

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA FINANČNEGA STANJA KLUBOV V PRVI SLOVENSKI
NOGOMETNI LIGI**

Ljubljana, avgust 2014

LEA SOKLIČ

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Lea Soklič, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica diplomskega dela z naslovom Analiza finančnega stanja klubov v prvi slovenski nogometni ligi, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Markom Hočevarjem.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem:
 - poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v zaključnem diplomskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni in grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo - predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega zaključnega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljajo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne 25.08.2014

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1 ORGANIZIRANJE IN FINANCIRANJE NOGOMETA V SLOVENIJI IN SVETU .	2
1.1 Organiziranost športa.....	2
1.1.1 Evropski model športa.....	2
1.1.2 Severnoameriški model športa	4
1.2 Vloga nogometa.....	6
1.3 Internacionalizacija nogometa	6
1.4 Organiziranje in financiranje nogometa v tujini	9
1.5 Organiziranje nogometa v Sloveniji	13
2 LICENCIRANJE NOGOMETNIH KLUBOV	18
2.1 Enakopravnost na igrišču in zunaj njega	18
2.2 Kompleksen projekt UEFA.....	18
2.3 Vloga UEFA in pravna podlaga	19
2.4 Kriteriji licenčnega sistema.....	19
2.5 Vsebina finančnih kriterijev.....	23
3 FINANČNA ANALIZA POSLOVANJA KLUBOV 1. SNL	28
3.1 Izbrani podatki iz izkaza poslovnega izida.....	30
3.2 Struktura prihodkov in odhodkov	31
3.3 Finančne značilnosti prestopnih dejavnosti	35
3.4 Stroški dela in storitev zaposlenih	35
3.5 Izbrani podatki iz bilance stanja	37
3.6 Primerjava finančnega stanja klubov 1. SNL v letu 2013 z letom 2012.....	38
4 PRIMERJAVA FINANČNIH ANALIZ POSLOVANJA SLOVENSКИH IN EVROPSKIH NOGOMETNIH KLUBOV	39
4.1 Finančni trendi evropskega nogometa in finančni fair-play	42
SKLEP.....	43
LITERATURA IN VIRI.....	45

KAZALO SLIK

Slika 1: Piramidna struktura organizacije nogometa v Sloveniji	3
Slika 2: Državljanstvo tujih registriranih igralcev/igralk velikega nogometa v Sloveniji	8
Slika 3: Viri dohodka UEFA	11
Slika 4: Razdelitev prihodkov UEFA.....	11
Slika 5: Višina solidarnostnih plačil UEFA od sezone 2008/2009 do sezone 2012/2013 ..	13
Slika 6: Delež anketiranih, ki so izrazili zanimanje za nogomet	14
Slika 7: Organiziranje nacionalne nogometne zveze v domačem in mednarodnem okolju	15
Slika 8: Struktura prihodkov NZS v letu 2013.....	17
Slika 9: Struktura odhodkov NZS v letu 2013	17
Slika 10: Potek licenčnega postopka.....	20
Slika 11: Pravna oblika 235 evropskih klubov, ki so tekmovali v evropskih klubskih tekmovanjih v sezoni 2012/2013.....	29
Slika 12: Struktura prihodkov klubov 1. SNL v letu 2012.....	31
Slika 13: Struktura prihodkov klubov evropskih prvih lig v letu 2012.....	31
Slika 14: Povprečno število obiskovalcev na tekmah 1. SNL od sezone 2010/2011 do sezone 2013/2014.....	33
Slika 15: Struktura odhodkov klubov 1. SNL.....	34
Slika 16: Delež plač v prihodkih klubov po posameznih državah	35
Slika 17: Povprečen proračun kluba 1. SNL od leta 2003 do leta 2013	38
Slika 18: Povprečna mesečna bruto masa za plače za sezone 2005/2006, 2008/2009 in 2012/2013.....	39
Slika 19: Sredstva evropskih klubov, razdeljena glede na izvor.....	40
Slika 20: Obveznosti evropskih klubov, razdeljene glede na vrsto.....	41

KAZALO TABEL

Tabela 1: Najvišji procent igralcev, vzgojenih v klubu, v katerem igrajo (za klube iz najboljših evropskih lig – Anglija, Španija, Italija, Francija, Nemčija).....	8
Tabela 2: Licenčni kriteriji za pridobitev licence za 1. SNL	20
Tabela 3: Izbrani podatki iz izkaza poslovnega izida povprečja slovenskih klubov 1. SNL	30
Tabela 4: Rast prihodkov v izbranih top ligah po Evropi od leta 2008–2012:	34
Tabela 5: Rast plač v izbranih top ligah po Evropi od leta 2008–2012 brez upoštevanja inflacije.....	36
Tabela 6: Izbrani podatki iz bilance stanja povprečja klubov 1. SNL	37
Tabela 7: Primerjava višine sredstev v letu 2012 z letom 2011	40
Tabela 8: Kumulativna višina obveznosti evropskih klubov v letu 2012 v primerjavi z letom 2011.....	41

UVOD

Čeprav je nogomet kot mogoče edini pravi globalni šport navzven deležen predvsem opisov v presežnikih glede zaslužkov nogometašev, izjemnih podatkov o gledanosti televizijskih prenosov, visokih sponzorskih vložkov in podobnem, pa se krovne nogometne organizacije ubadajo z nešteto perečimi problemi, katerih skupnih imenovalec je največkrat nevzdržen model financiranja te najbolj razširjene oblike športnega udejstvovanja.

Nogomet je, kot najbolje organizirana oblika, že vrsto let oblikovalec in znanilec trendov financiranja in organiziranja v športu. A zaostrene razmere na gospodarskem področju se odražajo tudi v nogometu in delovanju njegovih osnovnih celic, nogometnih klubov. Evropska nogometna organizacija (v nadaljevanju UEFA) in njej podrejene članice nacionalne nogometne zveze si že več let, najbolj prek sistema licenciranja, ki je ena od pglavitnih tem tega dela, prizadevajo zagotoviti in spodbuditi finančno stabilnost klubov tudi v ne ravno ugodnih gospodarskih razmerah. Predvsem analiza finančnih kriterijev v licenčnem sistemu lahko pokaže določene pomanjkljivosti trenutne situacije, skozi primerjavo z nogometno bolj razvitimi državami pa tudi določene priložnosti.

Zaradi zgoraj naštetega in dejstva, da mi je nogomet, najprej kot gledalki, kasneje kot aktivni udeleženci v vseh zakulisnih procesih, najbližje, sem se odločila, da se v diplomskem delu posvetim finančni ureditvi nogometa v svetu in pri nas, diplomsko delo pa nadgradim s konkretno analizo finančnega stanja klubov 1. slovenski nogometni ligi (v nadaljevanju 1. SNL) v sezoni 2011/2012.

V diplomskem delu želim predstaviti razlike med ureditvijo nogometa v svetu in pri nas ter opozoriti na aktualno problematiko v povezavi s financiranjem te športne panoge. Povezati želim spoznanja iz tuje strokovne literature z aktualno analizo finančnega stanja slovenskih klubov.

Metoda dela je v prvem delu deskriptijska in kompilacijska. Glede na to, da je prispevkov slovenskih avtorjev na to temo malo, temelji na razlagi ugotovitev iz tuje strokovne literature. V drugem delu z analitično metodo preučujem finančno poslovanje nogometnih subjektov.

Uvodoma na kratko predstavljam razvoj in organiziranost nogometa, sledi predstavitev sistema licenciranja ter podroben opis njegovih finančnih kriterijev. Podatke iz leta 2011/2012 primerjam s podatki za leto prej ter tudi širše z relativnimi podatki klubov najmočnejših evropskih lig. Sledi predstavitev pomena finančnega fair-playa, projekta evropske krovne organizacije, ki naj bi preprečil zadolževanje klubov in bo v prihodnje zagotovo predmet številnih nogometnih debat.

Diplomsko delo zaključim s sklepi in najpomembnejšimi ugotovitvami.

1 ORGANIZIRANJE IN FINANCIRANJE NOGOMETA V SLOVENIJI IN SVETU

1.1 Organiziranost športa

Kaj dejansko mislimo z besedno zvezo evropski model športa? Kot je v svojem članku zapisal Nafziger, leta 1997 podpisana Amsterdamska pogodba spreminja Pogodbo o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti in med drugimi v Izjavi št. 29 omenja tudi šport. To je bilo prvo priznanje ekonomske in socialne vloge športa v procesu evropske integracije. Kasneje, v pripravah na Konferenco o športu, ki je bila leta 1999 v Olimpiji v Grčiji, je Evropska komisija izdala podroben posvetovalni dokument, naslovljen Evropski model športa. Iste leta je Evropska komisija objavila Helsinško poročilo, v odgovoru na katerega je Evropski svet leta 2000 objavil dokončno poročilo – Deklaracijo o športu.

Noben od teh dveh dokumentov ne povzema natančnega modela evropskega športa, oba pa potrjujeta vrednote, ki so tesno povezane z modelom. Leta 2007 je Evropska komisija izdala Belo knjigo o športu. Ta postavlja več značilnosti modela v širši kontekst športa kot gospodarskega in socialnega pojava, ki je ključen za blaginjo ljudi.

Posvetovalni dokument Evropske komisije je opredelil šest značilnosti, ki še vedno tvorijo jedro evropskega modela športa.

1.1.1 Evropski model športa

A. Piramidna struktura

V vsaki državi enotna in celovita struktura za vsak šport vključuje štiri integrirane in soodvisne ravni profesionalnih in neprofesionalnih organizacij. Na dnu so večinoma avtonomne in neprofesionalne organizacije, ki predstavljajo temeljne institucije evropske družbe. Na naslednji stopnji so regionalne zveze v posamezni državi. Te so odgovorne za organizacijo in vodenje tekmovanj v določenem športu. Na tretji stopnji so nacionalne zveze, ki so odgovorne za nadziranje delovanja regionalnih zvez, organizirajo tekmovanja med klubi iz različnih regij, organizirajo državna prvenstva in na splošno nadzirajo športno aktivnost v državi. Za vsak šport obstaja svoja, ločena nacionalna zveza, ki ima tako monopolni položaj v posameznem športu in pristojnost, da nadzoruje sama sebe. Kot prikazuje slika 1, so na vrhu piramide evropske zveze, za vsak šport svoja, tako kot na primer Evropska nogometna zveza. Le-ta deluje v skladu s predpisi svetovnih mednarodnih športnih zvez, kot je na primer Svetovna nogometna zveza (v nadaljevanju FIFA).

Primarna funkcija piramidne strukture je enakomerna razdelitev dobička med športne klube in s tem spodbujanje udeležbe in tekmovalnosti med klubi.

Slika 1: Piramidna struktura organizacije nogometa v Sloveniji



B. Napredovanje in izpad

V evropskem odprtem sistemu napredovanja in izpadanja se klubi lahko pomikajo gor ali dol v ligah glede na svoj rezultat – število zmag in porazov. Namen takega sistema je predvsem zagotoviti malim in srednje velikim klubom boljše možnosti za doseganje uspehov in posledično povečati konkurenčnost. Dinamičen, hierarhičen model tako velja za vse range piramide. V Sloveniji na nacionalni ravni obstajajo tri članske nogometne lige, vsaka MNZ pa ima na svoji ravni še najmanj dve ligi. Zadnjeuvrščeni 1. SNL tako avtomatsko izpade na nižjo raven, torej v 2. SNL, nadomesti ga zmagovalec 2. SNL. Predzadnje uvrščeni pa igra dodatne kvalifikacije z drugouvrščeni iz 2. SNL. Zmagovalec se uvrsti v 1. SNL, poraženec pa naslednjo sezono odigra v 2. SNL.

Pravila in kriteriji napredovanja in izpada so postavljeni s strani zveze, ki vodi ligo. Vsi skupaj pa težijo k enakosti in nagrajevanju dosežkov ter ravnotežju med posameznimi ekipami.

Evropska komisija je »zavzela stališče, da je piramidni sistem organizacije športa, skupaj s pravili napredovanja in izpada, pomemben aspekt kulture športa v Evropi in da je ohranjanje takih institucij pomemben interes, ki bi ga morali upoštevati pri ugotavljanju, ali so pravila in politika lig in zvez v skladu z zakonodajo EU, vključno z zakonodajo o konkurenci«.

C. Vključenost in nogomet za vse

Značilnost evropskega modela športa je močna vključenost in pripadnost k prostovoljnemu delu. Okoli 700.000 lokalnih klubov je vključenih v trening in organizacijo tekmovanj v njihovih okoljih. Ocenjuje se, da pri tem sodeluje okrog 10 milijonov prostovoljcev,

številka profesionalcev pa je zanemarljiva. Taka prostovoljna vključenost je temelj evropskega športa.

Vloga športa je idealizirana in pomeni vitalno sredstvo za skupnosti, da se medsebojno povežejo, od prostovoljcev do profesionalcev.

D. Nacionalna identiteta

Evropska komisija je šport v Evropi opredelila kot »eno zadnjih nacionalnih strasti. Predanost nacionalni identiteti je ena od značilnosti športa v Evropi«.

Deklaracija 29 o športu, priloga k Amsterdamski pogodbi, ta princip opisuje:

»Konferenca poudarja družbeni pomen športa, predvsem njegovo vlogo pri oblikovanju identitete in povezovanju ljudi. Konferenca tako poziva organe Evropske komisije, da prislusneje športnim zvezam, ko se razpravlja o pomembnih vprašanjih, ki vplivajo na šport. V zvezi s tem je pomembno posebno pozornost nameniti amaterskemu športu.«

E. Mednarodna tekmovanja

Evropska komisija priznava psihološko potrebo ljudi po tekmovanju, promovira športno konkurenčnost kot alternativo konfliktu in kot varovalo kulturne raznolikosti. Mednarodna tekmovanja so tako obravnavana kot sredstvo za oblikovanje nacionalne identitete pri vzpostavljanju miru in povezovanja.

F. Negativni vidiki

Zadnja značilnost evropskega modela športa pa priznava tudi negativne vidike tekmovanj, predvsem kot stranski produkt pri oblikovanju nacionalne identitete. Posvetovalni dokument Evropske komisije je pri športnih dogodkih prepoznal rasizem, nestrpnost, huliganstvo in ultranacizem.

1.1.2 Severnoameriški model športa

Tudi ameriški model športa lahko opišemo skozi šest značilnosti, ki bodo hkrati pokazale tudi razlikovanje od evropskega modela športa.

A. Ostra ločnica med profesionalnim in amaterskim športom

Amaterski šport večinoma vključuje neplačane športnike in je nadzorovan s strani lige, šolske športne zveze, državne in nacionalne komisije in drugih.

B. Vloga šol in fakultet

Temeljna vloga šol in fakultet je povezava med izobraževanjem in športnim udejstvovanjem. Brez razumevanja vloge izobraževalnih institucij kot gradnikov delitev med amaterskim in profesionalnim športom je videti bolj zabrisana, kot v resnici je.

C. Zaprt sistem tekmovanja

Največje športne lige v ZDA so po večini zaprte in avtonomne, v povprečju tekmuje 30–32 klubov. Severnoameriški model športa definira članstvo v ligi kot darilo s strani drugega člana lige. Medtem ko na igrišču ekipi tekmujeta ena proti drugi, v resnici klubi sodelujejo.

D. Komercializacija športa

Sestava lige ne temelji na napredovanju in izpadu posameznih ekip, temveč na osebnih preferencah, navadno iz komercialnih razlogov, in odobritvi že obstoječih članov lige. Ekipa so imenovane franšize, kar je komercialni termin, vlaganje v njih pa je zaprt sistem, povezan horizontalno. To je največja točka razhajanja v primerjavi z evropskim modelom športa, ki bazira na nogometu za vse.

E. Obsežen sistem omejitev za ekipe in igralce

Evropski model športa se ne zanaša na omejitve klubov in igralcev, s katerimi bi dosegli večjo konkurenčnost. V Severni Ameriki pa so omejitve zelo pomembne, posebej omejitve glede pogodb, sistema nabora igralcev, omejitve plač, davkov na luksuz in plačo ter delitev prihodkov.

F. Sistem kolektivnih pogajanj

Sistem kolektivnih pogajanj je bil opisan kot zelo pomemben ločilnik med obema modeloma športa, kjer koncept 'športne industrije' še ni tako razvit in so sindikati igralcev relativno šibki ter niso opremljeni za pogajanja.

Ključne razlike in podobnosti med evropskim in severnoameriškim modelom športa bi tako lahko strnili v naslednje ugotovitve:

A. Piramidna struktura – čeprav načeloma šport v Severni Ameriki ni organiziran kot piramida, pa vloga izobraževalnih institucij pri izbiri in oblikovanju igralcev, način nabora in pomembnost polprofesionalnih lig kljub temu oblikuje neke vrste piramido. Zaprt sistem tudi generira pripadnost ekipi in okolju, ki mu igralec pripada.

