

Football Business in Moldova

Scopul acestui articole este să se prezinte specificul afacerii în domeniul fotbalului. În acest articol vom menționa problemele operaționale cu care se confruntă business-ul fotbalistic, vom prezenta careva "best practices" pentru soluționarea unor probleme operaționale.

DEFINIREA INDUSTRIEI

Fotbalul în Republica Moldova

FIFA rankings	Locul 175 la data articolului
Numărul de divizii	3
Divizia primordială	Divizia Națională
Numărul de cluburi în Divizia Națională	8 (la data articolului)
Regularizator	Federația Moldovenească de Fotbal

Divizia Națională. Ediția 2019

Echipa	Pct.
Sheriff Tiraspol	70
Sfintul Gheorghe Suruceni	53
Petrocub Hîncești	50
Dinamo-Auto Tiraspol	41
Milsami Orhei	39
Speranța Nisporeni	35
Zimbru Chișinău	16
Codru Lozova	5

Sursa: <https://fmf.md/home/competitii/masculin/divizia-nationala-1583744719.html>

Generarea Veniturilor și Fluxurilor de Numerar

Cele mai răspândite surse de venituri

1. Vânzarea propriu-zisă a biletelor
2. Arenda stadionului
3. Comerțul cu mărfurile de marcă
4. Transferuri de jucători
5. Divertisment corporativ
6. Sponsorizarea, publicitatea și plățile de solidaritate

Probleme cheie ale industriei

Recunoașterea veniturilor și cheltuielilor privind transferurile de jucători

Cadru legislativ

Achitarea jucătorilor

Competiția înaltă

1. Vânzarea propriu-zisă a biletelor

Din motiv că sursa principală de venit este vânzarea biletelor de sezon, administrația unui club de fotbal trebuie să stabilească cu grijă prețul biletelor, axându-se pe performanțele echipei, pe capacitatea terenului și climatul economic general al echipei sportive.

În Republica Moldova, problemele operaționale de obicei apar în stabilirea controalelor interne considerînd și existența biletelor-abonament (pentru frecventarea mai multor meciuri).

Alte probleme operaționale apar din cauza mediului industriei și popularitatea scăzută a acestui sport la nivel local. Pentru meciurile locale se observă o cerere mult mai scăzută a biletelor. În cazul dat, departamentul de marketing și vânzări trebuie să depună eforturi considerabile pentru ca recunoașterea veniturilor să poată fi efectuată în contabilitatea entității.

O cerere semnificativă din partea populației se observă pentru meciurile internaționale, astfel pentru sporirea numărului de meciuri internaționale, clubul de fotbal trebuie să se concentreze asupra calității jocului și participarea la competițiile UEFA.

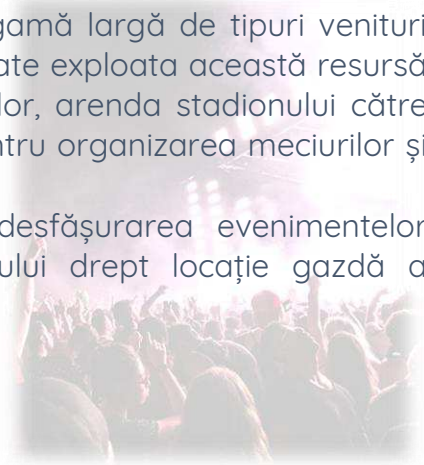


De obicei, în competițiile UEFA participă echipele care s-au poziționat pe primele 4 locuri ale Diviziei Naționale. Selecția pentru competițiile UEFA se fac în baza Regulamentului UEFA de licențiere a cluburilor și de fair play financiar.

2. Arenda stadionului

În compartimentul de arendă a stadionului se înglobează o gamă largă de tipuri venituri potențiale pentru cluburile sportive. Managementul clubului poate exploata această resursă în scopul Academiei de Fotbal - școlarizarea copiilor și tinerilor, arenda stadionului către jucătorii amatori, arenda stadionului altor cluburi de fotbal pentru organizarea meciurilor și desfășurarea antrenamentelor.

