

**AZ UEFA KLUBVERSENY-RENDSZEREK BEVÉTEL-ELOSZTÁSI
MECHANIZMUSAI****THE REVENUE DISTRIBUTION MECHANISMS OF UEFA'S CLUB COMPETITION
SYSTEMS****Macskin László**

Sportközgazdász MSc szakos hallgató
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
laszlo.macskin@gmail.com

Bács Bence András

Tanársegéd
Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar
bacs.bence.andras@econ.unideb.com

ÖSSZEFOGLALÁS

Az UEFA versenyrendszerei átalakulóban vannak, amit a 2021-ben bejelentett Európai Szuperliga is ösztönzött. A 2024/2025-ös szezonban változások léptek életbe a Bajnokok Ligája, az Európa Liga és a Konferencia Liga lebonyolítási és bevétel-elosztási rendszereiben. A dolgozat célja ezen rendszerek pénzügyi folyamatainak elemzése, különös tekintettel a klubok kifizetéseire. A kutatás során szekunder adatgyűjtést végeztünk. A Bajnokok Ligája, az Európa Liga és a Konferencia Liga rendszereit vizsgáltuk a korábbi 2023/2024-es és az új lebonyolítás szerinti 2024/2025-ös szezonokra vonatkozóan. Kiemelten vizsgálva, hogyan befolyásolja a változó lebonyolítási struktúra a klubok részesedését.

A Bajnokok Ligája, az Európa Liga és a Konferencia Liga résztvevői négy fő forrásból jutnak bevételhez az UEFA által: indulási díjak, teljesítményhez kötött összegek, koefficiens alapú tételek és market pool bevételek alapján. Ezen pillérek alakulnak át a 2024/2025-ös szezontól. A BL-ben a klubok több, mint 4-szer akkora összeghez jutnak mint az Európa Ligában. A Konferencia Ligában az elérhető összeg lényegesen kevesebb, kb. 1/9-e a BL-hez képest. Következtetéseink szerint a versenyrendszerek átalakulása és bevétel-elosztása továbbra is jelentős hatással lesznek az európai futballklubok gazdasági helyzetére. A reformokat részben külső nyomás generálta, így a jövőben további változások várhatóak, amelyek akár egy Európai Szuperligához hasonló versenyrendszer kialakítását is eredményezhetik.

Kulcsszavak: UEFA, Bajnokok Ligája, bevétel-elosztás, versenyrendszer reform, Európai Szuperliga

ABSTRACT

UEFA's competition formats are undergoing significant changes, partly prompted by the announcement of the European Super League in 2021. From the 2024/2025 season, the Champions League, Europa League, and Conference League have new structures and revenue distribution models. This paper aims to analyze the financial aspects of these systems, with a focus on club payments. The research is based on secondary data, comparing the 2023/2024 and 2024/2025 seasons. Special attention is given to how the new formats impact clubs' revenue shares. Clubs participating in UEFA competitions receive income from four main sources: participation fees, performance-based payments, coefficient-based amounts, and market pool revenue. All these pillars are being modified from 2024/2025.

Champions League clubs earn significantly more than those in the Europa League—over four times as much. In the Conference League, clubs receive roughly one-ninth of the Champions League total. These imbalances remain even under the new system. The conclusion is that changes

in competition structures and revenue allocation will continue to shape the financial landscape of European football. The reforms were partly driven by external pressures, and further changes may follow—possibly even leading to a new competition model similar to the European Super League.

Keywords: UEFA, Champions League, revenue distribution, competition reform, European Super League

BEVEZETÉS

A sportipar folyamatosan változik, és a labdarúgás gazdasági háttere különösen összetett. A klubok fenntartása, a játékosok fizetése, a mérkőzésnap bevétel, a szponzori megállapodások és a közvetítési jogok olyan tényezők, amelyek alapvetően befolyásolják a klubok versenyképességét. Ez a világ tele van izgalmas kihívásokkal és lehetőségekkel. Az Európai Szuperliga, amely ugyan kezdetben heves ellenállást váltott ki a sportvilágban, később azonban egyre érdekesebbnek találtam. Meggyőződésünk lett, hogy a Szuperliga mögött meghúzódó elképzelések komoly gazdasági érveken alapulnak, amelyek fontos szempontokat vetnek fel a labdarúgás jövőjét illetően.

A dolgozat célja az UEFA jelenlegi rendszerének részletes elemzése és megértése, különös tekintettel a 2024/2025-ös idényben bevezetésre kerülő új bevétel-elosztási mechanizmusra. Az átalakítás során a korábbi, négy pillérről épülő rendszert – amely indulási díjakból, teljesítményalapú díjakból, koefficiens alapú bevételekből és market pool bevételekből állt – egy hárompilléres struktúra váltotta fel. Ez az új struktúra az indulási díjakból, teljesítményhez kötött díjakból, valamint egy úgynevezett „értékpillérrel” épül fel. Az értékpillér a koefficiens alapú és a market pool bevételek újragondolását tartalmazza, amely révén az UEFA az egyes klubok múltbéli teljesítményéből és országuk közvetítési piacának méretéből fakadó esetleges aránytalanságok mérséklésére törekszik, és nagyobb hangsúlyt helyez az aktuális teljesítmény díjazására.

A dolgozatban a rendszer bemutatása mellett a BIG 5 ligák öt kiemelkedő klubját – a Manchester Cityt, a PSG-t, a Real Madridot, a Bayern Münchent és az Internazionalet – vizsgáltuk abból a szempontból, hogy az UEFA új struktúrájának egyes pillérei milyen bevételi lehetőségeket kínálnak számukra. Az UEFA ezzel az újítással arra törekszik, hogy a nagyobb klubok fenntartható fejlődésének biztosítása mellett a kisebb klubok is részesedhessenek a sportág növekvő bevételeiből. Mindazonáltal továbbra is kérdéses, hogy ezek a változtatások valóban elérik-e ezt a célkitűzést.

A médiaipar szerepe jelentősen megnőtt, a televíziós csatornák közötti verseny fokozódása miatt a klubok kedvezőbb jogdíjakat tudnak tárgyalni. Ezzel párhuzamosan a vállalati befektetők és üzletemberek egyre nagyobb szerepet vállaltak a klubok irányításában, ami pénzügyi stabilitást és növekedési lehetőségeket biztosít. Ez a vertikális integráció révén valósul meg, amely magában foglalja a stadionok, televíziós jogok és merchandising feletti kontrollt. A klubok közötti piacon jelentős különbség alakult ki: míg egyesek a tehetségek eladásával növelik bevételeiket, mások játékosokat vásárolnak (Andreff & Staudohar, 2000).