B. Napredovanje in izpad – uspeh posamezne ekipe v Severni Ameriki pomembno vpliva na obnovitev članstva v določeni ligi. Tudi evropski model napredovanja in izpada ni več popoln. Najmočnejši evropski klubi, združeni v tako imenovano 'G-14' skupino so izpostavili pomembne pomanjkljivosti pri napredovanju in izpadanju v evropskem modelu športa.

C. Šport za vse – tudi v Severni Ameriki se amaterski šport vedno bolj približuje profesionalnemu. Šport za vse je osnova za trening in rekrutiranje profesionalnih športnikov. V Evropi pa se profesionalni šport vedno bolj distancira od športa za vse ter njegove socialne in izobraževalne vloge. Tudi v Evropi se profesionalni šport vedno bolj nagiba h komercializaciji (Nafziger, 2008).

1.2 Vloga nogometa

Nogomet je šport kot noben drug. Nesporno ga lahko imenujemo edini globalni šport, njegov vpliv pa sega v ekonomske, politične, socialne in kulturne sfere (Arnaut, 2006, str. 145). Nogomet ima moč, da poveže celotne skupnosti pri podpiranju lokalnega kluba ali nacionalne reprezentance.

FIFA Svetovno prvenstvo leta 2010 si je, glede na rezultate, objavljene s strani FIFE in Kantar Sports (Kantar Sports, 2011) ogledalo 329 milijonov ljudi, celoten turnir pa v seštevku kar 8 milijard gledalcev. Finale UEFA Lige prvakov leta 2009 je bil najbolj gledan športni dogodek na svetu, prvič v zgodovini si ga je ogledalo več gledalcev kot finale severnoameriške nogometne lige (v nadaljevanju NFL) Super Bowl.

Nogometno igro nadzira Svetovna nogometna zveza (v nadaljevanju FIFA). Organizirana je v skladu s Pravili nogometne igre, ki jih je določil Odbor mednarodne nogometne zveze (v nadaljevanju IFAB). V letu 2013 je imela FIFA 209 članic, od tega jih 54 pripada tudi Evropski nogometni zvezi. Glede na statut UEFE je zveza lahko članica UEFE, če je država priznana s strani Združenih narodov kot neodvisna država in je kot taka odgovorna za organizacijo in uporabo nogometnih pravil na področju države (UEFA, 2013). Da zveza pridobi pravico do sodelovanja na tekmovanjih, ki jih organizirata ali UEFA ali FIFA, mora najprej zaprositi za članstvo in spoštovati pravila, predpise, direktive in odločitve, ki jih sprejmeta obe organizaciji (FIFA, 2013; UEFA, 2013).

1.3 Internacionalizacija nogometa

Prelomni trenutek, ki je pomenil velik odmik od dotedanje avtonomnosti športnih organizacij, je nastopil z znamenito sodbo Sodišča Evropskih skupnosti v primeru belgijskega nogometaša Jeana Marca Bosmana leta 1995 (Kranz, 1999) :

- odškodnine za igralce, ki jim je potekla pogodba, so nezakonite; odškodnine pri prestopih se plačujejo samo še za igralce, ki prestopajo v času veljavnosti pogodbe;

- sistem kvot tujih igralcev, ki je bil v veljavi, je spoznan kot nezakonit; nogometni klubi lahko nastopajo s poljubnim številom tujih igralcev. Pravilo je bilo kasneje modificirano na 3 + 2. Danes velja, da lahko klubi nastopajo s poljubnim številom igralcev, ki prihajajo s področja EU in iz držav, ki imajo sklenjene sporazume o prostem pretoku delovne sile z EU. Za igralce, ki prihajajo izven EU in izven držav, ki so sklenile pridružitvene sporazume z EU, še vedno veljajo omejitve.

FIFA angl. *Transfer Management System* (v nadaljevanju TMS) beleži vse mednarodne prestopne profesionalnih moških igralcev nogometa na svetovni ravni.

V letu 2013 je bilo zabeleženih 12.309 transferjev, kar je 4 % povečanje glede na leto 2012 v skupni vrednosti 3,7 milijarde € (povečanje kar za 41 % glede na leto 2012) (FIFA, 2014).

Študija, narejena za leto 2013, ki zajema klube 31 nacionalnih evropskih lig (med drugim tudi klube slovenske lige), prav tako kaže, da je le 21 % igralcev vzgojenih v klubu, za katerega trenutno igrajo, kar je nov najnižji rekord. Angleška liga je s 60,4 % na drugem mestu po deležu tujih igralcev v klubih, takoj za Ciprom.

Tujci predstavljajo večino članov ekip tudi v Italiji, Turčiji, na Portugalskem in v Belgiji. Najvišji delež, kar 89 %, je imel Inter Milan (International centre for Sports studies, CIES Football Observatory, 2014).

Španska Barcelona ima najbolj stalno ekipo med vsemi – v povprečju so igralci člani kluba 5,5 let. Samo angleški Manchester United prav tako presega mejo 5-ih let.

Nekateri klubi se osredotočajo na vzgojo mladih igralcev in kasnejšo prodajo le-teh. Med njimi je najbolj uspešen nizozemski Ajax, saj kar 69 njihovih igralcev igra za najboljše evropske klube in je tako uspešnejši od Partizana, Barcelone, Hajduka in Sportinga.

Tabela 1 prikazuje klube, ki imajo v svojih vrstah največ igralcev, ki so bili vzgojeni v njihovih mladinskih pogonih.

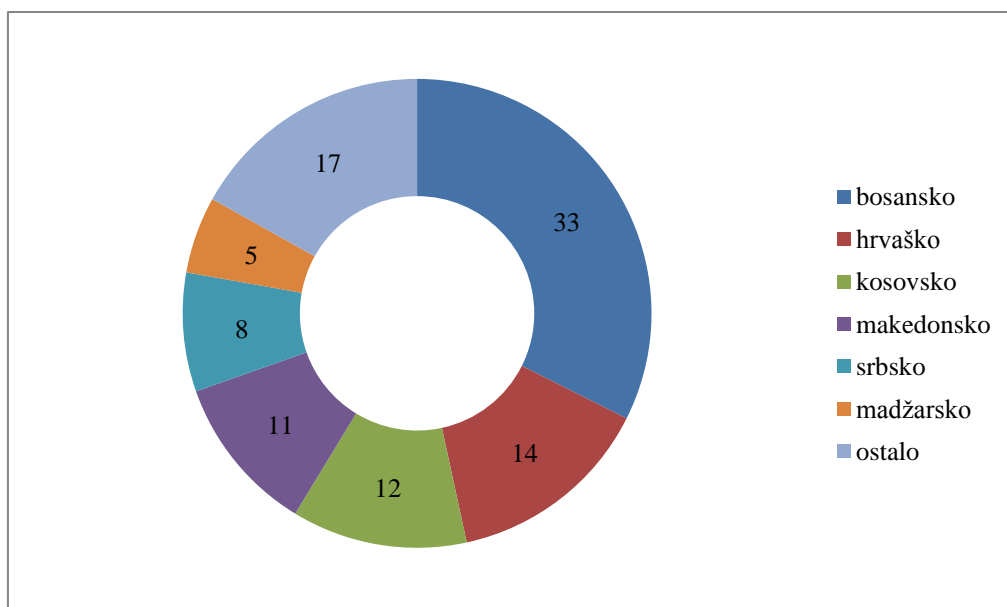
Tabela 1: Najvišji procent igralcev, vzgojenih v klubu, v katerem igrajo (za klube iz najboljših evropskih lig – Anglija, Španija, Italija, Francija, Nemčija)

Klub (država)	Število igralcev v %
Barcelona (ŠPA)	64,0
Athletic Bilbao (ŠPA)	60,9
Real Sociedad (ŠPA)	57,7
Lyon (FRA)	53,8
Montpellier (FRA)	48,0
Sochaux (FRA)	42,3
Rennes (FRA)	40,0
Celta Vigo (ŠPA)	38,5
Freiburg (NEM)	34,6
Arsenal (ANG)	32,3

Vir: R. Poli, R. Besson & L. Ravanel, 2014 Demographic Study, 2014

V Sloveniji je bilo na dan 31. 12. 2013 registriranih 26.187 igralcev in igralk velikega nogometa, med njimi tudi 889 tujih igralcev, kar predstavlja 3,4 % vseh igralcev. S Slike 2 je razvidno, da ima največ tujih igralcev bosansko državljanstvo, sledijo jim igralci z makedonskim državljanstvom, na tretjem mestu so hrvaški igralci itd.

Slika 2: Državljanstvo tujih registriranih igralcev/igralk velikega nogometa v Sloveniji v %



1.4 Organiziranje in financiranje nogometa v tujini

Prva zapisana pravila nogometne igre so nastala v Angliji leta 1863, v času oblikovanja Angleške nogometne zveze (v nadaljevanju The FA). IFAB se je prvič sestal 2. 6. 1886. Želeli so oblikovati enotna pravila nogometa, ki bi bila uporabljena tudi na mednarodnem tekmovanju med The FA, Škotsko nogometno zvezo, Nogometno zvezo Walesa ter nogometnima zvezama Irske in Severne Irske. FIFA, ki je bila ustanovljena leta 1904, je prav tako prevzela pravila, postavljena s strani IFAB.

FIFA je na vrhu globalnega nogometnega sistema, pod njo je 6 regionalnih konfederacij (Confederations):

- Evropska nogometna zveza (UEFA);
- Azijska nogometna zveza (AFC);
- Afriška nogometna zveza (CAF);
- Nogometna zveza Severne in Srednje Amerike ter Karibov (CONCACAF);
- Južno-ameriška nogometna zveza (CONMEBOL);
- Oceanija (OFC).

Vse naštetе konfederacije so članice FIFA. Klubi so člani nacionalnih zvez, le-te pa so hkrati članice regionalne konfederacije in FIFA.

Državna prvenstva organizira in vodi nacionalna zveza, svetovno prvenstvo je pod jurisdikcijo FIFA, vsaka regionalna konfederacija pa vodi in organizira še mednarodna tekmovanja v okviru svojih regionalnih pristojnosti. UEFA tako za področje Evrope skrbi za evropsko nogometno prvenstvo na nacionalni ravni ter evropska klubska tekmovanja – UEFA Liga prvakov (v nadaljevanju ULP) ter UEFA Evropska liga (v nadaljevanju UEL) na ravni klubov. Poleg tekmovanj za članske ekipe pa UEFA vodi in organizira tudi evropska prvenstva do 17, 19 in 21 let, evropska prvenstva za članice ter deklice do 17 in 19 let ter evropska prvenstva v futsalu.

Nogometna zveza Slovenije je v prvi vrsti članica UEFE, tako da bom podrobneje predstavila delovanje le-te.

UEFA je bila ustanovljena leta 1954 v Baslu, Švica. S sedežem v Nyonu deluje v okviru švicarskega civilnega zakonika in je imela leta 2013 54 držav članic. Kot zadnji se je priključil Gibraltar. UEFA je vodstveni organ evropskega nogometa in kot svojo članico priznava le po eno zvezo iz posamezne države. Največja razlika med FIFO in UEFO je v tem, da ima UEFA več kot 60-letne izkušnje pri organizaciji mednarodnih klubskih tekmovanj.

UEFA kot temelj svojega delovanja poudarja 11 vrednot (UEFA, 2014):

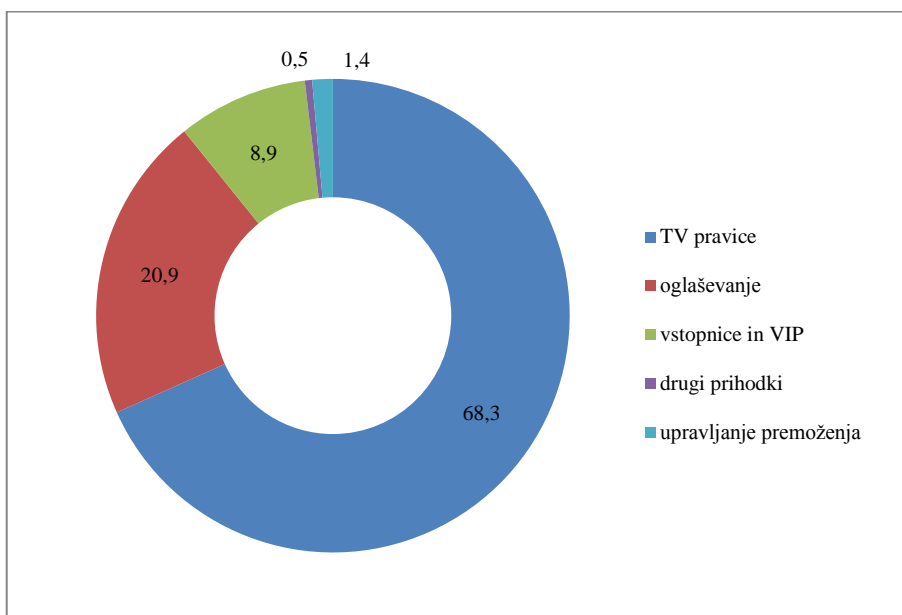
1. najprej nogomet – nogomet je igra pred produktom, je šport pred trgom in je zabava pred poslom;
2. piramidna struktura;
3. enotnost in vodenje;
4. dobro vodenje in samostojnost;
5. nogomet za vse in solidarnost;
6. zaščita in vzgoja mladine;
7. zaščita športne neodvisnosti;
8. finančni fair-play in regularnost tekmovanj;
9. nacionalne reprezentance in klubi;
10. spoštovanje;
11. evropski model športa in njegove specifičnosti.

V zgodovini je bila UEFA vrh piramidne strukture, sestavljene iz klubov – nacionalne organizacije – UEFA. S spreminjanjem okolja, v katerem deluje, pa so se nekoliko spremenili tudi njeni deležniki. Vzroka sta predvsem dva: neobičajno povečanje prihodkov evropskega nogometa ter globalizacija nogometnega trga, ki je s seboj prinesla nove deležnike. UEFA tako lahko po 36. členu Statuta svoje deležnike prizna tudi v obliki združenja lig, klubov, igralcev ter navijačev (UEFA, 2013).

Osnova za uspeh vseh tekmovanj UEFA je centralizirano trženje le-teh, v prvi vrsti ULP ter v letu 2012 tudi evropskega prvenstva (v nadaljevanju EP). V sezoni 2011/2012 je proračun UEFA znašal 2,7957 milijard € in je bil v primerjavi s sezono prej (1,3841 milijard €) višji za 1,4116 milijona €, predvsem na račun EP 2012. Kot je razvidno s slike 3, je največji delež prihodkov izviral iz prodaje TV-pravic (UEFA, 2013).

Prihodki v sezoni 2012/2013 so znašali 1,7154 milijard €, od tega je kar 83 % delež prihodkov iz naslova ULP, 14,1 % iz naslova UEL, 0,1 % predstavljajo prihodki od EP, 2,8 % pa je ostalih prihodkov (UEFA, 2013).

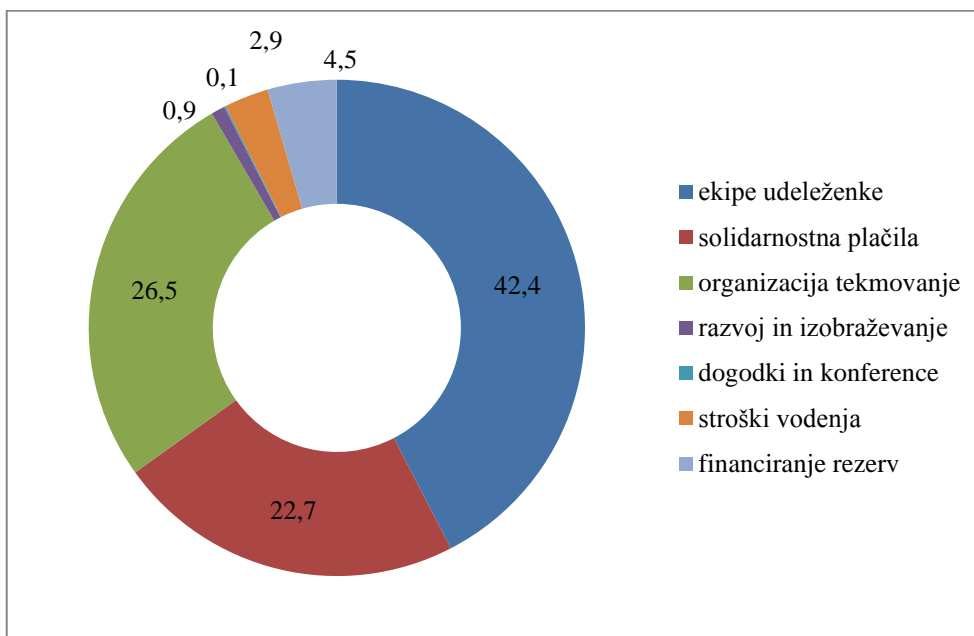
Slika 3: Viri prihodkov UEFA za leto 2011/2012 v %



Vir: UEFA, Financial report 2011/2012, 2013, str. 6.

