíró magyar futballvállalkozások együttes gazdasági erejét jellemzi, és alkalmat ad iparági jellemzésre, valamint nemzetközi összehasonlításra is. A magyar hivatásos labdarúgó-vállalkozások esetében feltételeztük, hogy a legjelentősebb gazdasági erővel rendelkezők csapatai az NB. I-ben játszanak. Ezért a vizsgálatokba kizárólag NB. I-es klubok kerültek. A 12 klub közül végül 9-t választottunk ki, mivel ezen csapatok esetében valósult meg a hároméves folyamatos NB. I-es szereplés. Az eredmények alapján megállapítjuk, hogy a magyar klubok gazdasági teljesítménye még elmarad a nemzetközietől, viszont a vezető hivatásos labdarúgó-vállalkozások együttes/iparági gazdasági súlya valóban jelentős a hazai sportszektoron belül.

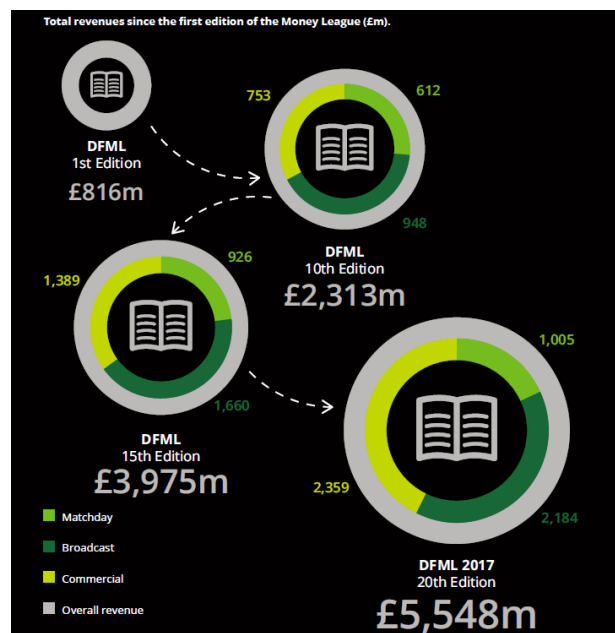
Abstract. Based on the model of the Deloitte Football Money League we recreated the „Hungarian Football Money League”, which gathers and analyses the most economically powerful Hungarian football enterprises. The model gave us an opportunity to analyse and compare the industry to the international level. With the hungarian professional football-enterprises we assume, the most economically powerful teams play in the NB. I. (National Championship). Because of this reason we only analysed NB 1. club teams. From the 12 participating team we selected only those 9 who stayed in the League for three consecutive years. The implications from this study is that the hungarian club teams stays well below the international level, although top level enterprises' joint economical impact is indeed significant in the hungarian sportsector.

Bevezetés

A professzionális labdarúgás gazdasági elemzésére szolgál Deloitte Sports Business Group (tanácsadó cég) immár huszadik alkalommal évente közzétett elemzése, a Football Money League, amely a top húsz labdarúgó klub gazdasági adatait vizsgálja. A Deloitte Football Money League mintájára készítjük el a „Hungarian Football Money League”-t, azaz a magyar labdarúgás Pénz Ligáját, ami a legjelentősebb gazdasági befolyással bíró futballvállalkozások együttes gazdasági erejét jellemzi, és alkalmat ad összehasonlításra nemzetközi viszonylatban is.

A kutatás alaphipotézise, hogy a magyar labdarúgó csapatokat működtető gazdasági társaságok jellemezhetőek a „Football Money League”-ben alkalmazott módszerekkel; illetve feltételezzük, hogy a „Hungarian Football Money League” gazdasági súlya a magyar sportszektoron belül jelentős.

A 2018 januárjában a Deloitte tanácsadó cég által megjelentetett nemzetközi elemzés szerint a 20 legjobb Money League klub összesített bevétele 2016/17-ban 6 százalékkal emelkedett az előző évhez képest, és elérte 7,9 milliárd eurót (6,8 milliárd fontot). Először történt meg, hogy az első három klub - a Manchester United, az FC Barcelona és a Real Madrid - együttes bevétele elérte a 2 milliárd eurót. A lista élén a Manchester United FC már második éve áll, 76 millió eurós bevételével, második a Real Madrid FC, megelőzve az FC Barcelonát. Az első ötbe még a Bayern München és a Manchester City csapatai kerültek be (Deloitte Football Money League, 2018) [7].



1. ábra: Az összbevételek növekedése a Football Money League szerint 1998-2018-ban

Forrás: Deloitte Statistics, 2018

Szakirodalmi áttekintés

A futballklubok vállalkozásokká való átalakulása 70-es években kezdődött el. A nyugati országokban felismerték a labdarúgásban rejlő üzletszerű szórakoztatási lehetőségeket és óriási pénzeket fektettek ebbe a sportágba, hogy növeljék a népszerűségét és a marketingértékét. A labdarúgás, mint termék eladhatóbb és értékesebb lett és így a klubok működését egyre inkább befolyásolták az előtörő üzleti érdekek. Ennek is köszönhető, hogy az elérendő célok között a győzelem mellett megjelent a profit termelés. Az angol csapatok voltak az első olyan klubok, akik vállalatként kezdtek el működni. Ebből kifolyólag az angol klubokra különösen jellemző az üzleti alapú működés.

Szymanski és Smith [13] az angol klubok pénzügyi teljesítményére alapozva dolgozták ki empirikus modelljüket, ami egy egyenletrendszer segítségével jellemzi a profit maximalizáló klubtulajdonosok viselkedését a kereslet és a termelési korlátok figyelembevételével. A vizsgálatok szerint az angol labdarúgó bajnokság „érett iparágnak” tekinthető. A szerzők a modellt alkalmasnak tartják arra, hogy a

klubok a modellt alkalmazva a bajnokság alsóbb pozíciójából az élre kerüljenek. Használhatónak vélik még a labdarúgásban bevezetésre kerülő reformok, vagy új liga-struktúra vizsgálatára az iparági profit biztosítása szempontjából is [13].