Az MCMG (Media-Corporations-Merchandising-Markets-Globalization) modell négy alappillére tehát a média, vállalatok, merchandising és piacok, illetve a sportfinanszírozás globalizációja (Andreff & Staudohar, 2000).

A SATI-modell (Sponsors, Actionnaires, Télévision, International) Bourg és Gougnet (2012) által került bevezetésre, és a sport gazdasági valóságához igazodik a professzionális sportban, különösen a futball területén. Ez a modell a professzionális sport új finanszírozási struktúrájára reflektál, amely a Bosman- szabály utáni korszakra reagál, és négy fő pillér köré szerveződik: szponzorok, részvényesek, televízió és nemzetközi piacok. Az európai futballklubok működésében a szponzoráció és a televíziós közvetítési jogok központi szerepet kaptak, és a sport egyre inkább globális pénzügyi érdekek alá került.

A SATI-modell a sport gazdasági globalizációját mutatja be, amely a sportklubok pénzügyi struktúráját jelentősen átalakította, és különösen a nagyobb klubok esetében domináns finanszírozási forrássá váltak a televíziós jogdíjak és a nemzetközi szponzorációs bevételek. A modell azt is hangsúlyozza, hogy a klubok növekvő mértékben támaszkodnak részvényesekre és a nemzetközi piacokra, így a sport egyre inkább globalizálódott és pénzügyileg függővé vált a globális befektetőktől és médiacégek bevételeitől (Bourg & Gouguet, 2012).

Bastien (2013) az előző két modell egyesítésével dolgozta ki, a professzionális sport, különösen a labdarúgás finanszírozási struktúráját elemzi. A modell a sportklubok különböző bevételi forrásait és azok összefüggéseit vizsgálja. A SATEMMI az alábbi elemeket veszi figyelembe: Spectateurs (nézők), Actionnaires (részvényesek), Télévision (televíziós bevételek), Entreprises (vállalati szponzorációk), Marchés (piacok, beleértve a játékospiacot és a tőkepiaci tevékenységeket), Merchandising (kereskedelmi termékek) és International (nemzetközi pénzügyi kapcsolatok).

A modell fontos szerepet tulajdonít a nézők és a jegybevételek csökkenő, de még mindig jelentős részének a klubok költségvetésében. A részvényesek, különösen a klubok tulajdonosainak pénzügyi hozzájárulása kritikus a klubok számára, míg a televíziós közvetítési jogok a klubok bevételeinek nagy részét teszik ki, amit a „tele-dependence” kifejezéssel ír le. A szponzoráció és vállalati partnerségek is kiemelkedő szerepet kapnak, bár ezek aránya ligánként eltérő.

A SATEMMI modell külön figyelmet szentel a nemzetközi piaci kapcsolatoknak, ahol a klubok globális szinten vonzanak szponzorokat és befektetőket, mint például a Qatar Sports Investments a Paris Saint-Germain esetében. A SATEMMI modell tehát a sportklubok bevételi forrásainak széles spektrumát fedi le, és átfogó képet ad arról, hogyan vált a professzionális sport globalizált gazdasági tevékenységgé (Bastien, 2013).

Az európai futballipar üzleti modellje az elmúlt évtizedek során jelentős változásokon ment keresztül, különösen a globalizáció, a média szerepének növekedése, valamint a kereskedelmi tevékenységek kiszélesedése révén. Bács (2021) idézi Dima (2015) összefoglalását a fenti 3 modell alapján. Eszerint európai futballipar jövedelemtermelő modellje három kulcsfontosságú tényezőre épül: médiajogok, kereskedelmi bevételek és mérkőzésnap bevételek.

Médiajogok: Az egyik legfontosabb bevételi forrás a közvetítési jogokból származik. A médiavállalatok nagy összegeket fizetnek azért, hogy a futballeseményeket sugározhassák. Ez különösen igaz az olyan nagyszabású eseményekre, mint a Bajnokok Ligája és az Európa Liga ahol a televíziós jogok eladása jelentős bevételt generál a klubok és a szervezők számára. Dima (2015) szerint az UEFA bevételeinek mintegy 75%-a származik médiaközvetítési jogokból.

Kereskedelmi bevételek: A kereskedelmi bevételek közé tartoznak a szponzori szerződések (például a márkák megjelenítése a stadionokban, mezeken, illetve egyéb hirdetési felületeken), valamint egyéb bevételi források, mint a marketingtevékenységek, szolgáltatások (konferencia, catering), és a vendéglátás. Ezek a bevételek is kulcsfontosságúak, mivel növelik a klubok és a szervezetek stabilitását. Például az UEFA Bajnokok Ligájában a kereskedelmi jogok eladása a teljes bevételek 20,46%-át tette ki a 2012/2013-as szezonban (Dima, 2015).

Mérkőzésnap bevételek: A harmadik fő tényező a mérkőzésnapokon generált bevételek, amelyek a jegyeladásokból (beleértve a szezonbérleteket is), valamint a stadionon belüli költségekkel származnak (például promóciós termékek, ételek és italok) (Dima, 2015). A Big 5 bajnokság (Anglia, Franciaország, Németország, Olaszország, Spanyolország) és a V4 országok (Lengyelország, Csehország, Szlovákia) bajnokságainak bevétel szerkezetét 2018-ban Bács (2021) vizsgálta, majd azt az eredményt kapta, hogy a jegybevételek átlagosan a bevételszerkezet 15%-t teszik ki a vizsgált szegmensben.

Az elmúlt évtizedekben az UEFA folyamatosan próbálta átalakítani és fejleszteni a Bajnokok Ligáját (korábban Bajnokcsapatok Európa Kupája, BEK) a minél minőségibb és minél több profitot termelő versennyé. Időről időre azonban felmerült a lehetősége egy olyan versenysorozatnak, amiben csak bizonyos klubok mutathatják meg magukat. E klubok arra

törekedtek, hogy saját kereskedelmi érdekeiket jobban érvényesítsék, és növeljék bevételeiket, főként a televíziós közvetítések jogdíjainak révén. Az ötlet komoly tárgyalási alapot képezett a Bajnokok Ligája átalakításában is, mivel az UEFA arra kényszerült, hogy több mérkőzést és nagyobb bevétel-megosztást biztosítson, hogy megtartsa a legjobb klubokat a rendszerében (Solberg & Gratton, 2004).

Doidge és szerzőtársai (2023) szerint a BL 1992-es átalakítása már eleve egy válaszareakció volt a legnagyobb klubok azon fenyegetésére, miszerint kiválnak az UEFA égisze alól és önálló szuperligát szerveznek. A klubok több bevételt és befolyást szerettek volna, ezt részben megkapták, de az egyensúly törekeny maradt az UEFA és az érintett klubok között, így a szuperliga terve csak ideiglenesen került le a napirendről (Doidge et al., 2023).