UEFA poudarja, da je njena naloga, da kar najbolje in najpravičneje razdeli dohodek. Za sezono 2012/2013 so odhodki UEFA znašali 1,7154 milijard €.

Slika 4: Razdelitev prihodkov UEFA



Vir: UEFA, Financial report 2011/2012, 2013, str. 9.

UEFA pred pričetkom skupinskega dela Lige prvakov objavi sistem razdelitve prihodkov iz naslova pravic za Ligo prvakov ter Super pokala. Za sezono 2012/2013 je celotna vsota

znašala 1,34 milijarde €. Kot je razvidno s slike 4, si bo 20 klubov, ki bodo dosegli play-off za uvrstitev v LP, razdelilo 55 milijonov €. 40 milijonov € se bo preneslo na konto prihodkov za UEFA Evropsko ligo, 3 milijone € pa je bilo razdeljeno med klube, ki so bili izločeni v kvalifikacijah za uvrstitev v LP in EL. 75 % zneska, ki ga je UEFA iztržila za medijske pravice in sponzorske pogodbe, največ pa do zneska 530 milijonov €, je bilo namenjenega klubom, preostalih 25 % pa za pokritje administrativnih stroškov UEFE in solidarnostna plačila (UEFA, 2014).

Neto vsota, namenjena klubom udeležencem, je bila razdeljena na dva dela – 500,7 milijona € v fiksnih plačilih in 409,6 milijona € v variabilnih plačilih glede na sorazmerno velikost in pomembnost TV-trga v državi kluba (UEFA, 2014).

Iz naslova solidarnostnih plačil je vsak klub, ki se ni uvrstil v skupinski del LP, prejel 200.000 €. Dodatno je vsak klub, ki je sodeloval v prvem krogu kvalifikacij in se ni uvrstil v skupinski del, prejel 140.000 €. Klub, ki je bil izločen v drugem ali tretjem krogu ter se ni uvrstil v skupinski del, je prav tako prejel 140.000 €.

Največ sta prejela udeleženca finala, Bayern München je kot zmagovalec prejel 55 milijonov €, Borussia Dortmund kot finalist pa 54 milijonov €. Vsak od 32 nastopajočih klubov je bil upravičen do najmanj 8,5 milijona € nagrade za sodelovanje, nadaljnji prejemki pa so bili odvisni od doseženih rezultatov (UEFA, 2014).

Kljub vsemu pa UEFA skrbno spremlja dogajanja v klubih, ki tekmujejo v tekmovanjih pod njenim okriljem. Komisija za finančni nadzor klubov tako klubom začasno zaustavi plačilo denarnih nagrad za udeležbo v evropskih klubskih tekmovanjih. Kot del finančnih kriterijev za pridobitev licence mora posamezni klub prijaviti vsako zapadlo obveznost do zaposlenih, dobaviteljev ali države do 30. junija. Če ima klub preveč zaostalih obveznosti, UEFA zahteva dodatna pojasnila do 30. septembra tekočega leta. Po tem datumu uvede sankcije oz. zadrži izplačilo denarnih nagrad, ki jih lahko potrdi ali sprostí spomladi naslednje leto.

Velik pomen za vse države UEFE pa imajo solidarnostna plačila, ki jih v osnovi delimo na dva dela.

A. Solidarnostna plačilo iz naslova tekmovanj državnih reprezentanc

Preko tako imenovanega programa HatTrick je vsaka država članica v obdobju 2012/2013–2015/2016 upravičena do sredstev za nogometno infrastrukturo v višini 3 milijone €. Poleg tega UEFA preko programa HatTrick nacionalnim zvezam nameni tudi letne prilive, in sicer (UEFA, 2013):

- 600.000 € kot prispevek za tekoče delovanje;
- do največ 1.025.000 € plačila za uspešne nastope mlajših, ženskih in futsal reprezentanc, za implementacijo in spoštovanje sistema licenciranja, za implementacijo in

spoštovanje UEFA trenerske konvencije, za implementacijo in spoštovanje UEFA grassroots usmeritev, za implementacijo UEFA programa za razvoj ženskega nogometa, za implementacijo programa dobrega vodenja ter za imenovanje t. i. integrity officerja.

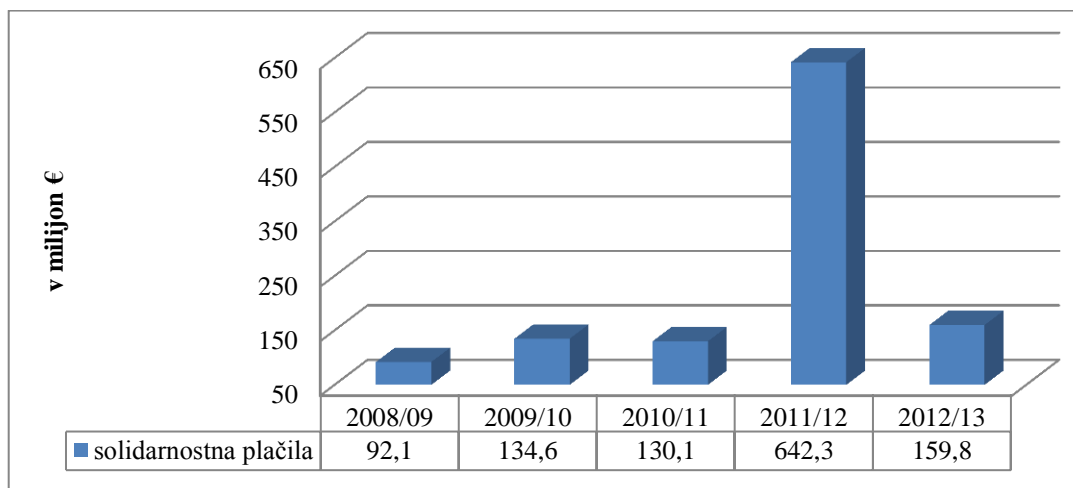
B. Solidarnostna plačila iz naslova klubskih tekmovanj

Znaten delež je bil namenjen klubom, ki niso sodelovali na evropskih tekmovanjih za razvoj mladinskih programov. UEFA sredstev ne nakazuje posameznim klubom, ampak le nacionalni zvezi, ki potem poskrbi za distribucijo. Slika 5 prikazuje višino solidarnostnih sredstev, namenjenih klubom in nacionalnim zvezam, z znatno povišanim zneskom za sezono 2011/2012. To gre pripisati temu, da so dotedanjega predsednika UEFA Michela Platinija čakale ponovne volitve in seveda dejstvu, da je UEFA za naslov evropskega prvenstva v letu 2012 generirala višje prihodke kot običajno.

Nogometna zveza Slovenije (v nadaljevanju NZS) je v letu 2013 prejela 1.025.000 € za investicije, 1.025.000 € rednih letnih solidarnostnih plačil, 600.000 € letnih solidarnostnih plačil iz naslova klubskih tekmovanj, 434.000 € za klube, ki niso sodelovali v evropskih klubskih tekmovanjih, 340.000 € za klube, ki so izpadli v kvalifikacijah za ULP ter 700.000 € za klube, ki so izpadli v kvalifikacijah za UEL.

NK Maribor, kot edini slovenski predstavnik v skupinskem delu UEL, je za svoj nastop v sezoni 2012/2013 prejel 1.908.000 €.

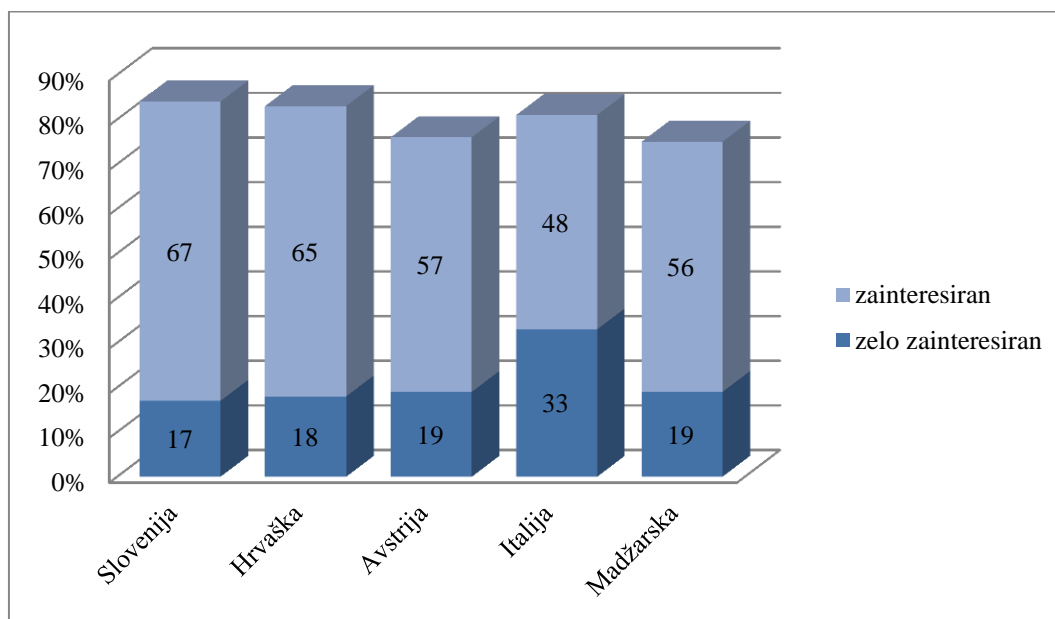
Slika 5: Višina solidarnostnih plačil UEFA od sezone 2008/2009 do sezone 2012/2013



1.5 Organiziranje nogometa v Sloveniji

Po raziskavi UEFA je kar 84 % Slovencev zainteresiranih za nogomet, od tega 17 % zelo zainteresiranih in 67 % zainteresiranih.

Slika 6: Delež anketiranih, ki so izrazili zanimanje za nogomet v %



Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014, str.40.*

Kot je razvidno s Slike 6, je izkazano zanimanje v Sloveniji primerljivo z zanimanjem v okoliških državah, z izjemo Italije, ki spada v skupino 5 – skupaj z Anglijo, Španijo, Nemčijo in Francijo, kjer se igra najboljši evropski in svetovni nogomet. Zanimanje je temu primerno največje v Španiji in Nemčiji, sledijo jima Italijani, Nemci, Škoti in Irci.

Kot je razvidno s Slike 7, je nacionalna zveza zasebna organizacija, ki jo sestavljajo medobčinske nogometne zveze, katerih člani so lokalni klubi. Odgovorna je za razvoj, promocijo, nadzor in regulacijo nogometa na nacionalni ravni, pa vse do mednarodnih tekmovanj. Odgovornost je običajno deljena med neplačane, voljene predstavnike v izvršnem odboru, ki sprejemajo strateške odločitve, in med plačano strokovno službo na operativni ravni. Najvišji organ odločanja je skupščina. Pri svojem delovanju spoštuje FIFA in UEFA pravila ter nacionalne predpise in pravila.

Slika 7: Organiziranje nacionalne nogometne zveze v domačem in mednarodnem okolju



S pravnega vidika so nacionalne zveze neprofitne in prostovoljne organizacije. To pomeni, da so vse ekonomske aktivnosti organizacije usmerjene k temu, da izpelje cilje in naloge, opredeljene v statutu.

Tako Statut NZS v 5. členu namene in cilje NZS opredeli (NZS, 2012):

- skrb za razvoj in širjenje nogometa v RS;
- zagotavlja pogoje za vrhunski nogomet v RS;
- predstavlja slovenski nogomet;
- določa sistem državnih tekmovanj, predpisuje pogoje za nastopanje v njih, jih organizira in vodi;
- skrbi za usposabljanje trenerjev, sodnikov in drugih strokovnih delavcev;
- spodbuja nogomet mladih in zagotavlja uveljavitev mladih doma in v svetu;
- sodeluje z vsemi organi in organizacijami, ki lahko prispevajo k razvoju športa in nogometa;
- sodeluje s FIFA, UEFA in z nogometnimi organizacijami drugih držav;

- spoštuje in varuje statut, predpise, navodila in odločbe FIFA, UEFA in NZS, Etični kodeks FIFA, pravila igre in mednarodni koledar tekmovanj ter zagotavlja, da jih spoštujejo tudi njeni člani in
- spodbuja nogometno igro v duhu fair-playa in preprečuje vse oblike in vrste nedovoljene diskriminacije.

Statut v 9. členu tako kot člane NZS opredeljuje (NZS, 2012):

- MNZ Celje;
- MNZ Gorenjska;
- MNZ Lendava;
- MNZ Ljubljana;
- MNZ Koper;
- MNZ Maribor;
- MNZ Murska Sobota;
- MNZ Nova Gorica;
- MNZ Ptuj
- ter strokovni organizaciji – Zveza nogometnih trenerjev Slovenije (v nadaljevanju ZNTS) in Zveza nogometnih sodnikov Slovenije (v nadaljevanju ZNSS).

Kljub temu da gre pri nacionalnih zvezah načeloma za neprofitne organizacije, pa je nogomet dandanes sam po sebi cvetoč posel in generira visoke vsote denarja. Chelladurai (1994, str. 15) definira upravljanje športnih organizacij kot »koordinacijo resursov, ki vključujejo informacijsko tehnologijo, procese, osebe in nepredvidene situacije za učinkovito produkcijo in izmenjavo športnih storitev«.

Glavni vir financiranja nogometnih zvez so medijske pravice, sponzorstva, vstopnice ter finančni prispevki nacionalnih organizacij (kot sta Olimpijski komite Slovenije in Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport) in mednarodnih organizacij (kot sta FIFA in UEFA).

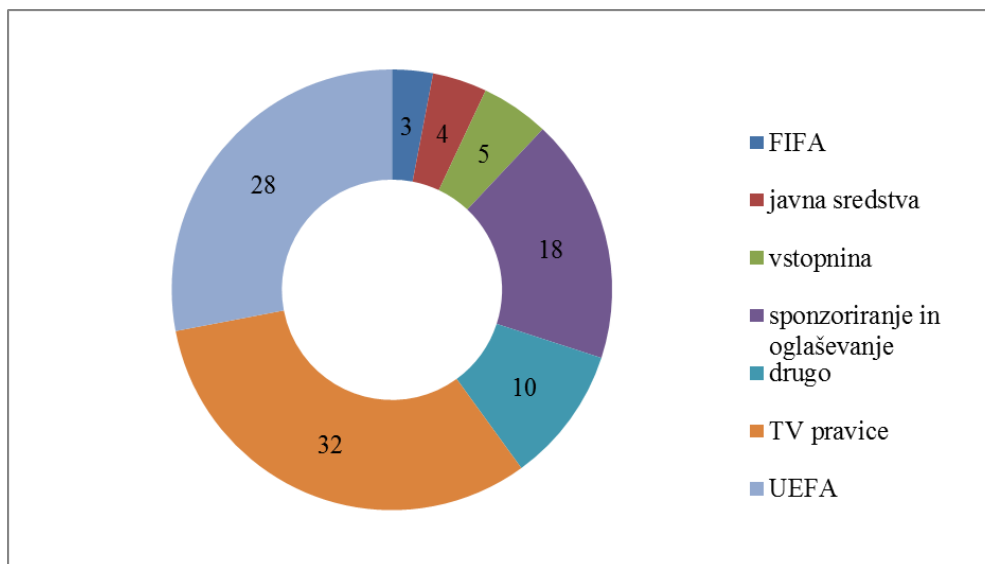
NZS je imela v letu 2013 9.485.156 € prihodkov in 9.238.312 € odhodkov.

Kot je razvidno s Slike 8, največji delež prihodkov prihaja iz naslova prihodkov s strani prodaje TV-pravic, ki so v letu 2013 znašali kar 3.086.750 € oz. 32 % vseh prihodkov. Na drugem mestu so prihodki od UEFE, v letu 2013 je bilo to 2.671.661 € oz. 28,1 % vseh prihodkov. Svetovna nogometna organizacija pa ima na drugi strani precej manjšo udeležbo pri prihodkih nacionalnih organizacij. NZS je iz tega naslova v letu 2013 prejela 227.826 € oz. 2,4 % vseh prihodkov.

Zelo majhen delež v celotnem proračunu imajo tudi finančni prispevki nacionalnih organizacij, NZS je iz tega naslova prejela 420.606 €, kar predstavlja 4,4 % celotnih prihodkov.

Prejemki iz naslova vstopnin za tekme se razlikujejo od leta do leta, saj je odvisno, koliko tekem A reprezentanca igra doma. V letu 2013 je bilo prihodkov iz tega naslova 471.042 €, za leto 2014 pa je planiranih le 190.000 €, saj bo članska reprezentanca le eno kvalifikacijsko tekmo odigrala doma (NZZ, 2014).