Simmons [11] 19 angol nagyvárosi labdarúgó klubot vizsgált meg az 1961/62-es és a 1991/92-es bajnoki szezonok között, annak érdekében, hogy elemezze a meccslátogatások gazdasági meghatározó tényezőit. A vizsgálatokat elvégezte a bérletesek számával korrigálva, és korrekció nélkül is. Simmons [11] kialakított egy meccslátogatási modellt, ami képes a jegyárakat hosszú távon a meccslátogatási szokásokhoz igazítani az állandó (bérletes) nézők és az „alkalmi” meccslátogatók esetében is. Az árrugalmasságot vizsgálva megállapítja, hogy az „alkalmi” nézők inkább árérzékenyek, mint a bérletesek tulajdonosai. A meccslátogatásokat befolyásoló futball-specifikus tényezők közé a csapat ligában elfoglalt helyzetét, a gólok számát, a klub promóciós tevékenységét és a kiesés közeli pozíciót sorolta a vizsgálati mintán tapasztaltak alapján.

Hamil et al. [8] az olasz Serie A átfogó elemzésével, és összehasonlításával a legnagyobb európai (angol, német, francia, spanyol) bajnokságokkal egy interdiszciplináris jellegű - gazdasági, társadalmi és politikai dimenzióik mentén vizsgálódó - tanulmányban foglalták össze az olasz labdarúgó-, az európai sport-, illetve az európai labdarúgás modelljének lényegét. Abból a paradoxonból indultak ki a szerzők, hogy annak ellenére, hogy az olasz labdarúgás az egyik legelismertebb labdarúgó kultúrával, kiváló játékosokkal, és nemzetközi sportsikerekkel jellemezhető, mégis krónikusan veszteséges és instabil, pénzügyi botrányok hosszú története kíséri. A cikk egyrészt egy átfogó esettanulmány az olasz labdarúgás 2000-es évekbeli történetéről, másrészt az öt nagy európai labdarúgópiac összevetésével egy elemzés arról, hogy a hatékonyabb vállalatirányítási rendszerek fejlesztőleg hatnak-e az európai labdarúgásra. A vezetési kérdések esetében bár a cikk az angol mintára összpontosít, kiemeli, hogy az európai futballpiac egységesen optimális működéséhez elengedhetetlen az egyes európai labdarúgó piacoknak és azok kultúrájának rendszerét megismerni és figyelembe venni az UEFA vezetése alatti rendszerszerű működtetésben.

Az esettanulmány eredményeként a szerzők megállapítják, hogy az 1990-es évek óta a sport elüzetiesedése számos következménnyel járt. A futball kereskedelmi szempontból legmeghatározóbb piaci tényezője a közvetítési jogdíjak lettek. Ezek kezdetben fontos új bevételi forrást jelentettek, ám hosszútávon sportrendezvények és sportszervezetek pénzügyi instabilitásához vezettek, ami nemcsak a klubok pénzügyi jövőjét, de hagyományos társadalmi és kulturális szerepét is veszélyeztette. (A 2. és 3. táblázatban Hamil et al. az árbevételek és bérköltségek jelentős arányú növekedését mutatják be az a 2006/07-es bajnoki idényig tartó évtizedben) [9].

Árbevétel	1996/97	2006/07	Növekedés (%)
Anglia (FA Premier League)	689	2273	230
Francia. (Ligue 1)	393	972	147
Németo.(Bundesliga)	524	1379	163
Olaszo. (Serie A)	551	1163	111
Spanyolo.(La Liga)	523	1326	153

1. táblázat: A Big Five labdarúgó bajnokságok árbevételének növekedése 1996/97-2006/07 bajnoki idények között
Forrás: Hamil et al., 2010 [9]

Béreköltség	1996/97	2006/07	Növekedés (%)
Anglia (FA Premier League)	324	1440	344
Francia. (Ligue 1)	223	619	178
Német. (Bundesliga)	230	622	170
Olasz. (Serie A)	324	722	123
Spanyol. (La Liga)	230	822	257

2. táblázat: A Big Five labdarúgó bajnokságok béreköltségének növekedése 1996/97-2006/07 bajnoki idények között
 Forrás: Hamil et al., 2010 [9]

Az exponenciális bevétel-növekedés korában a pénzügyi veszteségek paradoxonja különösen az olasz Serie A-ra és az angol Premier League-re jellemző, állapítják meg.

Hazai viszonylatban András nevéhez fűződik az egyik első labdarúgó-vállalkozásokkal kapcsolatos kutatás. András 2003-ban arra a kérdésre kereste a választ, hogy működhet-e Magyarországon egy hivatásos futballtársaság üzleti alapon? A kérdés megválaszolására esettanulmányozó kutatást folytatott, amely során a 2000-2002 között hivatásos labdarúgó csapatokat működtető gazdasági társaságok 80%-át vizsgálta. András [1] a következő fontosabb megállapításokat tette: „A magyar hivatásos labdarúgás működése társasági formáját tekintve megfelel az üzleti működéshez elvárt formának (kft, rt). Ugyanakkor a saját tőke és a működést biztosító költségvetés nagysága torz módon különbözik egymástól. 2000 és 2002 között a futballtársaságok bevételeinek legnagyobb részét (41%) a helyi szponzorok, hirdetések adták. A következő legnagyobb bevételi tételket a társaságok az egyenként, átlagosan 11%-kal jellemezhető jegyárbevételből, központi marketingbevételből és a játékosok eladásából realizálták a vizsgált időszakban. Az időszak legfőbb működési kiadási tételét az anyagjellegű ráfordítások jelentették, melynek átlagosan 94%-t az igénybe vett szolgáltatások és egyéb szolgáltatások értéke adta. Ezen jelentős, évi átlag több mint 3 milliárd forintot kitevő tétel legfőbb magyarázatául az szolgál, hogy a társaságok a hazai játékosokat egyéni vállalkozóként foglalkoztatják, melynek kiadási vonzatai ezen tételek több mint 90%-t teszik ki”. Ez alapján az iparági elemzés alapján a szerző egy magyar környezetben élethű szituációt modellez a kutatási kérdése megválaszolására érdekében. A modell által különböző stratégiák mellett jól szimulálható egy labdarúgó-vállalat működése, megmutathatók a működés érzékeny pontjai, ám András kutatása csak az optimista stratégia alapján felépített üzleti modell érzékenységi vizsgálatát tartalmazta, a teljes képhez további vizsgálatok elvégzésére lett volna szükség.