2021-ben eddig soha nem látott esély nyílt az Európai Szuperliga létrehozására. Az Európai Szuperliga megalapítását 2021. április 18-án jelentették be, amikor Európa tizenkét vezető futballklubja nyilvánosságra hozta, hogy új versenysorozatot szeretnének létrehozni. A Szuperliga célja egy 20 csapatos elit verseny létrehozása volt, amelyben 15 alapító klub és 5 évente kvalifikálódó csapat vett volna részt. Az alapító klubok között olyan neves egyesületek szerepeltek, mint az AC Milan, a Barcelona, a Juventus és a Real Madrid (Van den Bogaert, 2022).

A Szuperliga mögött meghúzódó egyik fő motiváció a pénzügyi haszon maximalizálása volt, mivel a résztvevő klubok soha nem látott összeget kaphattak volna a csatlakozásért, és évente további jelentős bevételt termelhetek volna. Ez a lehetőség különösen vonzóvá vált a globalizáció hatására, amely új piacokat és bevételi forrásokat nyitott meg. Az azonnali támogatás mellett a Szuperliga pénzügyi biztonságot is kínált volna az alapító kluboknak azzal, hogy garantált helyet biztosított volna számukra, megszüntetve a Bajnokok Ligájába való kvalifikáció kockázatát. Ez az állandó részvétel stabil bevételeket biztosított volna, különösen a COVID-19 gazdasági hatásainak kezelésében (Brannagan et al., 2022).

ANYAG ÉS MÓDSZER

Vizsgálati módszerként szekunder kutatást, azon belül is dokumentumelemzést alkalmaztunk. A szükséges adatokat az „UEFA Club Financial Report” jelentéseiből illetve az UEFA tagországoknak küldött hivatalos, nyilvános tájékoztatóiból és a Bajnokok Ligája, az Európa Liga valamint a Konferencia Liga szabályzatából gyűjtöttük össze és elemezzük. Az alábbiakban röviden szeretnénk kifejteni, hogy a fent említett jelentések mit is tartalmaznak a vizsgált időszakot (2023/2024-es és 2024/2025-ös szezon) tekintve.

Az UEFA éves pénzügyi jelentéseinek célja, hogy átfogó képet adjanak a szervezet pénzügyeiről, bevételeinek forrásairól és ezek felhasználásáról az európai futball fejlesztése érdekében. A jelentések részletezik, hogy az UEFA hogyan szerzi bevételeit elsősorban a médiás és kereskedelmi jogok, valamint a jegyeladások révén, amelyeket a különféle nemzetközi és klubversenyek generálnak.

Az UEFA bevételeinek legnagyobb részét újra befekteti a futballba, támogatva a klubokat, a nemzeti szövetségeket, valamint a sportág különböző szintjein működő fejlesztési programokat. Ezekon felül a jelentések külön figyelmet fordítanak az UEFA különféle versenyekre, mint a Bajnokok Ligája, az Európa Liga és a nemzeti csapatok tornái, bemutatva, hogy ezek hogyan járulnak hozzá az UEFA költségvetéséhez, és hogyan oszlanak el a bevételek az érintett klubok és szövetségek között.

Az UEFA költségvetési stratégiája alapvetően arra irányul, hogy biztosítsa a futball hosszú távú fenntarthatóságát és fejlődését Európa-szerte, szem előtt tartva a sportág társadalmi értékeit és az egyenlő esélyek előmozdítását minden résztvevő ország számára.

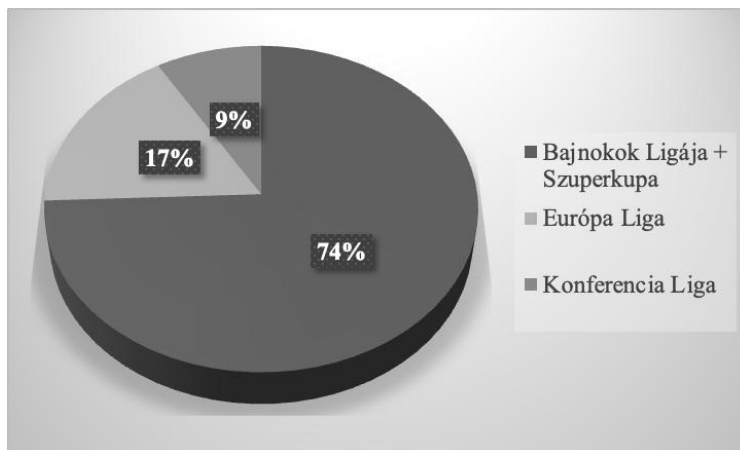
A tagországoknak küldött hivatalos UEFA körlevelek azt hivatottak bemutatni, hogy az UEFA égisze alatt működő versenysorozatokban (Bajnokok Ligája, Európa Liga, Konferencia Liga, Európai Szuperkupa) milyen metódus szerint kapnak juttatásokat a kvalifikáló klubok az UEFA-

tól. Ezen bevétel-elosztási rendszert az UEFA a kiküldés előtt minden évben jóváhagyja, de kiemeli, hogy a kifizetések a tényleges bevételek alapján történnek majd. Minden esetben a dokumentumban feltüntetett, elérhető összegekkel kalkuláltam. A klubok egy összetett és bonyolult rendszerben, több jogcímen tudnak bevételhez jutni a versenysorozatokban. Az összegek diverzitása figyelhető meg attól függően, hogy a klubok mely versenysorozatban szerepelnek.

EREDMÉNYEK

Az UEFA versenysorozatok bevétel-elosztási rendszere a 2023/2024-es szezonban

A 2023/2024-es szezonban az UEFA a bruttó bevételeit 3,5 milliárd euróra becsülte a Bajnokok Ligája, az Európa Liga, a Konferencia Liga és a Szuperkupa vonatkozásában. Ez az összeg képezi az alapját a teljes elosztási rendszernek. A 3,5 milliárd euró azonban még nem kerül felosztásra közvetlenül a klubok között, több különböző célra különít még el a szervezt ebből az összegből. Az elkülönítés után 2732 millió euró sem egy végleges összeg, mivel az UEFA tovább csökkenti a COVID-19 hatáscsökkentésének megfelelően, melyről a klubok és a szövetség a világjárvány idején egyezett meg. A továbbiakban azonban ezzel az összeggel tudok számolni, mert a COVID-19 levonásokról a dokumentumok nem értekeznek és a mechanizmus ettől függetlenül ugyanaz.