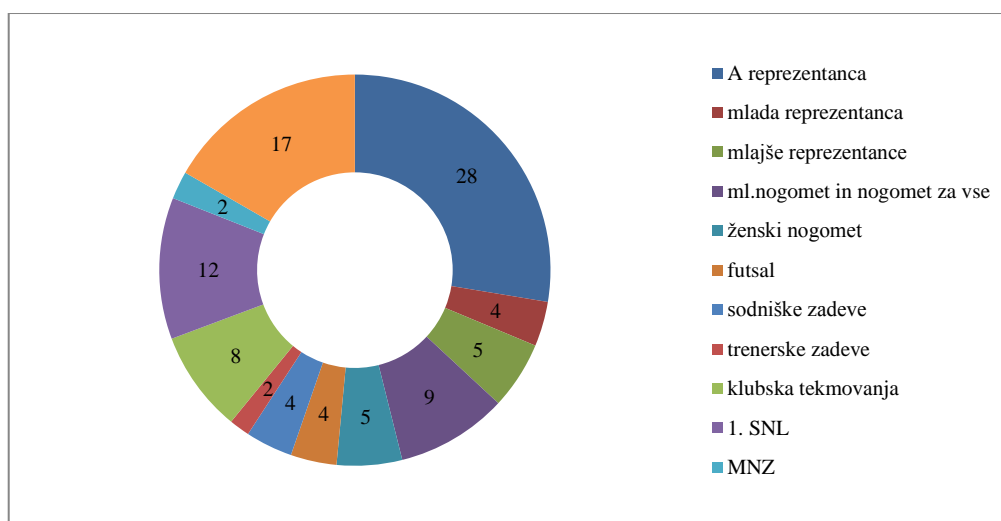
Slika 8: Struktura prihodkov NZS v letu 2013



Vir: NZS, Finančno poročilo NZS za leto 2013, 2014.

Slika 9 kaže, da je največji porabnik sredstev NZS A reprezentanca, v letu 2013 je bilo v ta namen porabljenih 2.627.019 € oz. 28 % vseh odhodkov. Deleži so iz leta v leto približno enaki, zneski pa se spreminjajo glede na načrtovane prihodke.

Slika 9: Struktura odhodkov NZS v letu 2013



Vir: NZS, Finančno poročilo NZS za leto 2013, 2014.

2 LICENCIRANJE NOGOMETNIH KLUBOV

2.1 Enakopravnost na igrišču in zunaj njega

Naslovi, napredovanja in druge nagrade morajo biti osvojeni na igrišču – to so stroga prepričanja vseh, ki zagovarjajo piramidno strukturo, sistem napredovanja in izpada, ki označuje evropski model športa.

Primarni cilj UEFA klubskega sistema licenciranja je povečanje transparentnosti s poudarjanjem izmenjave informacij na evropski ravni, zvišanje ravni profesionalnosti v klubskih vodstvih, zagotoviti finančno stabilnost klubov ter hkrati zaščititi in ohraniti integriteto tekmovanj.

Eno od osnovnih vodil UEFE je to, da so pravila enaka za vse, ne samo na igrišču, ampak tudi zunaj njega, zato morajo biti naslovi prvakov, napredovanja v višje lige in drugi nogometni dosežki osvojeni prav na igrišču (Traverso, 2008).

2.2 Kompleksen projekt UEFE

Prvi koraki v smer licenciranja nogometnih klubov so bili narejeni že leta 1999, ko je na pobudo UEFA komisije za profesionalni nogomet, administracija UEFE začela pripravljati dve vzporedni študiji: uvedbo sistema licenciranja za evropske klube in uvedbo t. i. ang. *salary cap* (poznani predvsem v severnoameriških ligah, pomeni pa omejitev višine sredstev, ki jih subjekt lahko porabi za plače igralcev) v nogometu.

Zaključki študije so bili, da je uvedba licenčnega sistema izvedljiva ob primerni strukturi in predlagali so uvedbo le-tega.

Hkrati je študija pokazala tudi, da bi bila uvedba ang. *salary cap* nemogoča brez večje primerljivosti posameznih klubov in obveznega pravnega okvirja.

Jasna prednost je bila tako dana sistemu licenciranja klubov in po potrditvi izvršnega odbora UEFE ter v sodelovanju z 8 pilotskimi nacionalnimi zvezami (Anglija, Španija, Luksemburg, Nizozemska, Norveška, Škotska, Švedska in Slovenija) je bil oblikovan prvi osnutek priročnika.

Priročnik je osnovni delovni dokument, ki ga morajo nacionalne zveze implementirati v svoje Pravilnike za licenciranje nogometnih klubov. Vse nacionalne pravilnike potem potrdi tudi UEFA.

Nacionalna zveza oz. združenje klubov (t. i. podeljevalec licence) je torej odgovorna za uporabo in spoštovanje licenčnega sistema na nacionalni ravni.

Verzija priročnika 1.0 je bila potrjena na Izvršnem odboru UEFA leta 2003 in je stopila v veljavo za tekmovalno sezono 2004/2005.

Naslednja, druga, verzija priročnika je bila pripravljena s pomočjo nacionalnih zvez, različnih komisij in dveh delovnih skupin – finančne delovne skupine in pravne delovne skupine, ki sta bili sestavljeni iz različnih strokovnjakov iz široke palete nacionalnih zvez in lig. Verzija 2.0 je bila sprejeta na Izvršnem odboru UEFA oktobra 2005, prvič pa uporabljena pri licenciranju za sezono 2008/2009.

Zadnja verzija priročnika z letnico 2012 je bila na Izvršnem odboru UEFA sprejeta maja 2012, njegova določila so stopila v veljavo s 1. 6. 2012. Priročnik je precej drugačen od prejšnjega, prvič je zapisano pravilo finančnega fair-playa. Nogometna zveza Slovenije je decembra 2012 na izvršnem odboru potrdila Pravilnik za licenciranje nogometnih klubov V4.0, ki dosledno upošteva navodila pravilnika UEFA. V veljavo je stopil za tekmovalno sezono 2013/2014.

2.3 Vloga UEFA in pravna podlaga

Sistem licenciranja klubov je odgovornost vsake nacionalne nogometne zveze, naloge UEFA so predvsem (Traverso, 2008):

- vodja projekta: vodi razvoj sistema licenciranja klubov v sodelovanju z nogometnimi deležniki ter zagotavlja redni dialog s političnimi in zakonodajalskimi institucijami;
- svetovalec in sponzor: zagotavlja tehnično, svetovalsko in finančno podporo;
- skrbnik: zagotavlja dosledno in pravilno uporabo sistema v vseh članicah.

2.4 Kriteriji licenčnega sistema

V sistemu licenciranja je za tekmovanja pod okriljem UEFA ter za domača tekmovanja v 1., 2. in 3. slovenski nogometni ligi opredeljenih 5 kriterijev. Razlikujejo se glede na raven tekmovanja, najzahtevnejši pa so kriteriji za nastop v tekmovanjih UEFA.

Kriteriji za pridobitev licence (NZS, 2012):

- športni;
- infrastrukturni;
- kadrovski in administrativni;
- pravni;
- finančni.

Kriteriji se delijo na tri stopnje:

- kriteriji z oznako 'A': obvezni kriteriji, če jih prosilec za licenco ne izpolni, ne more dobiti licence za sodelovanje v ustreznem tekmovanju;

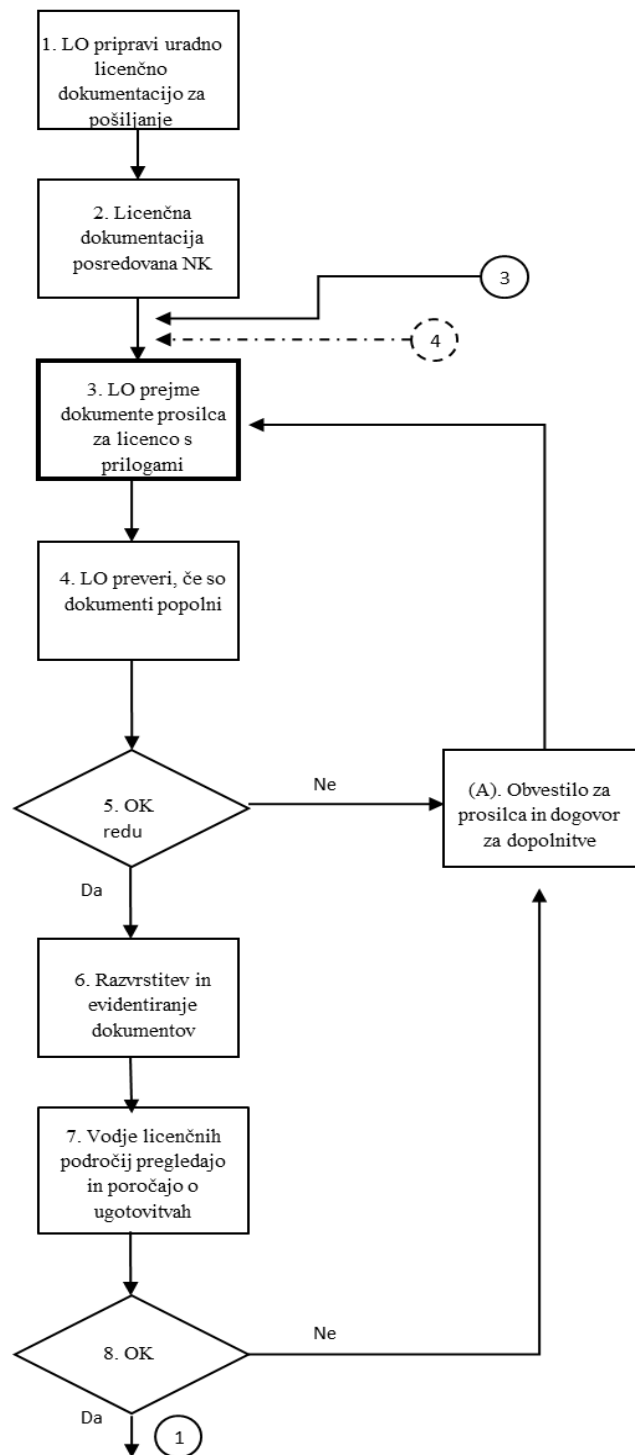
- kriteriji z oznako 'B': če kriteriji z oznako B niso izpolnjeni, prosilec za licenco leto lahko pridobi, vendar je kaznovan v skladu z disciplinskim pravilnikom NZS;
- kriteriji z oznako 'C': so priporočila. Neizpolnjevanje se ne kaznuje.

Tabela 2: Licenčni kriteriji za pridobitev licence za 1. SNL

Kriteriji	Kriteriji A	Kriteriji B	Kriteriji C
Športni			
	Mladinski razvojni program (S.01). Mladinska moštva (S.02). Registrirani mladi igralci (S.03). Zdravstveno varstvo igralcev (S.04).	Izobraževalni seminarji in šolanja (S.05). Fair-play, nediskriminacija in strpnost (S.06).	
Infrastrukturno- varnostni			
	Stadion za UEFA in NZS klubska tekmovanja (I.01).	Objekti za treniranje (I.02).	
Administrativno- kadrovski			
	Direktor (K.01). Tajnik/sekretar kluba (K.02). Finančni direktor (K.03). Vodja varnosti (K.04). Varnostna služba (K.05). Oseba za stike z javnostjo (K.06). Zdravnik (K.08). Fizioterapevt (K.09). Glavni trener (K.010). Pomočnik glavnega trenerja (K.11). Vodja mladinskega programa (K.12). Trenerji mlajših kategorij (K.13). Imenovanje in pogodba (K.14).	Zamenjave in nadomeščanje med licenčno sezono (K.15).	Oseba za stike z navijači (K.07).
Pravni			
	Izjava prosilca za licenco (P.01). Dokumenti in izjave (P.02). Izpis iz javnega registra (P.03).		
Finančni			
	Revidirani letni računovodski izkazi (F.01). Obveznosti do nogometnih klubov iz prestopnih dejavnosti (F.02). Obveznosti do zaposlenih in odvisnih oseb (F.03). Pisna predstavitev (F.04). Načrtovane računovodske informacije (F.05).		

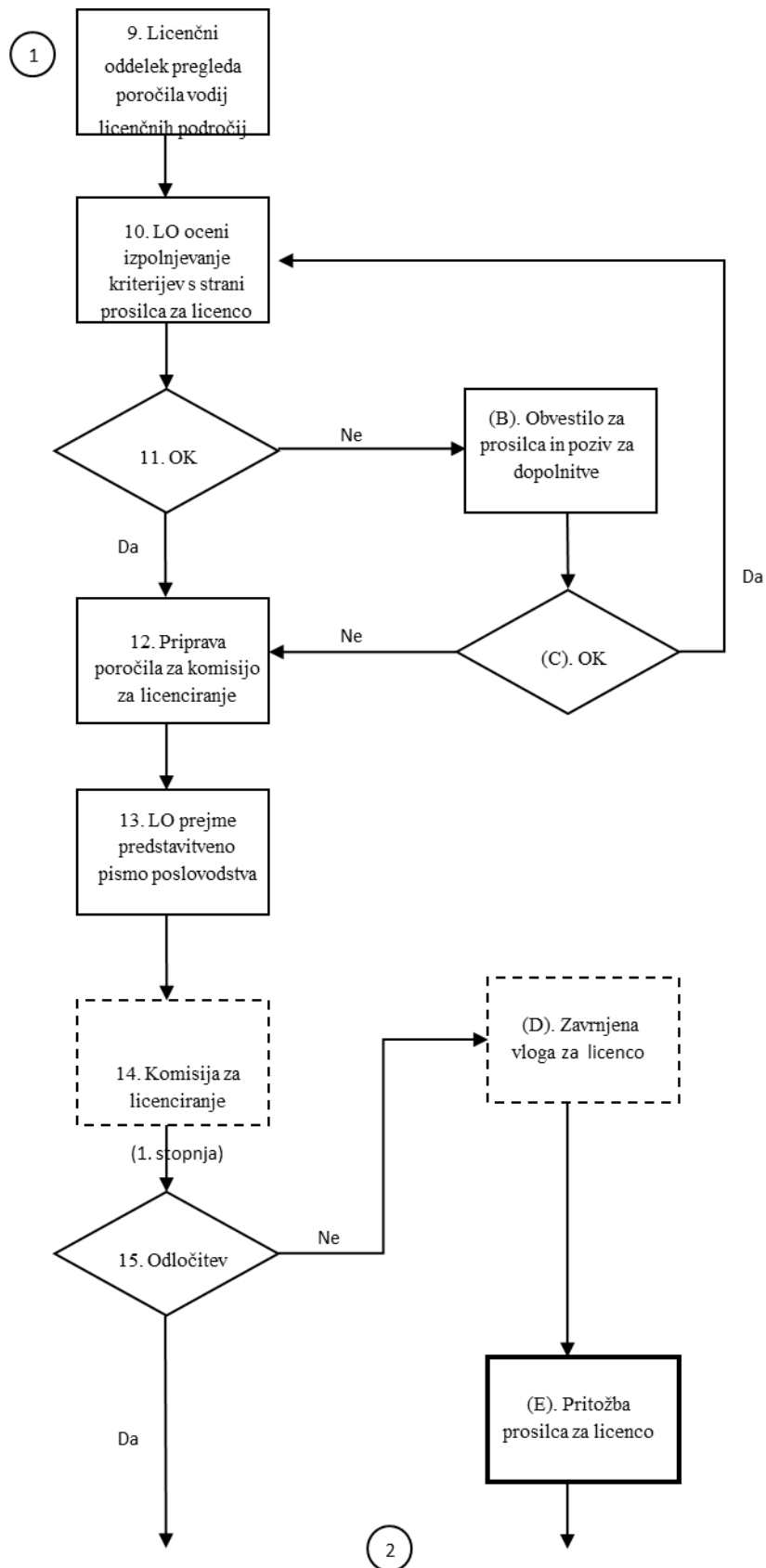
Vir: NZS, Pravilnik o licenciranju nogometnih klubov, V4.0, 2012.