Szabados [12] nemzetközileg sikeres futball klubok példáján kategorizálta a labdarúgó klubok stratégiáit. Vizsgálatait a sport- és gazdasági sikeresség célrendszerének alakulására alapozta, ami alapján négy labdarúgóklub stratégiát különböztetett meg: a siker-kör, a transzfer, a kereskedelmi, és a szinergiastratégiát. A kategóriák tipikus nemzetközi képviselői mellett, azok magyar reprezentánsait is beazonosítja.

Bácsné [2; 3; 4; 5; 6 és 10] hazai labdarúgó vállalkozások szervezeti kérdéseit elemezte, ugyancsak nemzetközi jó gyakorlatok összegyűjtésével, azokkal való összevetéssel.

Anyag és módszer

A hivatásos labdarúgó-vállalkozások iparági elemzésének módszertanához a Deloitte Sports Business Group elemzési módszerét választottuk. A Deloitte Football Money League a gazdaságilag legjelentősebb húsz labdarúgó klub adatait vizsgálja. Az adatok a klubok számviteli beszámolóiból és közvetlen klub információkból származnak. A top 20 liga, azaz a klubok közti rangsor az éves árbevételük alapján megállapított rangsort jelenti. A top 20-ak esetében meghatározzák az együttes árbevétel nagyságát, az árbevétel összetételét, a nézőszám adatokat. Az elemzők az évenként elkészülő listák alapján a bekövetkezett változásokat magyarázzák, és jövőben várható trendeket prognosztizálnak. Az összesítő vizsgálatokat a 20 legjelentősebb klub egyenkénti vizsgálata követi, amely szintén kitér az árbevétel nagyságára és összetételére, a klub Money League-ben elfoglalt helyére, a klub eddigi Money League-ba kerülésének gyakoriságára, a nézettségre, a hazai bajnoki és UEFA Bajnokok Ligájában, illetve az Európa Ligában való szereplésre, a mez- és szerelészponzorálásra.

A magyar hivatásos labdarúgó-vállalkozások esetében feltételeztük, hogy a legjelentősebb gazdasági erővel rendelkezők csapatai az NB. I-ben játszanak. Ezért a vizsgálatokba kizárólag NB. I-es klubok kerültek. A 12 klub közül végül 9 került elemzésre, mivel hároméves vizsgálati időszakot határoztunk meg, és a bajnoki rendszerből adódóan 9 csapat estében volt hároméves folyamatos NB. I-es szereplés.

Eredmények

A „Hungarian Football Money League” összeállítását 2014, 2015 és 2016 évekre vonatkozóan végeztük el az EFOP 3.6.2. projekt keretében beszerzett adatbázisra, illetve a szervezetek e-beszámoló honlapról letölthető „Kiegészítő mellékleteire” alapozva. A 3., 4., 5. táblázatokban a klubok a 2016-os bajnokságban elfoglalt helyük szerint követik egymást, de jelöljük az adott évben megszerzett bajnoki helyezéseiket, árbevételüket, legjelentősebb költségtényezőjüket, üzleti/üzemi eredményük előjelét és adózott eredményüket is. A hazai futball „Pénz Ligájának” rangsora mindig az adott évhez tartozó árbevételeket növekvő sorrendben bemutató ábráról (3., 5., 7. ábrák) olvasható le.

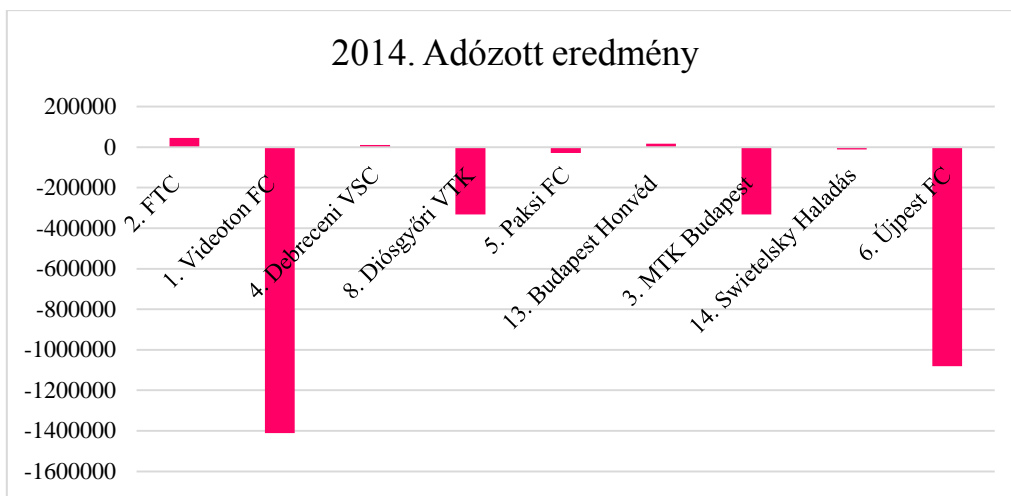
2014	NB.I. 2014/15	Árbevétel eFt	Béreköltség eFt	ÜTE	Adózott eredmény eFt
Budapest Honvéd	13.	467872	441983	+	16842
Videoton FC	1.	1679783	1661714	-	-1411314
Ferencvárosi TC	2.	1786101	1771480	+	45444
Paksi FC	5.	504379	389138	-	-29857
Swietelsky Haladás	14.	332153	265327	-	-12058
Újpest FC	6.	283886	661925	-	-1081015
Debreceni VSC	4.	685378	507488	-	-390649
Diósgyőri VTK	8.	581500	667765	-	9929
MTK Budapest	3.	455054	369251	-	-332763
ÖSSZESEN		6776106	6736071		-3185441