1. ábra: Az UEFA bevételek felosztása a különböző versenysorozatok között

Forrás: Saját szerkesztés, az UEFA 35/2023 számú tájékoztató kiadványa alapján (2024)

Az 1. ábra szemlélteti, hogy az UEFA, hogyan súlyozza a kereteket a különböző versenysorozatok között. Ebből a 2732 millió euró rendelkezésre álló forrásból 2032 millió euró a Bajnokok Ligája és a Szuperkupa, 465 millió euró az Európa Liga, míg a maradék 235 millió euró a Konferencia Liga csapatai számára elérhető.

A Bajnokok Ligája és a Szuperkupa bevétel-elosztása

A BL csoportkörben érdekelt csapatok így 2002 millió euró aggregált juttatásban részesülnek az UEFA-tól. Ezt az összeget 4 pillérre osztják fel: indulási díjak 500,5 millió eurót jelentenek, teljesítményhez kötött fix összegek 600,6 millió euró, koefficiens alapú összegek szintén 600,6 millió euró, míg a market pool bevételek 300,3 milliót tesznek ki.

A csoportkörben mind a 32 klub, egyenként 15,64 millió euró indulási díjra számíthat, mely két részletben kerül kifizetésre. 14,8 millió eurót előleg, míg 840 ezer eurót zárókifizetés formájában kapnak meg.

Fix összegként az indulási díjon felül győzelemért 2,8 millió euró, döntetlenért 930 ezer euró jár. A döntetlen eredményező mérkőzések esetében, miután mindkét csapat megkapta a 930 ezer eurót, marad még 930 ezer euró a „kasszában”. Ezt az összeget a győzelmek arányában osztják fel a csoportkör végén a klubok között. Az egyenes kieséses szakaszba jutó klubok további javadalmazása így alakul: a csoportkörből továbbjutó 16 csapat mindegyike megkap 9,6 millió eurót. Az itt búcsúzó csapatok számára ez volt az utolsó teljesítmény alapján elért bevétel. A győztesek ellenben az negyeddöntőbe jutnak, ahol a nyolcaddöntőért járó 9,6 millió euró mellett már a negyeddöntő eléréséért járó 10,6 millió eurót is begyűjtik. Az elődöntőbe jutó csapatok további 12,5 millió eurót, míg a döntőig menetelő klubok ezeken az összegeken felül még 15,5 millió euró teljesítmény-juttatást szereznek. A végső győztes eléri az utolsó megszerezhető összeget, ami 4,5 millió euró. Ezzel a győztes csak az egyenes kiesés szakaszban 52,7 millió eurót keresett.

A 2023-as UEFA Szuperkupába (A BL és az EL győztese) kvalifikáló két klub egyenként 3,5 millió eurót kap, a győztes pedig további 1 millió eurót.

A koeficiens alapú kifizetéseket egy tízéves időszakra vonatkozó teljesítmény határozza meg. Fontos tisztázni, hogy az UEFA több koeficienssel dolgozik, legyen szó klubcsapatról vagy az adott nemzeti szövetség koeficiens értékéről. Kiszámítása mindegyiknek egy többtényezős, összetett rendszerben történik és ezen részletezés túlmutatna a dolgozatom keretein. A 600,6 millió euró koeficiens alapú kifizetési forrást 528 darab úgynevezett koeficiens-részre osztják fel, így minden részegység értéke 1,137 millió euró. A csoportkörbe kvalifikáló klubok a koeficiensek alapján készült rangsor szerint jogosultak a kifizetésekre. A rangsor utolsó helyezettje 1 részegységre jogosult, felfelé haladva minden egyes pozícióhoz egy újabb egységet adnak hozzá, így a rangsor első helyén elhelyezkedő klub 32 részegységre jogosult, ami 36,38 millió eurónak felel meg.

A market pool alapú kifizetések a Bajnokok Ligája közvetítési bevételeinek forrásai szerint kerülnek megosztásra, amelynek teljes összege a 2023/24-es szezonra 300,3 millió euró. A nemzeti szövetségek által képviselt csapatok részesedését meghatározza az általuk képviselt közvetítési piacok arányos értéke, amit a televíziós társaságok és streaming szolgáltatók által tett licitek határoznak meg. A forrás felosztásának első lépése, hogy a nemzeti szövetségek között, az általuk reprezentált közvetítési piacok szerint elkülönítik a megfelelően arányosított összegeket. A nemzeti szövetségi kvóta felosztása a következő szabályokat követi:

A nemzeti szövetségenként elkülönített összeg fele a hozzá tartozó klubok között az előző szezonbeli nemzeti bajnokságban elért helyezés alapján kerül megosztásra. Egy bajnokságból maximum 4 klub (lehetséges 5 is, de az 5. nem a bajnokságból kvalifikál így számára nem elérhető ez az összeg) vehet részt adott évadonként Bajnokok Ligájában. Minél jobb helyezést ért el egy klub a hazai bajnokságban, annál nagyobb részt kap ebből az összegből. Ha egy ország 4 klubot delegál a BL-be, akkor a megosztás az 1-4. helyezettig az alábbiak szerint alakul: 40%, 30%, 20%, 10%. Ha 3-at, akkor 45%, 35%, 20% az arány, két csapat delegálása esetén 55% és 45%. Ha egy ország csak egy csapatot küldhet, a market pool bevételek ezen szegmensének 100%-át kapja.

A market pool nemzeti szegmensének második fele aszerint kerül megosztásra a kvalifikált csapatok között, hogy hány mérkőzést játszik egy klub (ha 5 klub indul innen már kap részesedést az 5. is, aki nem a bajnokságból kvalifikált) a Bajnokok Ligájában az aktuális szezonban: minél több mérkőzést játszik egy csapat, annál nagyobb részesedést kap ebből az összegből. Figyelembe kell venni továbbá, hogy ha egy olyan szövetséghez tartozó klub, amelynek egy vagy több csapata is részt vesz a Bajnokok Ligája csoportkörében, kiesik bármelyik selejtezőkörben, az adott szövetség piaci részesedéséből 10%-ot levonnak és ezt az összeget a kiesett klub kapja meg kompenzációként.

Az UEFA versenysorozatok bevétel-elosztási rendszere a 2024/2025-ös szezonban

A 2024/2025-ös szezonban az UEFA a bruttó bevételeit 4,4 milliárd euróra becsülte a Bajnokok Ligája, az Európa Liga, a Konferencia Liga és a Szuperkupa vonatkozásában. A bevétel-elosztást vizsgálva ebben a szezonban ez a becsült összeget tekintem a továbbiakban kiindulási pontnak.

A 4,4 milliárd euró első körben még nem elérhető a klubok számára, bizonyos elkülönítésekkel az új szezonban is számolni kell. Így 3317 millió euró az amit, a résztvevő klubok között osztanak szét. Az UEFA a három liga (Bajnokok Ligája, Európa Liga, Konferencia Liga) között a 2023/2024-es szezonhoz képest változatlan arányban (1. ábra) osztja fel ezt az összeget. 2467 millió euró a Bajnokok Ligája és a Szuperkupa csapatai számára, 565 millió euró az Európa Liga, míg a fennmaradó 285 millió euró a Konferencia Liga csapatai számára áll rendelkezésre.