Slika 10: Potek licenčnega postopka



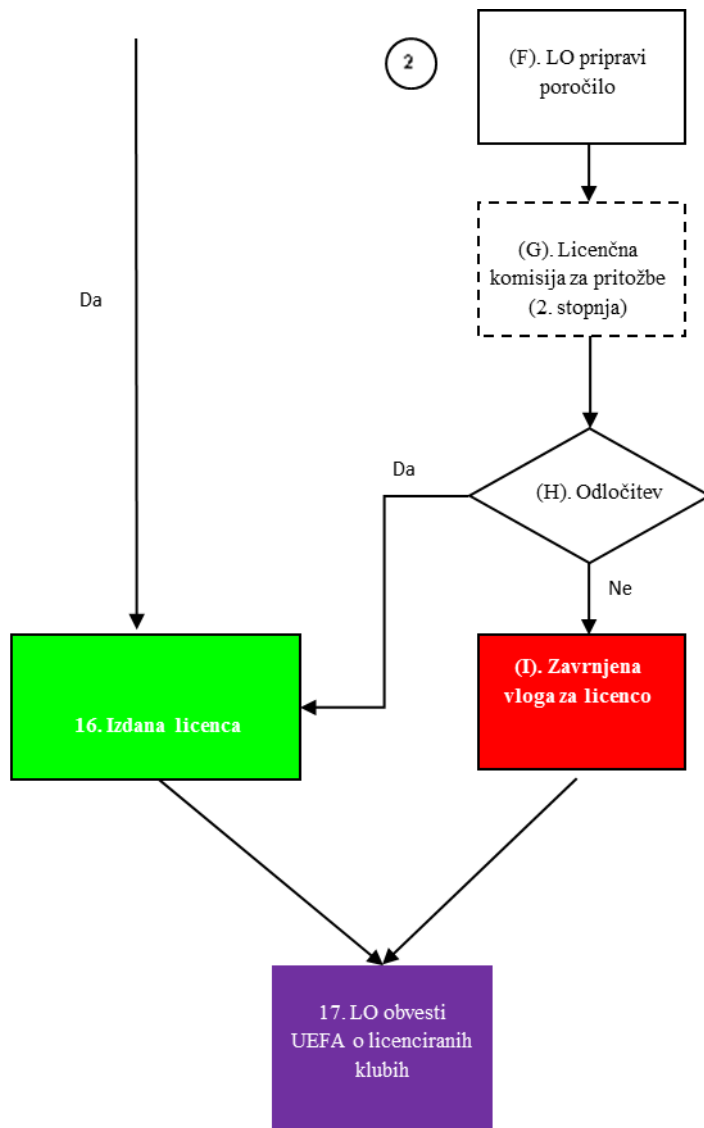
Se nadaljuje

Nadaljevanje



Se nadaljuje

Nadaljevanje



Vir: NZS, Licenciranje nogometnih klubov, V4.0, 2012.

2.5 Vsebina finančnih kriterijev

Z revidiranjem finančnih kriterijev leta 2010 sta bila ukinjena kriterija F.06 in F.07 (dolžnosti obveščanja o poznejših dogodkih in posodabljanje načrtovanih računovodskih informacij), saj sta posredno zajeta v novih pravilih finančnega nadzora, ki jih predpisuje UEFA.

Kot posledica novih pravil UEFE sta se spremenila tudi kriterija F.02 in F.03. Po novih pravilih se tekoče, najmanj pa na 3 mesece, preverja stanje poravnavanja obveznosti iz teh naslovov.

Prav tako se je pomembno spremenilo izpolnjevanje kriterija F.05, ki uvaja finančno načrtovanje za 18-mesečno obdobje, in sicer za 6-trimesečnih obdobj (v preteklosti je pravilo opredeljevalo 3-šestmesečna obdobja).

Zadnje revidiranje licenčnega pravilnika je 12. 12. 2012 sprejel Izvršni odbor NZS in s tem uskladal pravilnik z zahtevani UEFA glede finančnega fair-playa.

F.01 – revidirani letni računovodski izkazi

Pravilnik določa, da mora prosilec za licenco pripraviti revidirane letne računovodske izkaze, ki temeljijo na računovodskih standardih na podlagi veljavne zakonodaje za gospodarske družbe. Izkazi morajo biti revidirani za pridobitev licence za tekmovanja pod okriljem UEFA in 1. SNL ter sestavljeni iz bilance stanja, izkaza poslovnega izida, izkaza denarnih tokov, pojasnil, ki naj vključujejo povzetek pomembnih računovodskih usmeritev, ter poročila posloводства o poslovanju.

Upoštevane morajo biti temeljne računovodske usmeritve na podlagi mednarodnih računovodskih standardov, ki zajemajo resnično in pošteno predstavitev v skladu z računovodsko prakso, doslednost predstavitev, časovno neomejenost dogajanja, če to dovoljujejo okoliščine, upoštevanje nastanka poslovnih dogodkov, pojasnila k posameznim postavkam ter odpis sredstev in obveznosti oziroma prihodkov in odhodkov na podlagi veljavne računovodske prakse.

V bilanci stanja pa morajo biti zajeti nekateri specifični podatki, ki natančneje prikazujejo delovanje nogometnega subjekta, in sicer (NZS, 2012):

Kratkoročna sredstva:

- denarna sredstva in njihovi ustrezniki;
- terjatve iz prestopov igralcev;
- terjatve do povezanih oseb in drugih subjektov v skupini;
- druge terjatve;
- zaloge.

Dolgoročna sredstva:

- opredmetena osnovna sredstva;
- neopredmetena sredstva;
- dolgoročne finančne naložbe.

Kratkoročne obveznosti:

- bančne prekoračitve in posojila;
- obveznosti, povezane s prestopi igralcev;
- obveznosti do povezanih oseb in drugih oseb v skupini;

- obveznosti do zaposlenih in odvisnih oseb;
- druge kratkoročne obveznosti;
- davčne obveznosti;
- pasivne časovne razmejitve.

Dolgoročne obveznosti:

- bančna in druga posojila;
- druge dolgoročne obveznosti;
- davčne obveznosti;
- rezervacije.

Čista sredstva / dolgovi:

- čista sredstva / dolgovi. Znesek čistih sredstev/dolgov, je vsota celotnih sredstev, zmanjšana za celotne dolgove.

Kapital:

- vpoklicani kapital;
- kapitalske rezerve;
- rezerve iz dobička;
- čisti dobiček ali čista izguba;
- presežek iz prevrednotenja. Ločeno razkritje sestavin nominiranega in nenominiranega kapitala.

Naštete postavke se razkrijejo v bilanci stanja ali dodatnih pojasnilih.

Pravilnik prav tako predvideva minimalne zahteve glede vsebine postavk v izkazu poslovnega izida v poslovnem letu (poslovno leto za slovenske klube je enako koledarskemu letu), in sicer:

Prihodki:

- vstopnina;
- sponzorstvo in oglaševanje;
- medijske pravice;
- prihodki iz prodaje blaga in storitev;
- UEFA solidarnostna sredstva in nagrade;
- drugi prihodki.

Odhodki:

- stroški materiala in storitev;
- stroški dela in storitev zaposlenih in odvisnih oseb;
- amortizacija;
- oslabitev dolgoročnih sredstev;
- stroški nakupa igralcev;
- drugi poslovni odhodki.

Drugo:

- dobiček/izguba pri odtujitvi sredstev;
- stroški financiranja;
- davki;
- čisti dobiček ali čista izguba.

Naštete postavke se razkrijejo v bilanci stanja ali dodatnih pojasnilih.

Prosilec za licenco mora v izkazu denarnih tokov poročati o denarnih tokovih v poslovnem letu, posebej pa morajo biti razvrščene poslovne aktivnosti, naložbene aktivnosti in aktivnosti financiranja ter vsi drugi denarni tokovi, kot na primer prejete in plačane obresti, dividende, davki morajo biti izkazani posebej, če niso zajeti in posebej izkazani v drugih postavkah denarnih tokov.

Prav tako so pomembna pojasnila k računovodskim izkazom. Minimalne zahteve po razkritjih v pojasnilih so tako računovodske usmeritve, obvladujoča stranka (obvezno mora biti razkrita ime končne stranke, ne glede na to, ali so bile opravljene transakcije med obvladujočimi strankami in poročevalskim subjektom ali ne), transakcije povezanih strank, zastavljena sredstva in sredstva s pridržkom lastninske pravice, naložbe, morebitne obveznosti, bančne prekoračitve in posojila ter druga razkritja, ki niso kategorizirana v katero od prej navedenih skupin (med drugim tudi: plačila agentom, pravice drugih oseb, ki so udeležene pri prestopu igralca na začetku in koncu licenčne sezone, davčne obveznosti).

Prosilcu se vloga za licenco zavrne, če letni računovodski izkazi niso predloženi v določenem roku ter če prosilec za licenco predloži letne računovodske izkaze, ki ne izpolnjujejo minimalnih zahtev glede vsebine in vodenja računov.

Podeljevalec licence po predloženem mnenju revizorja postopa v skladu z naslednjimi točkami:

- če je revizorjevo mnenje pritrdilno, prosilec izpolnjuje kriterij F.01;

- če je revizorjevo mnenje odklonilno, prosilec ne izpolnjuje kriterija F.01, razen v primeru, da je zagotovljeno kasnejše pritrdilno mnenje revizorja;
- če revizorjevo poročilo izraža v zvezi s časovno neomejenostjo delovanja poudarjanje zadeve ali mnenje s pridržkom, podeljevalec licenco zavrne, razen če:
 - je predloženo kasnejše revizijsko mnenje brez poudarjanja zadeve ali pridržka v zvezi z istim poslovnim letom ali je podeljevalec licence prejel in pozitivno ocenil dodatne dokumentarne dokaze, ki kažejo na sposobnost prosilca za licenco, da nadaljuje kot delujoča pravna oseba vsaj do konca sezone, ki se licencira ali
 - če revizorjevo poročilo (razen poudarkov v zvezi s časovnim neomejenim delovanjem), vsebuje poudarjanje zadeve ali mnenje s pridržkom, mora podeljevalec licence pretehtati vpliv navedenega na licenciranje.

Licenco se lahko zavrne, če dodatni dokumentarni dokazi niso bili predloženi in/ali pozitivno ocenjeni s strani podeljevalca licence. Dodatni dokazi, ki bi jih morda potreboval podeljevalec licence, bodo odvisni od razlogov za dopolnitev revizijskega poročila.

F.02 – brez obveznosti do nogometnih klubov iz prestopnih dejavnosti

Prosilec za licenco mora dokazati, da nima zapadlih obveznosti do nogometnih klubov, ki izhajajo iz prestopnih dejavnosti. Predložiti mora identifikacijsko tabelo v zvezi s prestopi igralcev. Pripravljena in predložena mora biti tudi, če v poročevalskem obdobju ni bilo prestopov/posojanja igralcev.

Za licenco 1. SNL in UEFA postopke ocenjevanja izvede revizor, za pridobitev licence 2. SNL in 3. SNL pa podeljevalec licence.

F.03 – brez obveznosti do zaposlenih in odvisnih oseb

Prosilec za licenco mora dokazati, da nima nobenih zapadlih pogodbenih in drugih pravnih obveznosti do zaposlenih in odvisnih oseb, vključno z obveznostmi za socialne prispevke, davke in druge dajatve.

F.04 – pisna predstavitev računovodstva pred odločitvijo licenčnih organov

Prosilec za licenco mora pripraviti pisno predstavitev v roku sedmih dni pred odločitvijo komisije za licenciranje.

F.05 – načrtovane računovodske informacije

Prosilec za licenco mora pripraviti načrtovane računovodske informacije, ki se nanašajo na obdobje, ki se prične takoj po zadnjem zakonskem datumu letnih računovodskih izkazov in zajema celotno sezono, ki jo je potrebno licencirati. Načrtovane računovodske informacije

morajo biti pripravljene na četrtni ravni. Prosilec za licenco ne izpolnjuje kazalcev, če izkazuje enega od navedenih pogojev:

- IND.01 (časovno neomejeno delovanje): revizorjevo poročilo v zvezi z revidiranimi letnimi računovodskimi izkazi, predloženo v skladu s kriterijem F.01, vključuje poudarjanje zadeve ali mnenje s pridržkom v zvezi s časovno neomejenostjo delovanja;
- IND.02 (negativni kapital): v revidiranih letnih računovodskih izkazih (vključno z zahtevanimi dodatnimi informacijami), predloženih v skladu s kriterijem F.01, je razkrit položaj čistih sredstev/dolgov, ki se je poslabšal glede na primerljive zneske, vsebovane v letnih finančnih izkazih preteklega leta (NZS, 2012).

3 FINANČNA ANALIZA POSLOVANJA KLUBOV 1. SNL

Ker je gospodarska pobuda svobodna (Ur. l. RS, št. 33/1991, člen 74 Ustave RS), ne more biti zadržkov, da bi se športna organizacija lahko organizirala v kateri koli obliki športnega združevanja. Tudi Zakon o športu glede tega ne postavlja omejitev.

Po veljavnem pravnem redu v Sloveniji je torej mogoče ustanoviti športno organizacijo v kateri koli od predvidenih pravnih oblik organiziranosti. Pri tem je seveda jasno, da morajo biti izpolnjeni pogoji, ki so v posameznih zakonih predpisani.

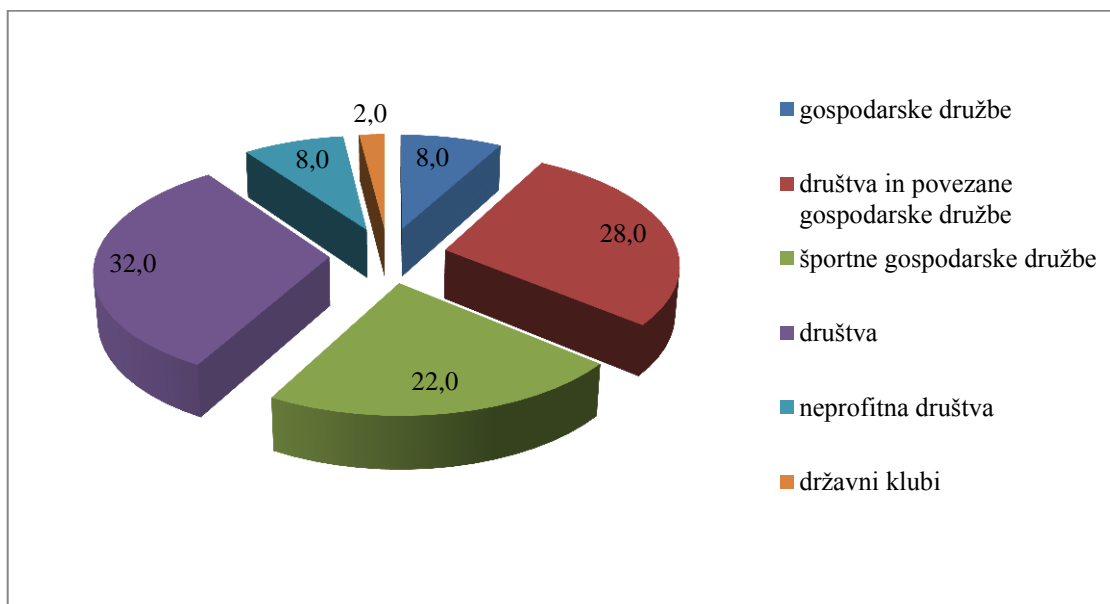
V zvezi z Zakonom o društvih je verjetno eden poglobitnih problemov to, da naj bi bilo društvo v osnovi neprofitna pravna oseba (Ur. l. RS, št. 61/2006, člen 1 ZDru-1, primerjaj tudi 25. člen). Za športna društva sicer verjetno pridejo v poštev ugodnosti društev v javnem interesu (Ur. l. RS, št. 61/2006, člen 30 ZDru), vendar celotni (upravni) postopki v zvezi s tem niso prilagojeni potrebam (in realnim zmožnostim) vseh slovenskih športnih društev. Poleg tega je precej nejasnosti tudi z zvezami društev (status, delovanje, upravljanje, pravice članov) (Ur. l. RS, št. 61/2006, člen 16 ZDru), na katerih temelji velik del organizacijskega in tudi tekmovalnega (zlasti reprezentančnega) dela v športu. In navsezadnje so le tako imenovane panožne zveze lahko članice nacionalnega olimpijskega komiteja (v Sloveniji torej OKS) ter mednarodnih federacij.

V primerih investicij je seveda razumljivo, da bodo vlagatelji želeli imeti tudi kapitalski nadzor: to najbolj omogoča pravni institut gospodarskih družb, zlasti kapitalskih (delniške družbe oziroma družbe z omejeno odgovornostjo). Po drugi strani pa je lahko prenašanje neusmiljenih načel kapitalskega upravljanja v šport, zlasti ko ne gre za posebne interese zaposlenih športnikov, v nasprotju z njegovim namenom oziroma njegovimi posebnimi moralnimi zahtevami (Ilešič, 2008).

Klubi, člani slovenske 1. SNL, so vsi organizirani kot društva, imajo pa nekateri povezana društva (predvsem pri organizaciji mladinskega nogometa) in povezane družbe z omejeno

odgovornostjo. Statut NZS (NZS, 2012) kot svoje članice opredeljuje 9 MNZ-jev in 2 strokovni organizaciji. MNZ v svojih statutih kot člane opredeli klube ali društva in ne morebitne d. o. o. ali d. n. o. V trenutni ureditvi tako ni mogoče, da bi bil klub organiziran drugače kot društvo. Slika 11 prikazuje, da je tudi na evropski ravni največ klubov organiziranih kot društvo.

Slika 11: Pravna oblika 235 evropskih klubov, ki so tekmovali v evropskih klubskih tekmovanjih v sezoni 2012/2013 v %



Vir: S. Perry, The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2011, str. 32, 2013.