3. táblázat: 2014 évi árbevétel, béreköltség, üzemi/üzleti eredmény és adózott eredmény alakulása a vizsgált sportvállalkozásoknál

Forrás: saját szerkesztés

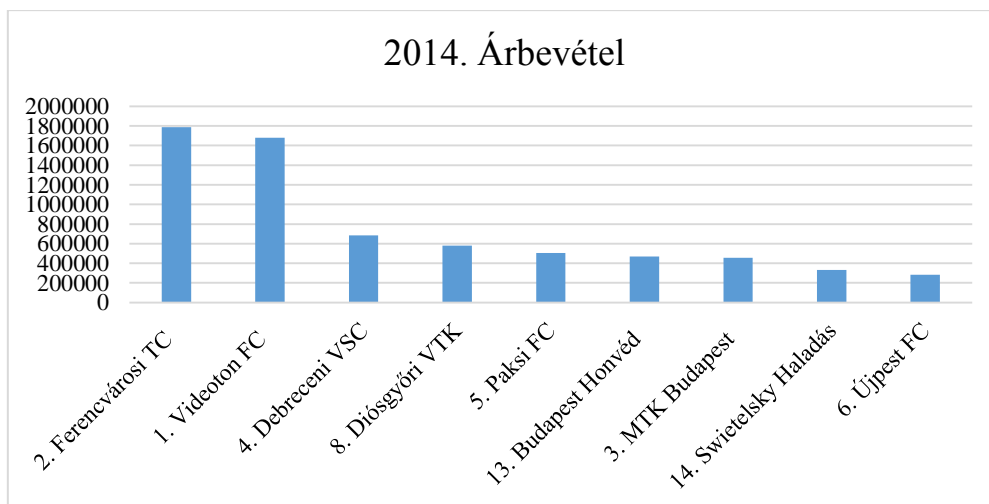
A hazai futball Pénz Liga 2014 szerint a kilenc NB. I-es klub összárbevétele 6 776 millió Ft volt. Érdekes, hogy ezt az összeget szinte megközelíti a vizsgált klubok együttes béreköltsége, ami 6 736 millió Ft-

ot tett ki 2014-ben. A klubok együttes adózott eredménye 3 185 millió veszteséget mutat. A kiválasztott kilenc klub esetében az üzleti/üzemi eredmény csupán kettőnél, az adózott eredmény háromnál volt pozitív előjelű. Ezt a negatív eredményt a 2. ábra szemlélteti.



2. ábra: A vizsgált sportvállalkozások adózott eredménye 2014-ben

Forrás: saját szerkesztés



3. ábra: Hungarian Football Money League 2014

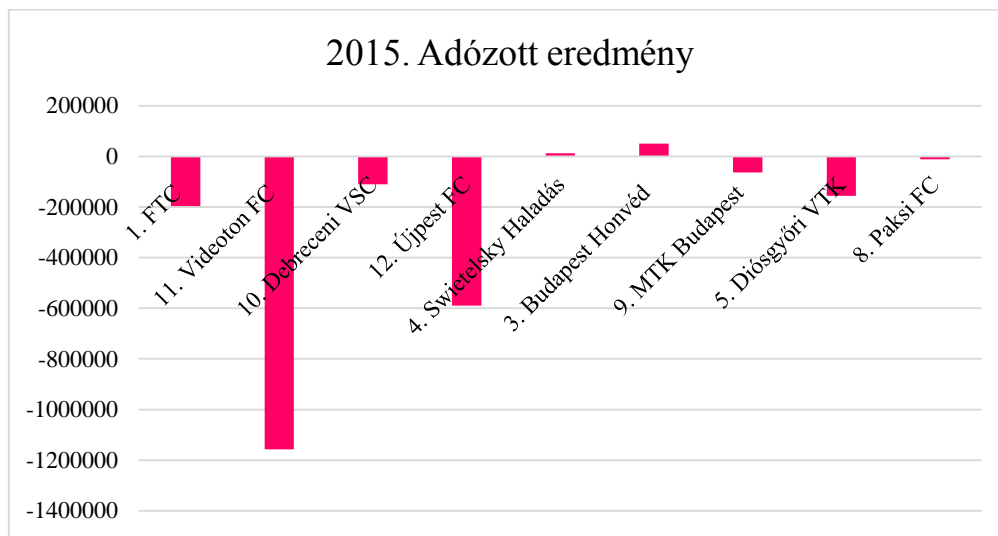
Forrás: saját szerkesztés

A 3. ábra szerint 2014-es hazai futball Pénz Ligát a bajnokságban 2. helyen szereplő FTC vezeti, őt a bajnok Videoton FC követi, és az első kettőtől az árbevétel mértékét tekintve jelentősen lemaradó, inkább már a középmezőnyhöz tartozó, a 4. bajnoki hellyel rendelkező DVSC foglalja el a dobogó harmadik fokát. Erre az évre vonatkoztatva megállapítható, hogy a bajnokság felső házában tartózkodó klubok egyben a legnagyobb árbevétellel is rendelkeznek.