A Bajnokok Ligája és a Szuperkupa bevétel-elosztása

A Bajnokok Ligája csoportkörében szereplő csapatok összesen 2437 millió euró juttatást kapnak az UEFA-tól, amely három pillérre oszlik: indulási díjak (670 millió euró), teljesítményhez kötött fix összegek (914 millió euró), valamint az újonnan bevezetett értékpillér (853 millió euró).

A 36 csapatot (plusz 4 csapat az előző rendszerhez képest) felvonultató alapszakaszban, minden klub 18,62 millió eurós induló bevételre számíthat.

Fix összegként az indulási díjon felül győzelemért 2,1 millió euró, döntetlenért 700 ezer euró jár. A döntetlen eredményező mérkőzések esetében is változtatást eszközöltek, ami szorosan kapcsolódik egy újításhoz a teljesítményhez kötött fix díjakon belül. Ez a fejlesztés a bajnoki rangsor bónusz. Az alapszakaszban elért végső helyezés alapján új bajnoki rangsor bónuszt vezetnek be. Ennek keretösszege 666 egyenlő részre van osztva, egy rész értéke kezdetben 275 ezer euró. A legalacsonyabb helyezett csapat egy részt (275 ezer eurót) kap, míg minden magasabb helyezéssel további rész jár, így a legmagasabban rangsorolt csapat 36 részt kap. A döntetlenekből származó maradvány értékkel (700 ezer euró / döntetlen) arányosan növelik az egyes helyezésekhez rendelt részek értékét.

Az 1–8. helyezett csapatok (nyolcaddöntőbe jutott csapatok) a bajnoki rangsor bónuszon felül további 2 millió eurót, a 9–16. helyezettek pedig 1 millió eurót kapnak (a nyolcaddöntőért folytatott rájátszásba jutott csapatok első fele). A kieséses szakaszban a csapatok további összegeket szerezhetnek a teljesítményükkel: A nyolcaddöntő rájátszásába jutásért 1 millió euró (kizárólag tabella 9-16. helyezettek), a nyolcaddöntőért 11 millió euró, a negyeddöntőért 12,5 millió euró, az elődöntőért 15 millió euró, a döntőért pedig 18,5 millió euró jár. A Bajnokok Ligája győztese további 6,5 millió eurót kap. A 2024-es Szuperkupára kvalifikált csapatok egyenként 4 millió eurót kapnak, a győztes pedig plusz 1 millió euróval gazdagodik.

Az értékpillér egy új rendszer, amely az UEFA közvetítési bevételeit osztja fel a részt vevő klubok között, figyelembe véve a klubok országainak közvetítési piaci értékét és egyéni teljesítményét. Ez a pillér lényegében a korábbi koefficiens alapú és a market pool bevételek átdolgozásával jött létre. Az összesen 853 millió eurós pillér két fő részből áll:

- Európai rész – az UEFA piacain eladott közvetítési jogok alapján
- Európán kívüli rész – minden más piacon eladott közvetítési jogok alapján

A két rész aránya attól függ, hogy az európai és nem-európai közvetítési jogok milyen bevételt hoznak. Például, ha a közvetítési bevételek 75%-át az európai piacok generálják, akkor az értékpillér 75%-a az európai, 25%-a pedig az Európán kívüli részhez kerül.

Az európai részben az országokat a hazai műsorszolgáltatóik hozzájárulása alapján rangsorolják, így az egyes országok klubjai is ezen rangsor alapján foglalják el helyüket. Az országon belüli rangsorban a klubokat az UEFA versenyekben az elmúlt öt évben elért részvételi pontjaik alapján rendezik: 3 pont jár a BL-szezonért, 2 az EL-szezonért és 1 az EKL-szezonért.

Az összes résztvevő klub végső európai rangsora ezen pontok és az UEFA-koefficiensük átlagából áll össze, ami alapján az elosztás történik.

A rendelkezésre álló európai rész összegét 666 részre osztják, ahol a legalsó helyezett klub 1 részt kap, míg a legmagasabb helyezett 36 részt, így minél előkelőbb helyen áll egy klub, annál nagyobb részesedést kap.

Ha két ország vagy klub az európai rangsorban azonos pontszámot ér el, a végső sorrend meghatározására tovább további szempontokat állítanak fel de a végső egyenlőség esetén a koefficiens rangsorban magasabb helyen álló klub kap előnyt.

Az Európán kívüli rész elosztásakor az UEFA a részt vevő 36 klubot a tízéves UEFA koefficiens rangsoruk alapján rendezik, amely már nem tartalmaz bónuszpontokat korábbi címekért. Akárcsak az európai résznél minél előrébb van egy klub a listán, annál több egységet kap.

A Bajnokok Ligája bevétel-elosztási mechanizmusainak összehasonlítása

A Bajnokok Ligája bevétel-elosztási rendszereiben jelentős változások figyelhetők meg a 2023/2024-es és a 2024/2025-ös szezonok között. Az alábbiakban bemutatjuk a legfontosabb pontokat.

Az 1. táblázat alapján megfigyelhető, hogy a csapatok számának növekedése mellett a különféle juttatási formák is növekedést mutatnak. A 2024/2025-ös szezonban a klubok az előző évhez képest 21,7%-kal magasabb összeghez juthatnak a sorozatból. Az indulási díjak emelkedése (33,9%) meghaladja az összes juttatás növekedését (21,7%), ami a felosztási struktúra átrendeződésére utal. A teljesítményhez kötött fix összegek 52,21%-os emelkedése is jelentős, ám ezt az összképet tovább árnyalhatjuk.

1. táblázat: BL juttatások változása a vizsgált időszakban

Juttatás típusa	2023/2024 (millió euró)	%	2024/2025 (millió euró)	%	Változás %
Csoportkör / alapszakasz össz. juttatása	2002	100	2437	100	21,7
Indulási díj	500,5	25	670	27,5	33,9
Fix, teljesítményhez kötött	600,6	30	914	37,5	52,21
Koefficiens alapú	600,6	30	-	-	-
Market pool	300,3	15	-	-	-
Értékpillér	-	-	853	35	-

Forrás: Saját szerkesztés az UEFA 13/2024 számú tájékoztató kiadványa alapján, 2024

Amennyiben a 2023/2024-es és a 2024/2025-ös szezonok teljesítményhez kötött fix összegeinek arányát vizsgáljuk az összes juttatáson belül, láthatjuk, hogy ez az arány az első vizsgált szezonban 30%, míg a második szezonban 37,5%. Az arányban mért 7,5%-os növekedés arra utal, hogy a teljesítmény az új szezonban ekkora mértékben kap hangsúlyosabb szerepet a kifizetésekben. A teljesítmény alapú kifizetések rendszere a győzelmeken és döntetleneken, valamint a kieséses szakaszban való előrejutáson túlmenően egy új elemként bevezeti a bajnoki ranglista-bónuszt.