3.1 Izbrani podatki iz izkaza poslovnega izida

V spodnji tabeli so prikazani izbrani podatki iz izkaza poslovnega izida za povprečen klub 1. SNL. Vsoto po posameznih klubih sem delila z 10 (razen v letu 2012) in dobila povprečje vseh klubov. Seveda med posameznimi klubi obstajajo večje ali manjše razlike, vendar pa podatki smiselno predstavljajo trende v slovenskem nogometu.

Tabela 3: Izbrani podatki iz izkaza poslovnega izida povprečja slovenskih klubov 1. SNL

	2011		2012*		2013	
	povp./klub (v EUR)	delež v %	povp./klub (v EUR)	delež v %	povp./klub (v EUR)	delež v %
PRIHODKI (brez prestopnih dejavnosti)						
vstopnina	130.800	8,70	132.111	7,80	84.500	5,40
UEFA solidarnostna plačila in nagrade			495.778	29,20	500.300	32,30
sponzorstvo in oglaševanje	627.100	41,90	653.000	38,40	552.700	35,70
prodaja medijskih pravic	16.300	1,09	17.889	1,10	28.600	1,80
drugi prihodki	532.400	35,60	183.111	10,80	323.600	20,90
komercialne aktivnosti	189.500	12,70	215.222	12,70	60.200	3,90
SKUPAJ PRIHODKI (brez prestopnih dejavnosti)	1.496.100	100,00	1.697.111	100,00	1.549.900	100,00
ODHODKI (brez prestopnih dejavnosti)						
stroški storitev in materiala	414.200	21,70	379.889	19,80	324.900	18,30
stroški zaposlenih oseb	937.000	49,20	1.134.666	59,10	1.061.800	60,20
a) plače in honorarji – igralci	723.700		763.333		667.100	
b) plače in honorarji – ostali	213.300		371.333		394.700	
amortizacija	136.700	7,20	29.111	1,50	29.400	1,70
drugi poslovni odhodki	416.500	21,90	377.667	19,60	348.300	19,80
SKUPAJ ODHODKI (brez prestopnih dejavnosti)	1.904.400	100,00	1.921.333	100,00	1.764.400	100,00
ČISTI DOBIČEK/ČISTA IZGUBA (brez prestopnih dejavnosti)	-408.300		-224.222		-214.500	
PRIHODKI iz prestopnih dejavnosti, prihodki od prodaje igralcev	518.300		605.111		337.500	
SKUPAJ PRIHODKI iz prestopnih dejavnosti	518.300		605.111		337.500	
ODHODKI iz prestopnih dejavnosti, stroški nakupa igralcev	117.600		174.889		129.500	
SKUPAJ ODHODKI iz prestopnih dejavnosti	117.600		174.889		129.500	
ČISTI DOBIČEK/ČISTA IZGUBA iz prestopnih dejavnosti	400.700		430.222		208.000	
ČISTI DOBIČEK/ČISTA IZGUBA poslovnega leta	-7.600		206.000		-6.500	

Legenda: * Za leto 2012 je licenčno dokumentacijo oddalo le 9 klubov 1. SNL.

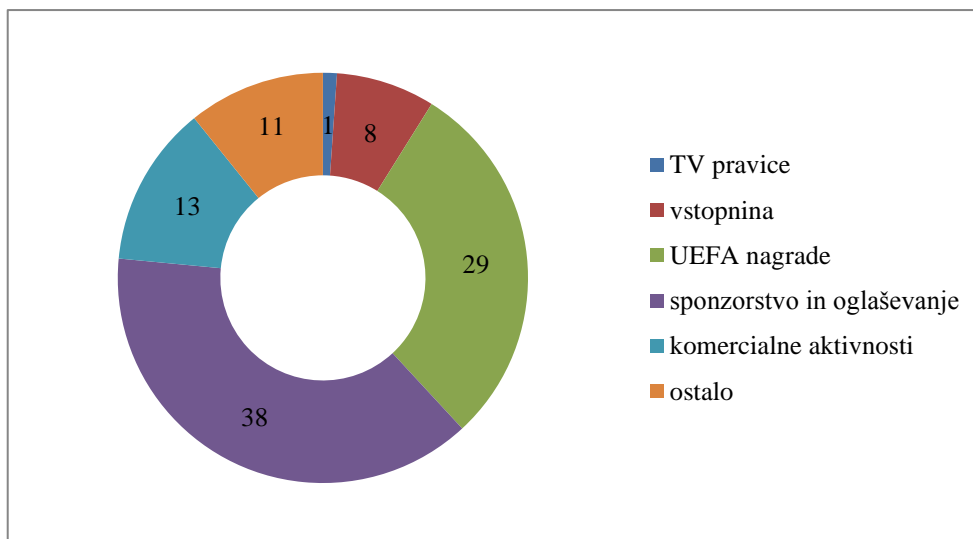
3.2 Struktura prihodkov in odhodkov

3.2.1 Struktura prihodkov slovenskih klubov v primerjavi z evropskimi

Struktura prihodkov klubov 1. SNL je skozi leta bolj kot ne enaka – kot kaže Slika 12, ki prikazuje strukturo prihodkov za leto 2012, največji delež predstavljajo sponzorski vložki in oglaševanje, sledijo jim UEFA nagrade in solidarnostna sredstva, na tretjem mestu so prihodki od komercialnih aktivnosti, vstopnina predstavlja le 7,8 % vseh prihodkov klubov. Kot je razvidno iz spodnjega grafa, pa je struktura prihodkov klubov na evropski ravni povsem drugačna. Največji del tako predstavlja prodaja TV-pravic, sledijo prihodki iz naslova sponzorjev, prihodki iz naslova vstopnin predstavljajo kar 18 % vseh prihodkov, medtem ko nagrade UEFE nagrade le 8 %.

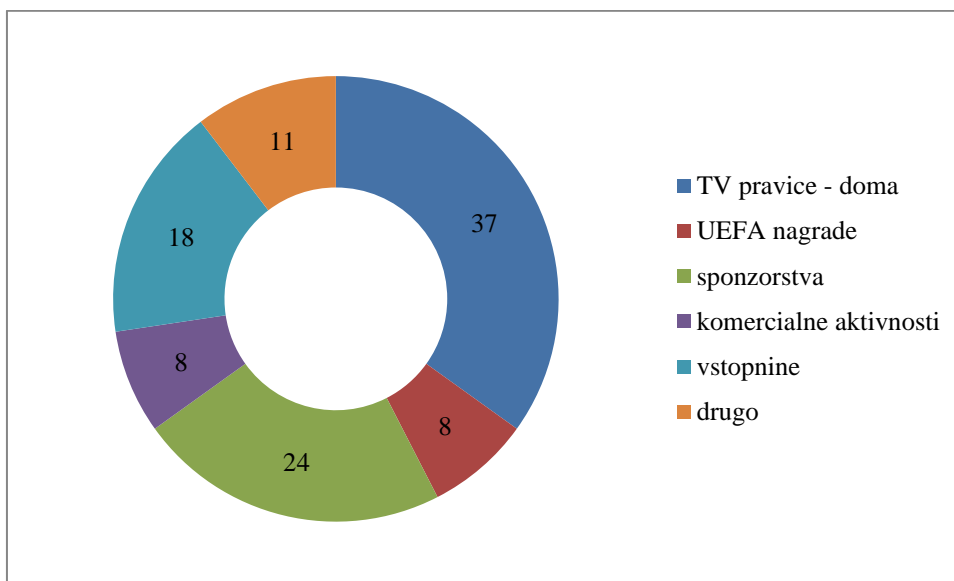
Največja razlika je tako prav pri prodaji TV-pravic, kjer slovenski klubi zaradi majhnosti trga ne morejo dosegati zneskov, kot jih lahko klubi v večjih in nogometno bolj razvitih državah.

Slika 12: Struktura prihodkov klubov 1. SNL v letu 2012 v %



Največje odstopanje od strukture prihodkov evropskih nogometnih klubov, ki je prikazana na sliki 13, je vidno pri postavki prodaje TV-pravic, saj Slovenija zaradi majhnega trga ne uspe generirati tako velikih vsot, kot je to praviloma v tujini.

Slika 13: Struktura prihodkov klubov evropskih prvih lig v letu 2012 v %



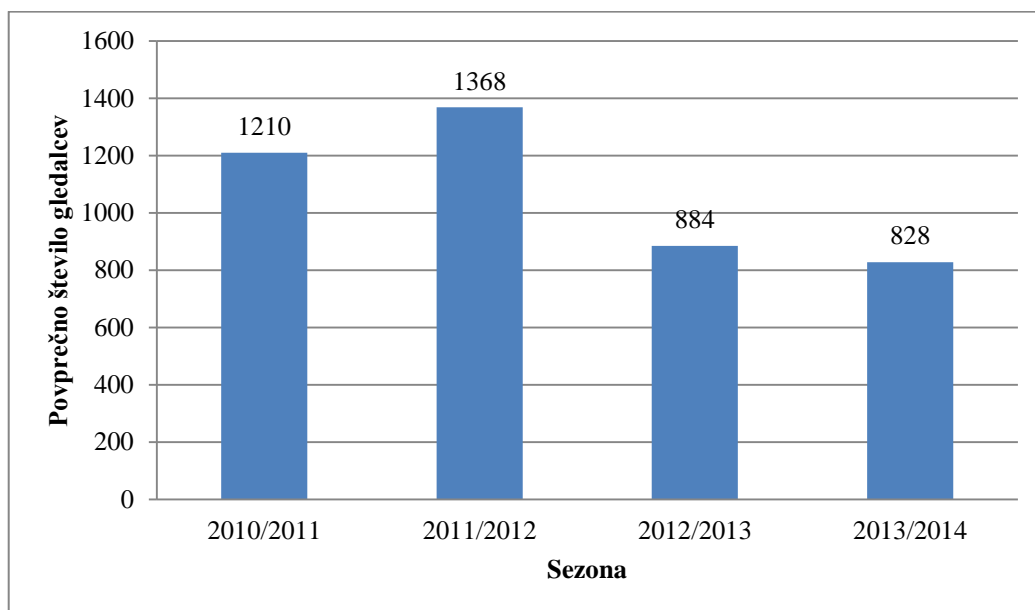
Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014*, str. 58.

Govorimo o prihodkih brez prestopnih dejavnosti, ki so velik del sredstev za slovenske klube in so bili v letu 2012 odločilni pri tem, da klubi finančnega leta niso končali v rdečih številkah. Povprečen klub 1. SNL je v letu 2012 prejel kar 605.111 € iz prestopnih dejavnosti, na strani odhodkov pa je za prestopne igralcev namenil 174.889 €, kar pomeni, da je nastala razlika v višini 430.222 €.

S prenovno 1. SNL, ki se od sezone 2013/2014 imenuje Prva liga Telekom Slovenije in s katero je slovenski nogomet prvič prisoten tudi na komercialni televiziji (Planet TV) in ne izključno na RTV Slovenija, je pričakovati pozitivne premike.

Kot so pokazale izkušnje v sosednjih državah, podobnih Sloveniji, je pojavnost nogometa na televiziji pozitivno vplivala tako na vložke sponzorjev kot tudi obiske stadionov na tekmah domačega prvenstva.

Slika 14: Povprečno število obiskovalcev na tekmah 1. SNL od sezone 2010/2011 do sezone 2013/2014



Vir: Licenčni organi NZS, Uradna licenčna dokumentacija klubov 1. SNL, 2012-2014.

Kot je razvidno s slike 14, je povprečno število gledalcev na tekmah 1. SNL z izjemo sezone 2011/2012 v naslednjih letih drastično padlo. Trend v tujini je drugačen, zato si lahko klubi velik del prihodkov zagotovijo s prodajo vstopnic, v 1. SNL pa na žalost situacija tega ne omogoča. Tako je preživetje v veliki meri odvisno od solidarnostnih sredstev UEFA in neposrednih prihodkov iz sponzorstva.

Prvič v nekaj letih je rast prihodkov prehitela rast plač in tako prispevala k izboljšanju oz. zmanjšanju izgub klubov za 36 %, z 1,7 milijarde € na 1,1 milijarde €. Pozitivni trendi FFP se kažejo tudi v zmanjšanju zapadlih obveznosti – kar za 84 % glede na leto 2011, ko so bili klubi prvič dolžni sporočati višino le-teh.

Prihodki evropskih klubov so se v povprečju glede na leto 2011 zvišali za malo manj kot 7 %. Že drugo leto zapored so klubi najvišjih evropskih lig poročali o zmanjšanju deleža vstopnin v strukturi celotnih prihodkov, tokrat za 2 %. Prihodki od vstopnin stagnirajo že od leta 2007, temu primeren je tudi padec deleža v celotnih prihodkih.

Kot kaže tabela 4, so se kljub vsemu prihodki klubov 39-ih lig po Evropi zvišali, znižali oz. stagnirali so le v 15-ih ligah. V 1. SNL so se v povprečju povečali za 7 %.

Tabela 4: Rast prihodkov v izbranih top ligah po Evropi od leta 2008–2012

	2008 v %	2009 v %	2010 v %	2011 v %	2012 v %	5-letno obdobje v %
Slovenija	8	-15	1	22	7	21
Hrvaška	1	-24	-4	26	-13	-20
Avstrija	-3	2	4	5	0	8
Italija	10	8	3	3	5	33
Madžarska	65	36	-10	24	21	202

Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014, str. 63.*

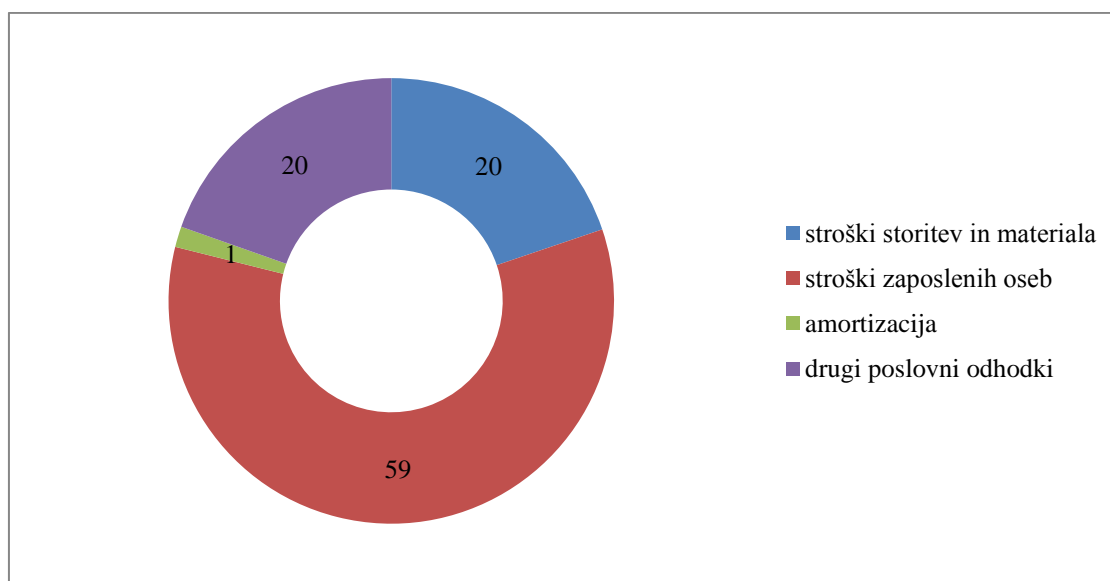
3.2.2 Struktura odhodkov slovenskih klubov

Največji delež v strukturi odhodkov slovenskih klubov predstavljajo stroški zaposlenih oseb, v povprečju kar 59 % vseh odhodkov ali 1.134.666 €/leto.

Evropski klubi so imeli tako v letu 2012 izgubo iz poslovanja v vrednosti 110 milijonov €, kar je znatno manj kot leto prej, ko je ta znašala kar 390 milijonov €.

Slovenski klubi so v letu 2012 zabeležili povprečno 206.000 € dobička poslovnega leta, ki vključuje tudi prestopne dejavnosti. Izguba brez prestopnih dejavnosti je znašala 224.222 €, kar je skoraj polovico manj kot v letu 2011, ko je izguba znašala 408.300 € (Sefton, 2014).