2015	NB.I. 2015/16	Árbevétel eFt	Bérbérlés eFt	ÜTE	Adózott eredmény eFt
Budapest Honvéd	3.	692250	544112	+	50060
Videoton FC	11.	2044603	2087545	-	-1157853
Ferencvárosi TC	1.	2178331	2088629	+	-196321
Paksi FC	8.	436141	439919	-	-10833
Swietelsky Haladás	4.	858699	606585	+	12927
Újpest FC	12.	902563	1067317	-	-589093
Debreceni VSC	10.	981065	612424	-	-110063
Diósgyőri VTK	5.	624912	590605	-	-155205
MTK Budapest	9.	709061	453379	-	-63659
ÖSSZESEN		9427625	8490515		-2220040

4. táblázat: 2015 évi árbevétel, bérbérlés, üzemi/üzleti eredmény és adózott eredmény alakulása a vizsgált sportvállalkozásoknál

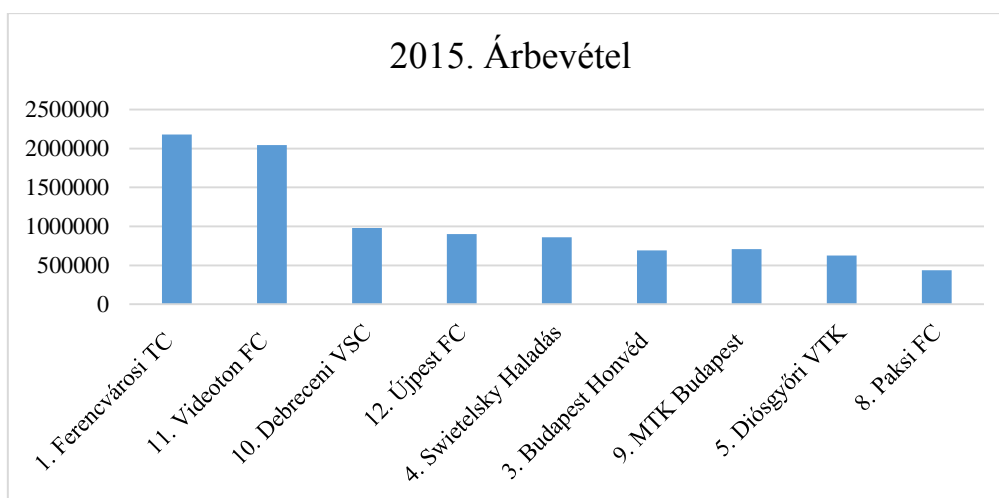
Forrás: saját szerkesztés



4. ábra: A vizsgált sportvállalkozások adózott eredménye 2014-ben

Forrás: saját szerkesztés

2015-ben az együttes árbevétel 9 427 millió Ft-ot ért el, ám ennek még mindig 90%-át tették ki a bérbérlések. Üzemi/üzleti eredmény esetében még három, az adózott eredményénél már csak két pozitív értéket találhatunk. Ebben az évben is, ahogy 2014-ben is megfigyelhető, az egyik nyereséges klub a Budapesti Honvéd volt. A Swietelsky Haladás a másik pozitív eredményű labdarúgó-vállalkozás, míg az előző évi nyereségesek – az FTC és a Diósgyőri VTK – a veszteségesekhez csatlakoztak.



5. ábra: Hungarian Football Money League 2015
Forrás: saját szerkesztés

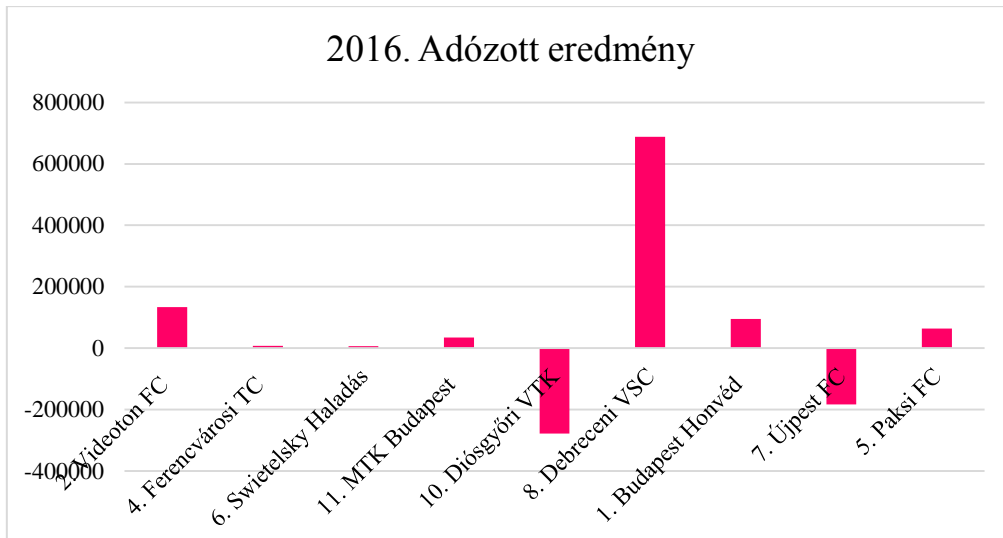
A 5. ábra szerint 2015-ös hazai futball Pénz Liga élén, akárcsak az előző évben az FTC-t, a Videoton FC-t és a DVSC-t találjuk. A Ferencvárosi TC nemcsak megőrizte a bajnokság élmezőnyében helyét, de még javítva helyezését a bajnokságot is megnyerte, míg követői a bajnoki tabella 10. és 11. helyén végeztek. Ebből arra lehet következtetni, hogy a nem feltétlenül a sportsiker a legfőbb árbevétel növelő tényező.