A koefficiens alapú és a market pool bevételek újragondolása és egyesítése révén alakultak ki a 2024/2025-ös szezon értékpillér bevételei. Az értékpillér az elmúlt évek teljesítménye és az adott ország televíziós piacának részesedése alapján került kialakításra, így független az adott szezon teljesítményétől. Ugyanakkor megfigyelhető az UEFA azon szándéka, hogy az aktuális teljesítményt is erőteljesebben díjazza: a 1. táblázat szerint a 2023/2024-es szezonban a

koefficiens alapú és a market pool juttatások az összes juttatás 45%-át tették ki, míg a 2024/2025-ös szezonban ez az arány az értékpillér bevezetésével 35%-ra csökkent.

Összehasonlítás a BIG5 ligák csapatain keresztül

A BIG5 ligák 1-1 csapatán (Real Madrid, PSG, Internazionale, Bayern München, Manchester City) bemutatom az egyes pilléreken keresztül (indulási díjak, teljesítmény alapú fix bevételek, koefficiens alapú bevételek, market pool bevételek) mekkora UEFA bevételekben részesültek a 2023/2024-es szezonban. Ehhez minden adat rendelkezésemre áll.

A 2024/2025-ös szezonra vonatkozóan a szcenárió-analízis módszerét alkalmaztunk, hogy kiszámoljuk az UEFA-bevételek várható alakulását az új bevétel-elosztási rendszer mellett. A számítás alapja, hogy feltételeztük, az öt vizsgált csapat ugyanazt a teljesítményt nyújtja, és ugyanaddig jut a sorozatban, mint az előző, 2023/2024-es idényben.

Például a Real Madrid esetében, mivel a csapat a 2023/2024-es csoportkör végén 6 mérkőzésből 6 győzelmet ért el, most a 2024/2025-ös idény alapszakaszában 8 mérkőzésből 8 győzelemmel és automatikus nyolcaddöntőbe jutással számoltunk, amit egy újabb BL-győzelem követ. A PSG esetében az előző szezon csoportkörének végén 2 győzelem, 2 döntetlen és 2 vereség szerepelt az eredményisorban. Ennek megfelelően, az új szezonban 3 győzelmet, 3 döntetlent és 2 vereséget feltételeztünk, ami rájátszásba kerülést eredményez, ahonnan nyolcaddöntőbe, majd elődöntőbe jutás következik – akárcsak a 2023/2024-es szezonban. Ezen algoritmust követve arányosítottuk a teljesítményt mind az 5 vizsgált csapatra. A teljesítményen felül pedig még egy fontos faktort szükséges rögzíteni az összehasonlíthatósági alapok megteremtésekor.

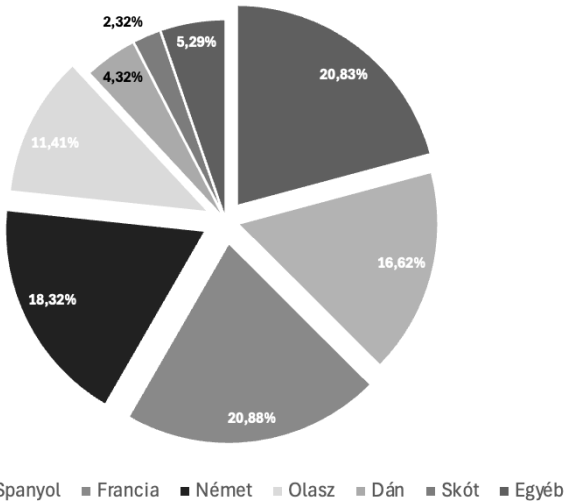
Az UEFA 2022/2023-as (a dolgozat írásakor legfrissebb) pénzügyi jelentései alapján az egyes országok médiapiaci méretét sikerült meghatároznunk. Mivel az UEFA 4 éves ciklusokban határozza meg a versenyrendszerek juttatását (és azon belül a pillérek megoszlását) ezért az ezen dokumentumból meghatározott arányt tekinthetjük kiindulási alapnak a 2023/2024-es szezon országokra bontott médiapiaci értékekre vonatkozóan. Azonban ahhoz, hogy az új 2024/2025-ös értékpillér rendszerben is tudjunk példákkal dolgozni azt kellett feltételeznünk, hogy a piac összetétele nem változik.

Az összehasonlítás elvégzéséhez szükségünk volt mindkét szezonra vonatkozóan az indulási díjakra, a teljesítményre vonatkozó fix bevételekre, illetve a 2023/2024-es szezon esetében a koefficiens alapú és a market pool bevételekre, míg a 2024/2025-ös szezon esetében az értékpillérre.

A 2023/24-es szezon bevétel felosztását az indulási és teljesítményarányos juttatásokon felül a koefficiens és market pool alapú kifizetések adták, melyeket az alábbiakban részletezzük az elemzésem vonatkozásában.

A koefficiens alapú kifizetések a 10 éves sorrend alapján kerülnek meghatározásra a korábban ismertetett módszer szerint. A market pool bevételek klubokra eső részének meghatározásához szükséges ismerni az egyes nemzeti közvetítési piacok méretét, ami a megkötött szerződések tartalmának részletes ismerete nélkül az UEFA 2022/2023-as pénzügyi riportjának arányai alapján meghatározható, amelyben csapatra bontva feltüntetik a teljes 300,3 millió euró felosztását a 2022/23-as szezonra vonatkozóan. A 2. ábra szemlélteti, hogy a BIG 5 ligák uralják ezt a területet is. Meglepő eredmény, hogy a francia műsorszolgáltató fizeti a legtöbbet az UEFA-nak a közvetítési jogokért, igaz csak minimálisan előzi meg az angolokat. Az angol pozíció azonban érthető, évről évre sok csapatuk szerepel jól a BL-ben.

A rendelkezésre álló információk és szabályok alapján meghatározhatóvá váltak az egyedi klub szintű bevételek a szcenárió-elemzés során. A market pool egyik felét a médiapiac függvényében az előző évi nemzeti bajnokságban elért helyezés (2. táblázat), a másik felét ugyanebben a médiapiaci függésben a BL meccsek száma alapján osztják szét a résztvevő csapatok között (3. táblázat).