Slika 15: Struktura odhodkov klubov 1. SNL



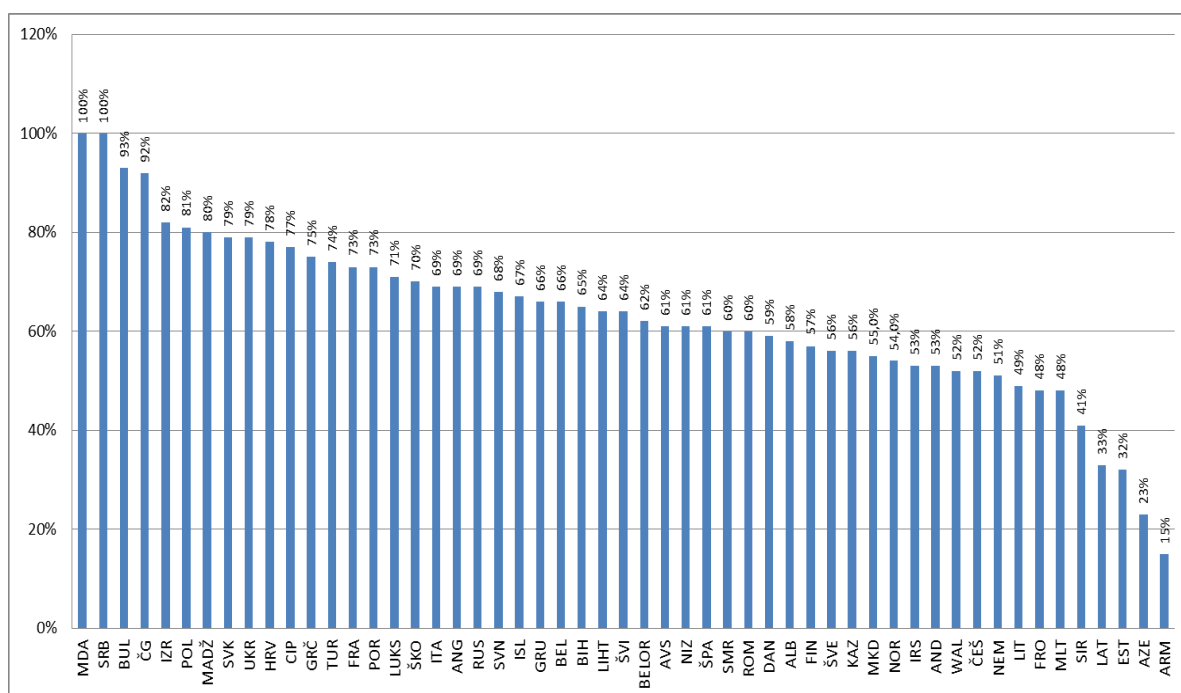
3.3 Finančne značilnosti prestopnih dejavnosti

Prvoligaški klubi so v letu 2012 realizirali prestopne s finančnimi obveznostmi v višini 1,3 milijona €. Prihodki iz naslova prestopnih dejavnosti so v letu 2012 za klube znašali 4,4 milijona €. Povprečno tako predstavljajo prihodki iz prestopnih dejavnosti 21 % vseh prihodkov.

3.4 Stroški dela in storitev zaposlenih

V sliki 16 so prikazani podatki za evropske klube, ki za plače namenjajo od 93 do 15 % prihodkov. V povprečju tako namenijo 65 % prihodkov za plače igralcev, uslužbencev, bonuse ter davčne in socialne dajatve. 79 % tega zneska, torej 7,3 milijarde €, je bilo namenjenih za plače igralcev in 21 % (ali 1,9 milijarde €) za tehnično in administrativno osebje.

Slika 16: Delež plač v prihodkih klubov po posameznih državah*



Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014, str. 66.*

Legenda: * podatek za Makedonijo in Latvijo je zgolj informativen, ker le majhno število klubov oddaja licenčno dokumentacijo, v okviru katere sporoča podatke o višini plač.

Tabela 5: Rast plač v izbranih top ligah po Evropi od leta 2008–2012 brez upoštevanja inflacije

	2008 v %	2009 v %	2010 v %	2011 v %	2012 v %	5-letno obdobje v %
Slovenija	17	0	-19	9	15	18
Hrvaška	47	10	32	-15	16	53
Avstrija	2	-3	16	-8	4	10
Italija	16	11	7	-1	2	39
Madžarska	15	25	5	100+	71	100+

Vir: S. Perry, The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012,2014, str. 70.

V Tabeli 5 je prikazana rast plač v Sloveniji in sosednjih državah v 5-letnem obdobju. Plače so se povečale v 42 od 52 evropskih lig v obdobju 2007–2012, v več kot polovici lig kar za 50 %. Vendar pa je tudi osvojeno število naslovov državnega prvaka povezano z izdatki za plače – klub, ki nameni več svojih prihodkov za plačilo igralcev in tehničnega osebja, ima večje možnosti za osvojitve naslova.

Prav nasprotno pa je pri pokalnem tekmovanju – klub z večjim deležem plač v svojih izdatkih bo pokalni prvak le v enem od treh primerov.

V slovenskih klubih 1. SNL izdatki za plače predstavljajo 68 % vseh izdatkov kluba. To je 3 % več od evropskega povprečja. Klub tako vsak mesec samo za plače, honorarje in prispevke nogometašev nameni 63.611 €.

3.5 Izbrani podatki iz bilance stanja

V tabeli 6 so predstavljeni izbrani podatki iz bilance stanja za povprečen klub 1. SNL.

*Tabela 6: Izbrani podatki iz bilance stanja povprečja klubov 1. SNL**

SREDSTVA			
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
KRATKOROČNA SREDSTVA	povp./klub (v EUR)	povp./klub (v EUR)	povp./klub (v EUR)
denar in ekvivalenti	19.700	164.000	166.200
prihodki od prestopov igralcev	23.100	102.000	91.000
terjatve	63.700	8.555	9.400
druga kratkoročna sredstva	168.500	208.889	202.700
SKUPAJ kratkoročna sredstva	275.000	483.444	469.300
DOLGOROČNA SREDSTVA			
opredmetena osnovna sredstva	356.500	381.000	234.000
neopredmetena osnovna sredstva	1.000	12.000	9.400
druga dolgoročna sredstva	12.800	21.444	78.700
SKUPAJ dolgoročna sredstva	370.300	414.444	322.100
SKUPAJ SREDSTVA	645.300	897.888	791.400
KAPITAL IN OBVEZNOSTI			
KAPITAL			
delež tvegane kapitala	-579.800	-497.111	-275.700
zadržani dobiček	-7.700	206.000	-8.000
skupaj kapital	-587.500	-291.111	-283.700
KRATKOROČNE OBVEZNOSTI			
bančna in druga posojila, bančne prekoračitve	476.700	434.333	546.400
davčne obveznosti	75.600	45.111	19.100
obveznosti do zaposlenih oseb	91.700	132.444	140.900
obveznosti do kupcev in povezanih strank	83.600	2.000	600
ostale kratkoročne obveznosti	484.700	537.556	368.100
SKUPAJ kratkoročne obveznosti	1.212.300	1.151.444	1.075.100
DOLGOROČNE OBVEZNOSTI			
odložene bančne obveznosti	20.500	3.778	0
druge dolgoročne obveznosti		33.777	0
skupaj dolgoročne obveznosti	20.500	37.555	0
SKUPAJ OBVEZNOSTI	1.232.800	1.188.999	1.075.100
SKUPAJ KAPITAL IN OBVEZNOSTI	645.300	897.888	791.400

Legenda: * Za leto 2012 je licenčno dokumentacijo oddalo le 9 klubov 1 SNL.

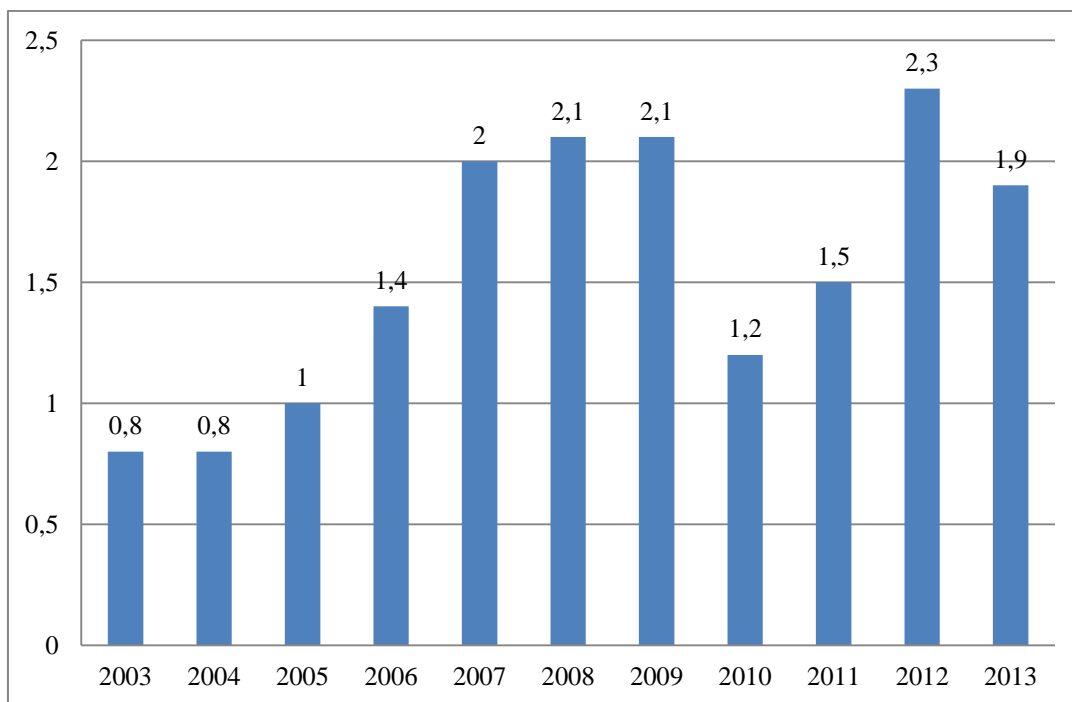
3.6 Primerjava finančnega stanja klubov 1. SNL v letu 2013 z letom 2012

V letu 2013 lahko zaznamo nekatere pozitivne premike v finančnem poslovanju slovenskih prvoligaških klubov:

- v letu 2013 je bilo v primerjavi z letom 2012 klubom na voljo veliko več kratkoročnih kot dolgoročnih sredstev. Le-ta so jim tudi lažje dostopna in omogočajo enostavnejše poslovanje kluba;
- zmanjšal se je delež tveganega kapitala;
- zmanjšale so se davčne obveznosti ter na splošno kratkoročne obveznosti;
- nič dolgoročnih obveznosti.

Kljub temu pa ostajajo obveznosti do zaposlenih oseb previsoke, v letu 2013 so se v primerjavi z letom 2012 še povečale.

Slika 17: Povprečen proračun kluba 1. SNL od leta 2003 do leta 2013

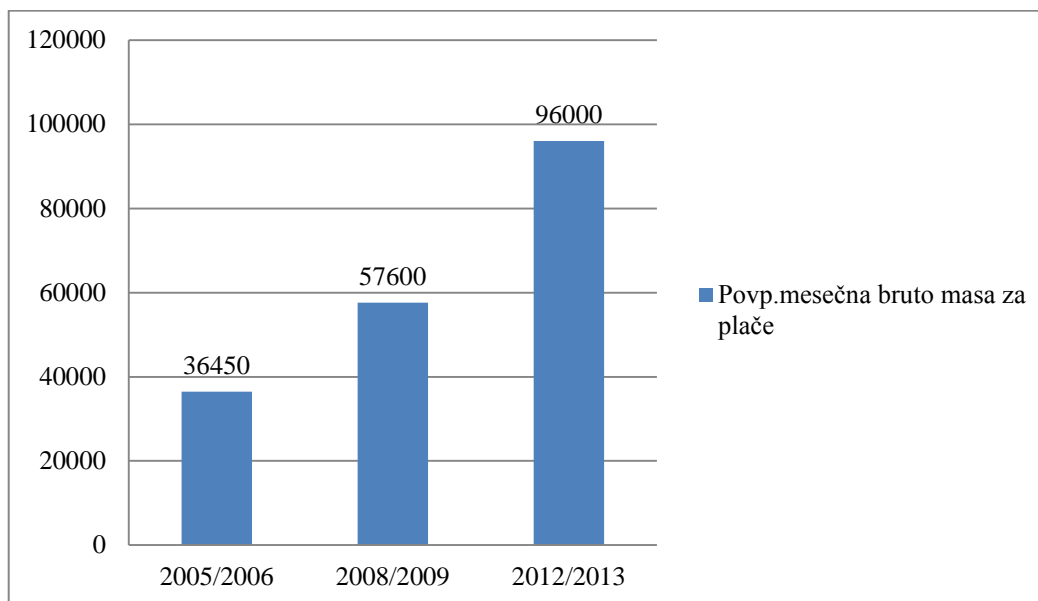


Vir: NZS, *Licenciranje nogometnih klubov, Analiza licenciranja 1. SNL za tekmovalno leto 2013/2014*, 2013 str. 4.

Kot je razvidno s slike 17, se je v letu 2013 povprečni proračun slovenskega kluba še zmanjšal, kar pomeni, da bodo klubi prisiljeni racionalizirati svoje poslovanje, velikokrat prav na račun zaposlenih in povezanih oseb.

Glede na to, da ima 1. SNL le 10 članov, je nihanje višine proračuna v veliki meri odvisno od tega, ali si kateri izmed klubov uspe zagotoviti sodelovanje v evropskih nogometnih tekmovanjih in s tem seveda neprimerno višje financiranje s strani UEFA.

Slika 18: Povprečna mesečna bruto masa za plače za sezone 2005/2006, 2008/2009 in 2012/2013



Vir: NZS, Licenciranje nogometnih klubov, Analiza licenciranja 1. SNL za tekmovalno leto 2013/2014, 2013, str. 5.

Slika 18 prikazuje, da se je povprečna mesečna bruto plača za mase iz sezone v sezono povečevala. Kljub temu pa se je povprečna bruto plača iz sezone 2008/2009 do sezone 2012/2013 zmanjšala z 2130 € na 1640 €.

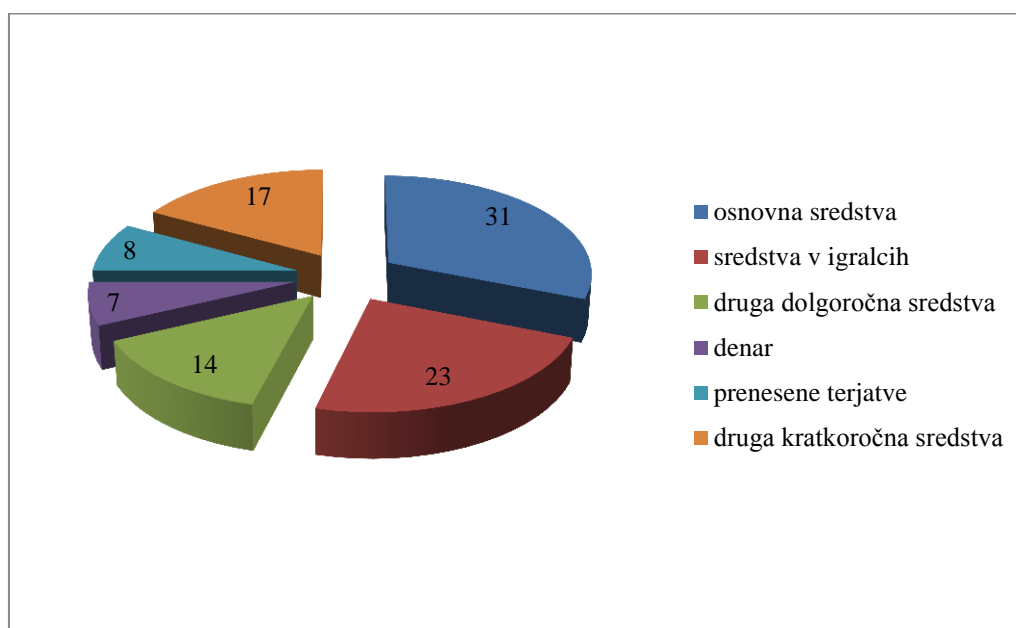
4 PRIMERJAVA FINANČNIH ANALIZ POSLOVANJA SLOVENSКИH IN EVROPSKIH NOGOMETNIH KLUBOV

Slovenski nogometni klubi so imeli v letu 2012 povprečno za 897.888 € sredstev in 1.188.999 € obveznosti. Približno polovica sredstev je bilo kratkoročnega izvora, polovica sredstev pa dolgoročnega izvora. V primerjavi z letom 2011 so se povečale obveznosti do zaposlenih oseb ter močno zmanjšale obveznosti do kupcev in povezanih strank. Kljub vsemu so obveznosti do zaposlenih predstavljale 11 % vseh obveznosti, kar je več kot dvakrat več od evropskega povprečja.

Bančna in druga posojila so predstavljala največji delež obveznosti, kar 37 %, kar je nad evropskim povprečjem (33 %). Davčne obveznosti so predstavljale 4 % vseh obveznosti (na ravni evropskih klubov je višina davčnih obveznosti 7 % celotnih obveznosti).

Slika 19 prikazuje, kako so bila sredstva evropskih klubov v letu 2012 razdeljena glede na izvor.

Slika 19: Sredstva evropskih klubov, razdeljena glede na izvor v %



Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014*, str. 94.