2016	NB.I. 2016/17	Árbevétel eFT	Bérbőltség eFT	ÜTE	Adózott eredmény eFT
Budapest Honvéd	1.	816343	678149	+	94676
Videoton FC	2.	3472538	1788419	+	133522
Ferencvárosi TC	4.	1735657	2240978	+	7930
Paksi FC	5.	594207	546648	+	63258
Swietelsky Haladás	6.	1266775	846588	+	6150
Újpest FC	7.	736771	788696	-	-183212
Debreceni VSC	8.	988393	833411	+	688771
Diósgyőri VTK	10.	1001657	777528	-	-277951
MTK Budapest	11.	1132798	618431	+	34238
ÖSSZESEN		11745139	9118848		567382

5. táblázat: 2016 évi árbevétel, bérbőltség, üzemi/üzleti eredmény és adózott eredmény alakulása a vizsgált sportvállalkozásoknál

Forrás: saját szerkesztés

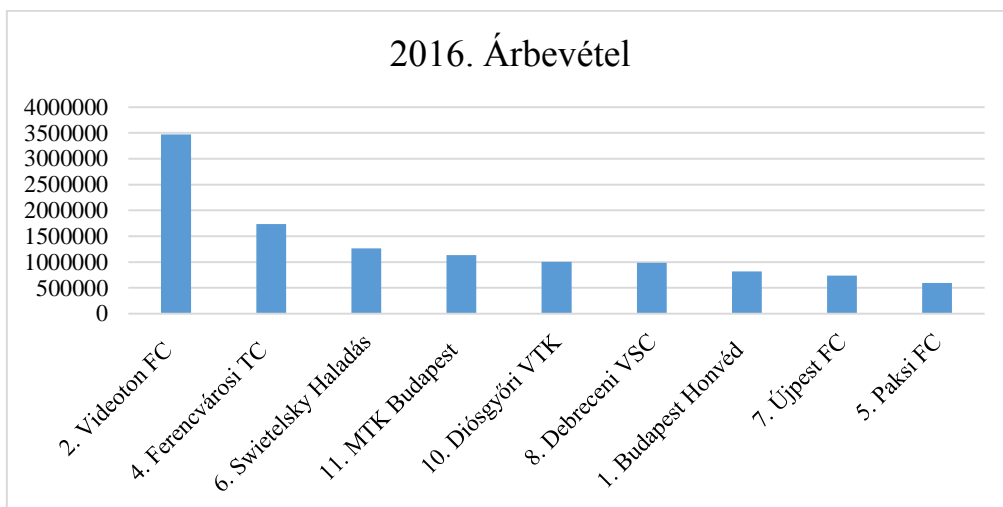
2016-ban a sportvállalkozások együttes árbevétele 11 745 millió Ft volt, aminek már csak 77,63%-t tették ki a bérbőltségek. 2016 fordulónak tűnik profit szempontból is. A korábbi tendencia teljesen megfordul, hiszen a kilenc klub közül mindössze kettő mutat negatív üzleti/üzemi, illetve adózott eredményt (DVTK, Újpest FC). Ennek köszönhetően a vizsgált sportvállalkozási csoport együttesen 567 millió Ft nyereséget termelt (7. ábra).



6. ábra: A vizsgált sportvállalkozások adózott eredménye 2014-ben

Forrás: saját szerkesztés

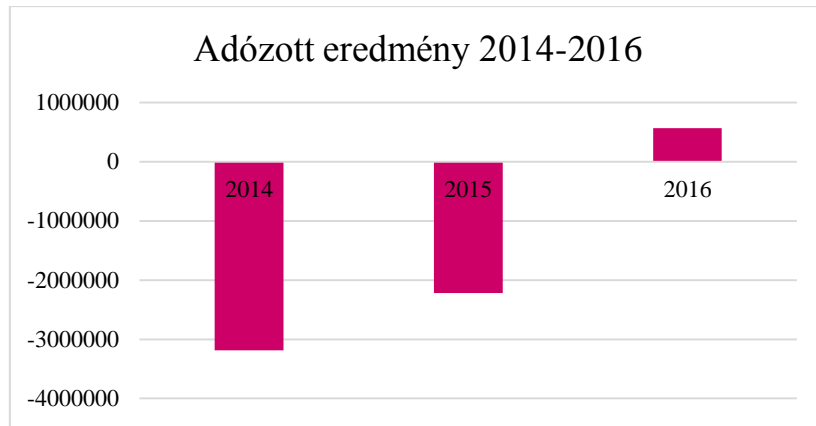
A Hungarian Football Money League 2016 esetében a Videoton FC és az FTC megtartotta vezető helyét, csak ismét helyet cseréltek. A két csapat mellé a Swietelsky Haladás zárkózott fel, amely klub már az előző évben is kitűnt nyereségével a veszteséges sportvállalkozások közül. Az árbevételek mértékét tekintve a Videoton kivételével a klubok már egymáshoz jobban közelítő értékeket mutatnak évről évre.



7. ábra: Hungarian Football Money League 2015

Forrás: saját szerkesztés

A 2014-2016 időszakot együtt vizsgálva megállapítható, hogy az összárbevétel évről-évre növekszik. A folyamatos árbevétel növekedés először csökkenő veszteséggel, majd nyereséggel párosult (8. ábra).