2. ábra: Az egyes országok médiapiaci hozzájárulása az UEFA közvetítési bevételeihez
Forrás: Saját szerkesztés, az UEFA Financial Report 2022/2023 alapján (2024)

2. táblázat: Market pool bevételek a bajnoki teljesítmény alapján

Csapat megnevezése	Csapat részesedése	Nemzeti market pool (50%) (millió €)	Juttatás
Real Madrid	30%	24,95	7,48
Bayern München	40%	27,51	11,00
Manchester City	40%	31,28	12,51
PSG	45%	31,35	14,11
Internazionale	20%	17,13	3,43

Forrás: Saját szerkesztés az UEFA 13/2024 számú tájékoztató kiadványa alapján, 2024

3. táblázat: Market pool bevételek a BL mérkőzések alapján

Csapat megnevezése	Csapat/Nemzeti mérk. összesen	Nemzeti market pool (50%) (millió €)	Juttatás
Real Madrid	27,66%	24,95	6,90
Bayern München	30,77%	27,51	8,47
Manchester City	31,25%	31,28	9,78
PSG	66,67%	31,35	20,90
Internazionale	26,67%	17,13	4,57

Forrás: Saját szerkesztés az UEFA 13/2024 számú tájékoztató kiadványa alapján, 2024

A 2023/24-es szezon klubonként meghatározott bevételeit a bevételi források szerinti bontásban a fejezet végén a 4. táblázatban szemléltetjük.

A 2024/2025-ös BL szezon esetén az indulási díjak és a teljesítményre vonatkozó fix bevételek szintén meghatározhatóak voltak. A csapatok egyedi teljesítmény alapú juttatásainak meghatározásához a szcenárió-elemzés teljesítmény arányosítással kapcsolatos irányelveit a fejezet elején ismertettem.

Az értékpillér szerinti bevétel megosztási mechanizmus összetett tényezőkön alapul és két fő komponensre bontható a források származási helye alapján. A szimulációban az UEFA 13/2024 tájékoztatója alapján feltételeztük, hogy a közvetítési bevételek 75% európai és 25% nem európai forrásokból származik. Az európai források megosztása a 2. ábra által meghatározott piacméretek, a csapatok egyedi mérkőzés eredményei alapján számolt 5 éves eredményességi lista, valamint a klub koefficiens rangsor alapján meghatározható az értékpillér európai forrásokból származó bevétel felosztáshoz szükséges sorrendet. A nem európai forrásból származó közvetítési bevételrész az előírtak szerint UEFA által közzétett 10 éves koefficiens listája alapján kerültek meghatározásra.

A 4. táblázatban kerül összefoglalásra az eltérő juttatási rendszerekre vonatkozóan a különböző pillérekre számított kifizetések összege. Az UEFA szeretné „igazságosabbá” tenni a bevétel-elosztásokat. Igazságosabb alatt jelen esetben azt értjük, hogy ne legyen túlzott súllyal számítva a kifizetési rendszerben a múltbeli teljesítmény és a médiapiaci szerep az aktuális teljesítménnyel szemben.

4. táblázat: A bevétel-elosztási rendszerek összehasonlítása

		Real Madrid		Bayern München		Manchester City		PSG		Internazionale	
2023/2024	Indulási díja	15,64	11%	15,64	13%	15,64	14%	15,64	13%	15,64	27%
	Teljesítmény	70,97	52%	48,85	41%	38,47	35%	40,65	33%	21,52	37%
	Koefficiens	36,38	26%	35,25	30%	34,11	31%	31,84	26%	12,51	22%
	Market pool	14,39	10%	19,47	16%	22,29	20%	35,00	28%	8,00	14%
	Összesen	137,4	100%	119,2	100%	110,5	100%	123,1	100%	57,7	100%
	Klub / össz.	6,86%		5,95%		5,52%		6,15%		2,88%	
2024/2025	Indulási díj	18,62	12%	18,62	14%	18,62	16%	18,62	16%	18,62	22%
	Teljesítmény	93,15	60%	67,11	52%	53,42	45%	56,06	47%	32,65	38%
	Értékpillér	42,27	27%	43,87	34%	45,47	39%	43,87	37%	33,62	40%
	Összesen	154,0	100%	129,6	100%	117,5	100%	118,5	100%	84,9	100%
	Klub / össz.	6,32%		5,32%		4,82%		4,86%		3,48%	

Forrás: Saját szerkesztés az UEFA 13/2024 számú tájékoztató kiadványa alapján, 2024

Amennyiben az indulási díjak összbevételhez viszonyított arányát tovább vizsgáljuk, egyértelművé válik, hogy az Internazionale kivételével minden csapatnál növekedés figyelhető meg. Az Internazionale esetében azonban az új értékpillér bevezetése az előző koefficiens és market pool arányokkal szemben relatíve nagyobb bevételt eredményezett ebben a szegmensben. Ez az új modell sajátossága, hiszen a korábbi rendszerben a klubok többségénél a koefficiens és a market pool kombinált aránya meghaladta a mostani értékpillér hozzájárulását, az Internazionale esetében azonban az új modell kedvezőbbnek bizonyult.

A Real Madrid teljesítményének elemzésekor különös figyelmet érdemel a teljesítmény alapú szegmens növekedése. Mivel a szimuláció alapján a Real Madrid a 2023/2024-es szezon győzteseként a következő, 2024/2025-ös idényben is győztesként lett feltételezve, a teljesítmény alapú juttatások aránya a klub teljes bevételén belül 8%-kal növekedett. Ez jól példázza azt a fokozatos elmozdulást, amely a rendszerben a teljesítményorientált juttatások irányába tolódik. A

vizsgált klubok közül mindegyiknél emelkedett a teljesítmény alapú szegmens aránya, bár az Inter esetében ez az emelkedés kisebb mértékű.

A PSG pénzügyi teljesítménye különleges esetet képvisel. Az új értékpillér rendszer bevezetése előtt, a koefficiens alapú kifizetések és a market pool alapján a klub 2023/2024-es szezonban 66,84 millió euró bevételt könyvelhetett el, míg az új rendszer szerint ugyanez az összeg 43,87 millió euróra csökkent. A franciához hasonlóan magas a hozzájárulása az angol médiapiacnak is (2. ábra), ezért hasonló eset figyelhető meg a Manchester City esetében. Az értékpillér-rendszer tehát sikeresen mérsékli a francia (és az angol) médiapiac UEFA-hozzájárulásának felülreprezentáltságát is, így az „igazságtalanság” visszaszorul és a juttatások inkább a teljesítményen alapulnak. Ez az átrendeződés a 4. táblázat szerint minden vizsgált klub esetében megfigyelhető, azonban a PSG esetében a legszembetűnőbb a változás mértéke, hiszen a teljesítményszegmens a 2023/2024-es 33%-os értékről 47%-ra emelkedett 2024/2025-re.