Iz Tabele 7 je razvidno, da so se v letu 2012 v primerjavi z letom 2011 pri evropskih klubih povečala osnovna sredstva, sredstva v igralcih, prenesene terjatve ter druga dolgoročna in kratkoročna sredstva. Nekoliko manj je bilo le sredstev v denarju.

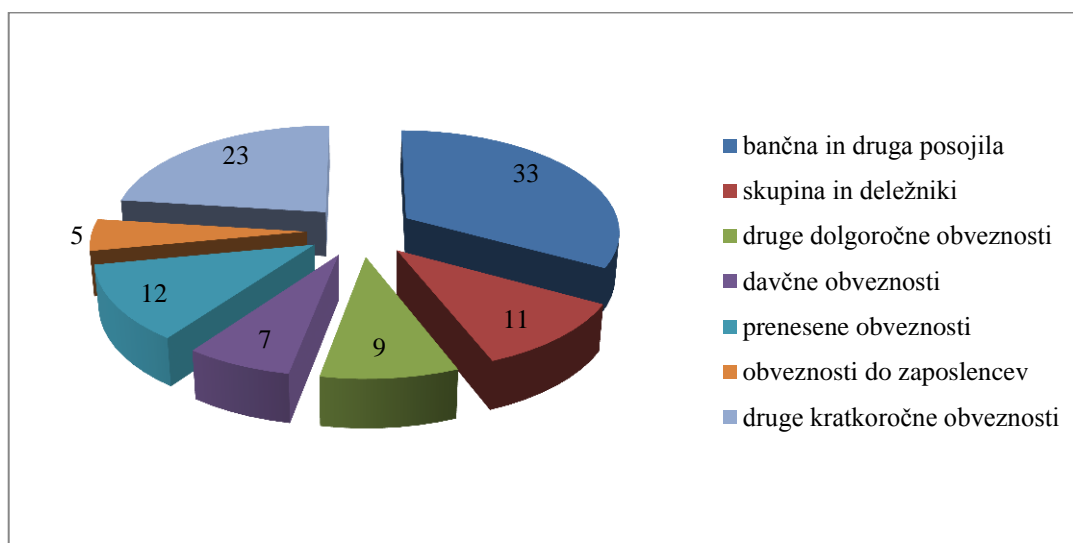
Tabela 7: Primerjava višine sredstev v letu 2012 z letom 2011

	Finančno leto 2012 v milijardah €	Finančno leto 2011 v milijardah €
Osnovna sredstva	7,2	6,6
Sredstva v igralcih	5,2	5,0
Druga dolgoročna sredstva	3,3	3,0
Denar	1,7	1,8
Prenesene terjatve	1,8	1,7
Druga kratkoročna sredstva	4,0	3,6

Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014*, str. 94.

Največji delež obveznosti za evropske klube predstavljajo bančna in druga posojila. S slike 20 je razvidno tudi, da imajo evropski klubi v povprečju le 5 % obveznosti do zaposlenih.

Slika 20: Obveznosti evropskih klubov, razdeljene glede na vrsto v %



Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014, str. 94.*

Tabela 8: Kumulativna višina obveznosti evropskih klubov v letu 2012 v primerjavi z letom 2011

	Finančno leto 2012 v milijardah €	Finančno leto 2011 v milijardah €
Bančna in druga posojila	6,3	5,1
Skupina in deležniki	2,1	2,6
Druge dolgoročne obveznosti	1,7	2,1
Davčne obveznosti	1,4	1,4
Prenesene obveznosti	2,4	2,3
Obveznosti do zaposlenih	1,0	0,7
Druge kratkoročne obveznosti	4,4	4,1

Vir: S. Perry, *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012, 2014, str. 94.*

Kot je razvidno iz Tabele 8, so se glede na leto 2011 obveznosti povečale za 800 milijonov €, sredstva na drugi strani pa za 1,4 milijarde €. Treba pa je dodati, da imajo klubi pogosto t. i. skrite rezerve, ki jih je težko natančno izmeriti in klasificirati. Pri tem gre predvsem za blagovno znamko ter podcenjene igralce.

Kljub izgubam, zabeleženim v letu 2012, se je skupna bilanca stanja klubov prvih lig s 3,3 milijarde € povzpela na 3,9 milijarde €. Zaslugo za to imajo predvsem lastniki klubov, ki pokrivajo izgubo kluba, da bi le-ta dosegel točko preloma, ki je odločilna pri presojanju kriterija fair-play.

4.1 Finančni trendi evropskega nogometa in finančni fair-play

UEFA se je s projektom, začetim v letu 2011, lotila popravljanja in uravnavanja finančnega stanja evropskega klubskega nogometa. Poimenovala ga je ang. *financial fair play* (v nadaljevanju FFP). Od leta 2011 morajo klubi, ki so se uvrstili v evropska klubska tekmovanja, dokazati, da nimajo zapadlih obveznosti do drugih klubov, igralcev ali davčnih organov posamezne države.

Od tekmovalne sezone 2013/2014 naprej pa morajo klubi dokazati tudi, da dosegajo točko preloma, ki enostavno pomeni, da ne zapravijo več, kot imajo prihodkov. UEFA je v ta namen ustanovila tudi nadzorni organ ang. *Club Financial Control Body*, ki vsako leto preverja klubske finančne podatke za zadnji dve leti, v naslednji sezoni pa bodo preverjali skupne finančne podatke za tri pretekla leta.

Prve posledice nespoštovanja teh pravil bodo sprejete v aprilu ali maju 2014 po prvem ocenjevanju. Morebitne podane kazni bi veljale v sezoni 2014/2015.

Kljub vsemu pa to ne pomeni, da klubi ne morejo oz. ne smejo imeti izgube. Na leto lahko klub zapravi 5 milijonov € več, kot ima izkazanih prihodkov. Vendar pa tudi tu obstajajo določene izjeme – če lastnik/i kluba pokrije/jo celotne izdatke, lahko ti presežejo prihodek v višini 45 milijonov € v sezonah 2013/2014 ter 2014/2015 in 30 milijonov € v sezonah 2015/2016, 2016/2017 in 2017/2018.

Da bi pospešili vlaganja v stadione, objekte za trening in mladinske šole, so ti stroški izključeni iz kalkulacij.

Če lastnik kluba da denar preko družb, povezanih z njim, UEFA preuči primer. Če je potrebno, prilagodi kalkulacijo točke preloma do višine sredstev, ki je ustrezna glede na tržno vrednost določenega produkta.

Od sezone 2003/2004, ko je bil predstavljen sistem licenciranja UEFA, je bilo 44 klubom zavrnjeno sodelovanje v klubskih tekmovanjih UEFA na podlagi neizpolnjevanja licenčnih kriterijev. Od leta 2011, ko je bilo uvedeno še pravilo FFP, je bilo že nekaj klubom zavrnjeno tekmovanje v klubskih tekmovanjih UEFA zaradi dolgov do igralcev ali klubov. UEFA se je prav tako usmerila v t.i. lastništvo tretjih oseb, za katerega je značilno, da igralec ne pripada klubu, v katerem igra, ampak investitorju ali agentu. Trenutno je ta način ureditve še skladen s pravili FIFA, vendar pa UEFA od klubov zahteva, da razkrijejo morebitne primere lastništva tretjih oseb. Dodatno je zamrznila morebitne prihodke od teh dogovorov, dokler igralec ni prodan. UEFA je zaprosila FIFA za prepoved take ureditve za celoten nogometni svet. Če FIFA ne bo sprejela ustreznih korakov v to smer, bo UEFA pripravljena na prepoved lastništva tretjih oseb vsaj za vsa tekmovanja UEFA.

SKLEP

Nogomet je že zdavnaj presegel okvire športne panoge. Komercializacija in globalizacija sta prispevali k vsesplošnemu poznavanju nogometne igre in največjih posameznikov le-te okoli sveta. Skorajda ne najdemo osebe, ki ne bi vedela, kdo sta Cristiano Ronaldo ali Lionel Messi. Pa vendar ima pospešen razvoj in prodor nogometa na najvišji ravni tudi negativne posledice predvsem v državah, kot je Slovenija. Po raziskavi UEFE v Sloveniji kar 28 % vseh oseb, zainteresiranih za nogomet, podpira španski klub FC Barcelona, ki je tako najpopularnejši klub v Sloveniji. V samo še 12-ih evropskih državah najpopularnejši klub prihaja iz tujine. Prav tu je tudi iskati razloge za razlike med financiranjem, ugledom in položajem najpomembnejše postranske stvari na svetu v Sloveniji v primerjavi z Evropo. Vsesplošna prisotnost najboljših evropskih nogometnih lig na TV-ekranih je prinesla več nogometnih debat, a hkrati še povečala razlike med slovenskih nogometom in nogometom, ki ga igrajo najboljši klubi na svetu in v Evropi. Pred slovenskimi klubi je tako izziv, kako privabiti gledalce na stadione in kako generirati več prihodkov. Kot je pokazano v diplomski nalogi, so slovenski klubi preveč odvisno od donacij UEFA, država, sponzorji in TV-pravice pa imajo postransko vlogo. V primerjavi z ostalimi športi je delež financiranja države v nogometu zanemarljiv.

Prav tako lahko vidimo velik odmik pri deležu TV-pravic. Slovenski trg je majhen, konkurence je malo, zato so pogajanja o višini zneska, ki bi ga medijska hiša odštela za TV-pravice, zaključen pri relativno nizkih zneskih.

Na drugi strani pa lahko vidimo, da preveliki stroški dela pomenijo nefleksibilno poslovanje klubov, ki za svoje redno delovanje porabijo preveč sredstev. Tudi na tej strani je vloga države bolj kot ne nenaklonjena nogometnim klubom, saj igralci v kolektivnih športih nimajo enakega statusa kot športniki v individualnih športih.

Licenciranje nogometnih klubov se je v Sloveniji, kot eni od pilotnih držav, pričelo za sezono 2004/2005 in se skozi leta s pomočjo UEFE tudi nadgrajevalo in dopolnjevalo. Cilji licenciranja so predvsem nadaljnji napredek in dvig ravni slovenskega klubskega nogometa, skrb za mladinski nogomet, pridobitev kvalitetne nogometne infrastrukture, spodbujanje medsebojnega spoštovanja in sodelovanja med vsemi akterji nogometne igre, vzpostavitev temeljev za trdno finančno poslovanje klubov, zagotavljanje kontinuitete tekmovanj na nacionalni ravni, kvalitetna organiziranost nogometnih klubov itd. Strogi kriteriji licenciranja so prinesli tudi nekaj slabe volje in nezadovoljstva, vendar so na dolgi rok preprečili ustanavljanje t. i. by-pass klubov, ki so bili v preteklosti praksa pri izogibanju poravnovanja zaostalih obveznosti do posameznih subjektov in države.

Nov prelomni trenutek pri (finančnem) nadzoru klubov je nastopil z veljavo pravila finančnega fair-playa, ki je bil podprt s strani celotne nogometne družine in bo poskrbel predvsem za več discipline in racionalnosti pri upravljanju klubskih financ, zmanjšal

pritisk na plače in stroške prestopov ter omejil učinek inflacije, spodbujal bo klube, da tekmujejo v okviru svojih finančnih zmožnosti, spodbujal vložke v mladinski nogomet in infrastrukturo, poskrbel bo za dolgoročno sposobnost preživetja evropskih nogometnih klubov ter seveda zagotovil, da bodo klubi svoje obveznosti poravnali pravočasno.

V prihodnosti bodo tako slovenski kot evropski klubi soočeni z mnogimi izzivi. Nekatere od teh, ki čakajo slovenske prvoligaške klube, sem omenila že v sklepu. Kljub vsemu pa sem prepričana, da obstaja in ostaja še veliko področij, na katerih lahko slovenski nogometni klubi napredujejo le z upoštevanjem dobrih praks in s sledenju le-tem doma in v tujini.

LITERATURA IN VIRI

1. Arnaut, J. L. (2006). *Independent European Sport Review*. Nyon, Switzerland: UEFA.
2. Bergant Rakočević, V., Ilešič, M., Grilc, P., Podobnik, K., Vlahek, A., Levovnik, J., Jagodic, T., Možina, D., & Gornik, M. (2008). *Šport & pravo*. Ljubljana: GV založba.
3. Chappelet, J.L., & Aulina, D. (2012), *Handbook of Football Association Management*. Nyon: UEFA.
4. Chelladurai, P. (1994). Sport management: Defining the field. *European Journal of Sport Marketing*, 1(1), 7–21.
5. *Clubs benefit from Champions League revenue*. Najdeno 16. marca 2014 na spletnem naslovu <http://www.uefa.org/about-uefa/news/newsid=1975196.html>
6. Dolles, H., & Söderman, S. (2005). *Globalization of Sports – The Case of Professional Football and its International Management Challenges*. Tokyo: German Institute for Japanese Studies.
7. *Eleven values*. Najdeno 18. marca 2014 na spletnem naslovu <http://www.uefa.org/about-uefa/eleven-values/index.html>
8. *FIFA Confederations*. Najdeno 16. marca 2014 na spletnem naslovu <http://www.fifa.com/aboutfifa/organisation/confederations/index.html>
9. Fédération Internationale de Football Association (FIFA) (2013). *FIFA Statues*. Zürich: FIFA.
10. *Financial Fair Play: Everything you need to know*. Najdeno 13. marca 2014 na spletnem naslovu www.uefa.com/community/news/newsid=2064391.html
11. *Financial Fair Play*. Najdeno 3. junija 2014 na spletnem naslovu <http://www.uefa.org/protecting-the-game/club-licensing-and-financial-fair-play/index.html>
12. Kantar sports (2011). *2010 FIFA World Cup South Africa, Television Audience Report*. Zurich: FIFA.
13. Kranz, A.O. (1999). The Bosman case: The relationship between European union law and the transfer system in European football. Najdeno 20. marca 2014 na spletnem naslovu http://www.cjel.net/print/5_3-kranz/
14. Licenčni organi Nogometne zveze Slovenije (NZS) (2013). *Licenciranje nogometnih klubov*. Ljubljana: NZS.
15. Licenčni organi Nogometne zveze Slovenije (NZS) (2012). *Uradna licenčna dokumentacija klubov I. SNL za leto 2010/2011*. Ljubljana: NZS
16. Licenčni organi Nogometne zveze Slovenije (NZS) (2013). *Uradna licenčna dokumentacija klubov I. SNL za leto 2011/2012*. Ljubljana: NZS
17. Licenčni organi Nogometne zveze Slovenije (NZS) (2014). *Uradna licenčna dokumentacija klubov I. SNL za leto 2012/2013*. Ljubljana: NZS.
18. Nafziger, J.A.R. (2008). A comparison of the European and North American models of sports organisation. *The international Sports Law Journal*.
19. Nogometna zveza Slovenije (NZS) (2012). *Pravilnik za licenciranje nogometnih klubov V4.0*. Ljubljana: NZS.

20. Nogometna zveza Slovenije (NZZ) (2012). *Statut Nogometne zveze Slovenije*. Ljubljana: NZS.
21. Nogometna zveza Slovenije (NZZ) (2014). *Finančno poročilo NZS za leto 2013*. Ljubljana: NZS
22. Nogometna zveza Slovenije (NZZ) (2013). *Licenciranje nogometnih klubov, Analiza licenciranja 1. SNL za tekmovalno leto 2013/2014*. Ljubljana: NZS.
23. Perry, S. (2014). *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2012*. Nyon: UEFA.
24. Perry, S., & Leach, S. (2013). *The European Club Footballing Landscape, Club Licensing Benchmarking Report, Financial Year 2011*. Nyon: UEFA.
25. *Prize money withheld for six clubs*. Najdeno 16. marca 2014 na spletnem naslovu <http://www.uefa.org/protecting-the-game/financial-fair-play/news/newsid=1998268.html>
26. Poli, R., Besson, R., & Ravenel, L. *Demographic study 2014*. Neuchâtel: CIES Football Observatory.
27. Traverso, A. (2008). *Here to stay – Club licensing*. Nyon: UEFA.
28. Traverso, A. (2013). *Licensed to thrill, Benchmarking report on Club qualified and licensed to compete in the UEFA competition season 2013/2014*. Nyon: UEFA.
29. *Transfer trends revealed in FIFA TMS annual report*. Najdeno 18. marca 2014 na spletnem naslovu <http://www.fifa.com/aboutfifa/organisation/news/newsid=2266864/>
30. *UEFA Champions League revenue distribution*. Najdeno 13. marec 2014 na spletnem naslovu <http://www.uefa.org/about-uefa/news/newsid=1845591.html#clubs+share+revenue>
31. Union des associations Européennes de Football (UEFA) (2013). *UEFA Financial Report 2011/2012*. Nyon: UEFA.
32. Union des associations Européennes de Football (UEFA) (2013). *UEFA Statutes*. Nyon: UEFA.
33. Ustava Republike Slovenije (1991). *Uradni list. RS, št. 33/1991*.
34. Zakon o društvih (2006). *Uradni list. RS, št. 61/2006*.