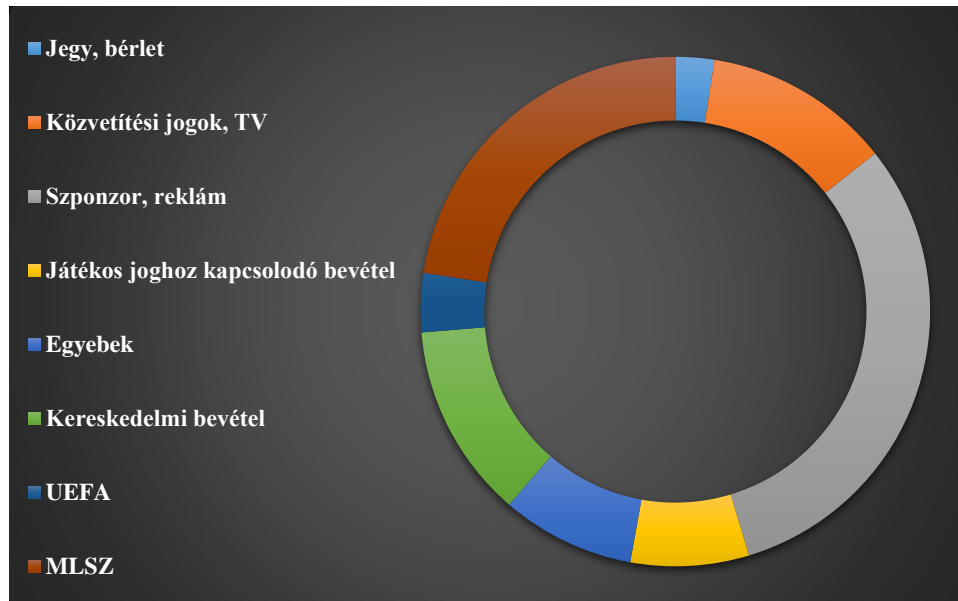


8. ábra: A vizsgált sportvállalkozások összeredménye 2014-2015-2016-ban
Forrás: saját szerkesztés

A Pénz Liga az árbevétel összetételét is vizsgálja. Ehhez készítettük el a 6. táblázatot és a 9. ábrát. A táblázat bemutatását az indokolja, hogy segítségével jól magyarázható a bevételek összetételének változása, és az is, hogy a klubok különböző képen könyvelnek el tartalmukban azonos bevételeket. Az MLSZ-től érkező bevételek elszámolása a leginkább problémás. Van, aki ezt az összeget nevesítve az MLSZ-hez köti, más felosztja és egy részét a közvetítési jogoknál szerepelteti. A táblázatból hiányoznak a Budapesti Honvéd és a Diósgyőri TVK adatai, ugyanis ezek a klubok nem adtak meg bevétel részletező adatokat. Az FTC esetében a jegybevétel „hiányzik”, valójában azonban a klub a jegyértékesítési tevékenységet kiszervezte a stadiont üzemeltető cégbe, azaz a kereskedelmi bevételek közt jelentkezik a jegybevétel. A klubok említett különböző nyilvántartási gyakorlata kissé torzíthatja az árbevételek összetételének megítélését.

2016		Árbevétel	Jegy, bérlet	Közvetítési jogok	Szponzor, reklám	Játékos értékesítés	Egyebek	Kereskedelmi bev.	UEFA	MLSZ
Budapest Honvéd	1.									
Videoton FC	2.	3472538	32 909	667587	1873811	496478	401753			
Ferencvárosi TC	4.	1735657		6000	276876		240312	1212469		
Paksi FC	5.	594207	8259	500	7460	23917	3194			550877
Swietelsky Haladás	6.	1266775	28224		574214	11864	18657			633816
Újpest FC	7.	736771	41554	26476		1641	148677	224		518199
Debreceni VSC	8.	988393	120841	22206	79607			5000	222982	537757
Diósgyőri VTK	10.									
MTK Budapest	11.	1132798	12140	457187	262831	212414	28656	11383	148187	
		9927139	243 927	1 179 956	3 074 799	746 314	841 249	1 229 076	371169	2240649

6. táblázat: Az árbevétel összetétele a vizsgált kluboknál 2016-ban (eFt-ban)
Forrás: saját szerkesztés



9. ábra: Árbevétel összetétele a Hungarian Football Money League-ben 2016-ban
Forrás: saját szerkesztés

A 9. ábra tanúsága szerint a szponzori bevételek arányukban vezetőek, majd az MLSZ-től kapott bevételek, a közvetítési jogok értékesítése, a kereskedelmi bevételek, a játékos értékesítés következik és csak a sor végén található meg a jegyértékesítésből származó bevétel.

A 7. táblázatban a Football Money League egyenkénti klub vizsgálataiban szereplő mutatókat mutatjuk be hazai viszonylatban, de terjedelmi okokból csupán összevontan. A magyarfutball.hu oldal adatbázisát felhasználva mutatjuk be a 2016/17-es bajnoki évad nézőszámait, otthoni, vendég és átlag nézőszám szerint. Mindhárom kategóriában a legmagasabb nézőszámot az FTC, a legalacsonyabbat a Paksi FC érte el.

	NB.I 16/17	otthon	vendég	átlag	Pénz Liga	
Budapest Honvéd	1.	2760	2995	2881	7.	BL 2. selej.kör
Videoton FC	2.	2073	3008	2527	1.	Eu-Liga 1. selej.kör
Ferencvárosi TC	4.	6721	4255	5525	2.	Eu.-Liga 1. selej.kör
Paksi FC	5.	1508	2138	1833	9.	
Swietelsky Haladás	6.	1765	2268	2009	3.	
Újpest FC	7.	2452	3845	3128	8.	
Debreceni VSC	8.	3407	2556	2994	6.	
Diósgyőri VTK	10.	3302	2587	2934	5.	
MTK Budapest	11.	1716	2252	1976	4.	