A klubok bevételeinek megoszlása és a sorozatban megszerezhető összeg aránya alapján bár a rendszer valóban egy teljesítményalapú elosztási elv felé tolódott el, a klubok korábbi bevételrészesedéséhez képest csak kisebb eltérések figyelhetők meg. Érdekes módon az Internazionale esetében még növekedés is tapasztalható, mivel az ő arányuk a teljes felosztható összeghez képest 2,88%-ról 3,48%-ra emelkedett. Ennek az egyik fő oka, hogy az új értékpillér rendszerben több bevételt érhetnek el, összesen 33,62 millió eurót, szemben az előző modellben elérhető 20,51 millió euróval, amely a koefficiens és market pool kombinációjából származott. A 4. táblázatban bemutatott adatok alapján hangsúlyozható, hogy az új értékpillér rendszer egyensúlyt próbál teremteni a piaci hozzájárulások és a tényleges teljesítmény között, és bár minden klub esetében különböző mértékben, de megfigyelhető az elmozdulás a teljesítményalapú bevételek emelkedése felé.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Az UEFA kimondott célja, hogy fenntarthatóvá tegye a nemzetközi futballt, ugyanakkor a jelenlegi bevétel-elosztási rendszer még mindig a nagy kluboknak kedvez. Az UEFA törekvései között azonban megjelentek azok a változtatások, amelyek a kisebb klubok számára is előnyöket biztosítanak, például az indulási díjak emelése. Az UEFA korábban alkalmazott koefficiens rendszere a gyakran szereplő nagyobb klubokat, „futballóriásokat” helyezte előtérbe, ami tovább növelte az egyenlőtlenségeket. Ez a koefficiens rendszer továbbra is él, de a kifizetéseknél elvesztette vezető szerepét. Az új „értékpillér” rendszerben már kevésbé hangsúlyos a koefficiens alapú juttatás.

Az UEFA felismerte, hogy a közvetítési jogokból származó market pool bevételek a nagyobb televíziós piacokkal rendelkező országok klubjainak kedveznek, ezáltal mélyítve a klubok közötti anyagi különbségeket. Úgy gondolom azért, hogy a koefficiens alapú és a market pool elosztást átdolgozta az UEFA tulajdonképpen támogatja a kisebb klubokat is, mert arányaiban véve az aktuális teljesítményükkel is nagyobb bevételeket tudnak szerezni, mint a korábbi elosztási rendszerek szerint.

A reformok egy másik fontos aspektusa, hogy egyben válaszreakcióként is szolgálnak a topklubok részéről megfogalmazott igényekre. Az UEFA reformjai révén igyekszik elkerülni a klubok szakadását és egy esetleges Európai Szuperliga megalakulását. Véleményünk szerint a top klubok számára a BL-ben elérhető bevételek növelése kecsegtető, de számukra összességében kedvezőtlen volt a koefficiens és a market pool alapú elosztás megváltoztatása. Ellenben a teljesítményalapú kifizetések növelésével nem csak a kisebb klubok, hanem a futballóriások is jól jártak, hiszen hosszú távon ők képesek konzisztens teljesítmény nyújtani.

Egy fontos szempontot nem érintettünk a tanulmányban, mert az egy önálló témakör is lehetne: a labdarúgók leterheltsége. A 2024/2025-ös szezonban bevezetett módosítások a BL-ben két további plusz mérkőzést (akik nem egyből nyolcaddöntőbe, hanem annak rájátszásába jutnak

azoknak 4-et) eredményeztek, amivel igaz, hogy némi teljesítmény utáni juttatás elérhető pluszban, de ezzel újabb lépést tett az iparág a határai felé. Úgy gondoljuk, a játékosok hamarosan felismerik ezt és adott esetben szakszervezeti lépéseket fognak tenni a kevesebb mérkőzés érdekében.

Az Európai Szuperliga most éppen visszahúzódott, de véleményünk szerint az UEFA- nak a jövőben újabb reformokat kell hoznia ráadásul olyanokat, amivel a futballóriás klubokat és a legkisebb szereplőket is tudja fenntartható módon fejleszteni. Lehetséges, hogy ezt csak különböző módszerekkel tudja a jövőben teljesíteni. Ez a tanulmány ennek az útnak az első lépését mutatta be.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Andreff, W., & Staudohar, P. D. (2000). *The evolving European model of professional sports finance*. *Journal of Sports Economics*, 1(3), 257–276. <https://doi.org/10.1177/152700250000100304>

Bács, B. A. (2021). Helyzetjelentés az európai klubfutballról (2017–2019). *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)*, 6(2), 61–71. <https://doi.org/10.21791/IJEMS.2021.2.6>

Bastien, J. (2013). L'influence des crises économiques et financières sur le football européen. Laboratoire REGARDS, Université de Reims Champagne-Ardenne.

<https://www.univ-reims.fr/regards>

Bourg, J.-F., & Gougnet, J.-J. (2012). *Économie du sport*. Paris, France.

Brannagan, P. M., Scelles, N., Valenti, M., Inoue, Y., Grix, J., & Perkin, S. J. (2022). The 2021 European Super League attempt: Motivation, outcome, and the future of football. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 14(1), 169–176. <https://doi.org/10.1080/19406940.2021.2013926>

Dima, T. (2015). The business model of European football club competitions. *Procedia Economics and Finance*, 23, 1245–1252. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00562-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00562-6)

Doidge, M., Nuhlat, Y., & Kossakowski, R. (2023). Introduction: 'A spectre is haunting European football – the spectre of a European Super League'. *Soccer & Society*, 24(4), 451–462. <https://doi.org/10.1080/14660970.2023.2194509>

Solberg, H. A., & Gratton, C. (2004). Would European soccer clubs benefit from playing in a Super League? *Soccer & Society*, 5(1), 61–81. <https://doi.org/10.1080/14660970512331391004>

UEFA. (2023). Circular Letter No. 35/2023: Distribution to clubs from the 2023/24 UEFA Champions League, UEFA Europa League, UEFA Europa Conference League, and the 2023 UEFA Super Cup. UEFA. <https://www.uefa.com>

UEFA. (2023). Regulations of the UEFA Champions League 2024/25: Annex A - Access List for the 2024/25 UEFA Club Competitions. UEFA. <https://documents.uefa.com/r/Regulations-of-the-UEFA-Champions-League-2024/25/Annex-A-Access-List-for-the-2024/25-UEFA-Club-Competitions-Online>

Van den Bogaert, S. C. G. (2022). The rise and fall of the European Super League: A case for better governance in sport. *Common Market Law Review*, 59 (Special Issue), 25–40. <https://doi.org/10.54648/COLA2022140>