7. táblázat: Nézőszámok, a bajnokságban és a Pénz Ligában elfoglalt pozíció, UEFA Bajnokok Ligájában és Európa Ligában való szereplés

Forrás: saját szerkesztés a magyarfutball.hu alapján

Következtetés

A Deloitte Football Money League mintájára elkészítettük a „Hungarian Football Money League”-t, ami a legjelentősebb gazdasági befolyással bíró futballvállalkozások együttes gazdasági erejét jellemzi. Az

elemzésben 9 NB. I-es labdarúgócsapatot működtető vállalkozást együttesen vizsgáltunk, mivel ezen szervezetek szerepeltek folyamatosan az első osztályú bajnokságban 2014-2016-ban. A hazai futball Pénz Liga általunk összeállított első két évében a dobogón ugyanaz a három csapat – a Ferencvárosi TC, a Videoton FC és a DVSC – állt. 2016-ban a Videoton FC és az FTC mellett a Swietelsky Haladás szerezte meg a 3. helyet. Az árbevételek évről évre növekedtek, de az első két évben negatív, a harmadik évben pozitív eredménnyel párosultak. A legnagyobb költségtényező a bérköltség volt, ami a vizsgált időszak első két évében az árbevétel 90%-t, 2016-ban 77,63%-t fedte le. Az árbevétel legjelentősebb hányadát a szponzori bevételek tették ki, ezt az MLSZ-től kapott bevételek, a közvetítési jogok értékesítése, a kereskedelmi bevételek, a játékos értékesítés, és legvégül a jegyértékesítésből származó bevételek követték.

Összegzés

Az iparági elemzés sok kérdést vetett fel. Az üzleti- és a bajnoki év nem fedi egymást, sok esetben különbözik a klubok könyvelési, nyilvántartási gyakorlata. A pontos összehasonlítást az azonosan alkalmazott metodika biztosíthatná, amire már láthatunk próbálkozásokat az MLSZ részéről.

A hazai labdarúgás Pénz Ligájának vizsgálata alapján a hipotézisünket, ami szerint a Deloitte „Football Money League”-ben alkalmazott módszerekkel a hazai klubok is vizsgálhatóak, az eredmények nemzetközi összehasonlításokat tesznek lehetővé részben igazoltnak tekintjük. Az eredmények alapján megállapítjuk, hogy a magyar klubok gazdasági teljesítménye elmarad a nemzetközietől, hiszen a vizsgált 9 csapat együttes árbevétele - 37,7 millió Euró - messze elmarad még a Money League 2016-os első helyezett csapatának - a Manchester United FC-nek - 676,3 millió Eurós árbevételétől is.

A másik feltételezésünkkel kapcsolatban megállapítjuk, hogy a vizsgált 9 NB. I-es klub együttes összárbevétele a hazai profitorientált sportvállalkozások árbevételének 11,10%-t, a teljes sportszektor árbevételének 2,80%-t (EFOP 3.6.2. projekt adatbázisa alapján számított értékek) teszi ki, vagyis a vezető hivatásos labdarúgó-vállalkozások gazdasági súlya valóban jelentős.

A publikáció elkészítését a EFOP-3.6.2-16-2017-00003 Sport- Rekreációs és Egészséggazdasági Kooperációs Kutatóhálózat létrehozása projekt támogatta.

Hivatkozások

- [1] K. András (2003) *Üzleti elemek a sportban, a labdarúgás példáján* = Business elements in sports, through example of football. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola.
- [2] É. Bácsné Bába (2015a) *Szervezeti változások sikeres sportvállalkozások esetében*. TAYLOR: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa kutatására Közleményei 7.: (3-4.) pp. 286-294. (2015)
- [3] É. Bácsné Bába (2015b) *Examination of the organizational frameworks of sports enterprises in the light of good german practices*. APSTRACT - Applied Studies in Agribusiness and Commerce 9:(1-2) pp. 41-46. (2015)

- [4] É. Bácsné Bába (2016a) *Futballvállalkozások lehetséges szervezeti formái nemzetközi jó gyakorlatok alapján - esettanulmány a Manchester United FC-ről (Az angol példa)*. TAYLOR: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa kutatására Közleményei: 2016/2:(23) pp. 95-102.
- [5] É. Bácsné Bába (2016b) *Szervezeti struktúra jellemzői spanyol labdarúgó kluboknál*. Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények 2016/1.: (1.) Paper 576a1603dab68. 9 p. (2016)
- [6] É. Bácsné Bába (2017) *Magyar futballtársaságok szervezeti kérdései*. TAYLOR: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: A Virtuális Intézet Közép-Európa kutatására Közleményei: IX.: (2 (28)) pp. 5-13. (2017)
- [7] Deloitte Football Money League 2017 https://gigazine.net/gsc_news/en/20170128-deloitte-football-money-league-2017
- [8] S. Hamil – S. Morrow – C. Idle – G. Rossi – S. Faccendini (2010) *The governance and regulation of Italian football*. Soccer & Society Vol. 11, No. 4, pp. 373–413.
- [9] S. Hamil – G. Walters – L. Watson (2010) *The model of governance at FC Barcelona: balancing member democracy, commercial strategy, corporate social responsibility and sporting performance*. Soccer & Society Vol. 11, No. 4, pp. 475–504.
- [10] A. Matkó – K. Dajnoki – Zs. Baksi – T. Takács (2015) *Framework of Change Management*. Analele Universitatii din Oradea Fasciola Management si Inginerie Tehnologica / Annals of the University of Oradea Fascicle of Management and Technological Engineering 24 (14):(2) pp. 13-18. (2015)
- [11] R. Simmons (1996) *The demand for English league football: a club-level analysis*. Journal Applied Economics Volume 28, 1996 - Issue 2. pp 139-155.
- [12] G. Szabados (2008) *A labdarúgó klubok stratégiái*. In: Krausz T., Mitrovits M.(szerk.): A játék hatalma: Futball-pénz-politika. Kelet-Európai Tanulmányok II. L'Harmattan Kiadó-ELTE BTK Kelet-Európa Története Tanszék Budapest, 2008 pp.58-76.
- [13] S. Szymanski – R. Smith (2006) *The English Football Industry: profit, performance and industrial structure*. Journal International Review of Applied Economics Volume 11, 1997 - Issue 1. pp 135-153.