Considerînd că la nivel local, resursele necesare pentru desfășurarea evenimentelor culturale, se urmăresc posibilități pentru utilizarea stadionului drept locație gazdă a festivalurilor muzicale.



3. Comerțul cu mărfurile de marcă

În Republica Moldova, cererea la mărfurile de marcă a cluburilor de fotbal se observă a fi scăzută, iar nivelul de popularitate a clubului are impact direct asupra cererii.

Pe plan local, cluburile au succes mai sporit la vânzarea mărfurilor de marcă în ziua meciurilor, însă la moment acest tip de venituri nu este considerat unul calitativ din punct de vedere al potențialului acestuia de a genera venituri clubului de fotbal.

4. Transferuri de jucători

Venitul din transferurile de jucători este considerat unul calitativ pentru cluburile de fotbal, însă implică multe riscuri operaționale. Pentru acest proces, unele riscuri și exemple de controale interne sunt redată mai jos în acest articol.

Activitatea privind transferurile de jucători implică mult raționament subiectiv și profesional, și trebuie să fie condusă de un manager cu experiență vastă, pentru a putea genera venituri constante.

Identificarea potențialilor jucători, în urma cărora va fi posibilă obținerea veniturilor, nu este o activitate controlabilă 100%, pentru că se bazează pe analize și previziuni mai mult, decât pe indicatori obiectivi.

Acest proces implică și costuri de achiziție privind taxele de înregistrare a jucătorilor (conform regulamentelor locale), comisioane și taxe de transfer contingente (cu eventuale calcule dificile). Pentru procesul de transferuri de jucători, pentru buna desfășurare a activității, managementul clubului ar putea lua în considerare implicarea activă a departamentului juridic.



Pentru unele transferuri, conform reglementărilor FIFA, clubul de fotbal care beneficiază economic în urma transferului ar putea fi nevoit să achite plăți de solidaritate către academia de fotbal unde a fost educat jucătorul respectiv

5. Divertisment corporativ

Considerând trendurile actuale de marketing în Republica Moldova (în creștere), companiile recunosc valoarea evenimentelor sportive pentru divertisment corporativ. Cluburile de fotbal ar putea lua în considerare angajarea personalului dedicat marketingului pentru vânzarea și livrarea corporativă a pachetelor de divertisment.

6. Sponsorizarea, publicitatea și plățile de solidaritate

Unul din cele mai calitative tipuri de venituri al cluburilor de fotbal este sponsorizarea, publicitatea și plățile de solidaritate din partea regularizatorilor.

Plățile de solidaritate din partea regularizatorilor în proporție semnificativă sunt oferite pentru obținerea locurilor câștigătoare în clasamentul Diviziei Naționale, precum și pentru desfășurarea meciurilor în competițiile UEFA.

Pentru multe cluburi de fotbal locale, plățile de solidaritate din partea regularizatorilor sunt salvatoare și permit cluburilor să respecte principiul de continuitate a activității.

Pentru fiecare sezon de fotbal separat, UEFA alocă un buget pentru plăți de solidaritate cluburilor de fotbal cu scopul de a dezvolta mediul fotbalistic. Plățile de solidaritate pot începe de la EUR 240,000 per fiecare meci desfășurat în campionatul UEFA, iar pentru fiecare meci desfășurat în plus, valoarea plății de solidaritate se majorează.

În continuare vor fi redată unele riscuri operaționale ale industriei.



UNELE RISCURI OPERAȚIONALE ALE INDUSTRIEI

Procesul	Riscuri și factori de considerat	Control intern (exemple)
Venituri varietatea tipurilor de venituri (arenda, bilete, transferuri de jucători, etc.)	Fiecare sursă de venit implică riscurile sale operaționale, iar combinația lor impune managementul cluburilor de fotbal să sporească nivelul de control intern. <ul style="list-style-type: none">- Vânzarea biletelor implică riscuri înalte de fraudă din partea angajaților (furturi);- Evaluarea veniturilor din diseminarea meciurilor și publicitate poate fi complicată din cauza condițiilor contractuale;- Veniturile din transferurile de jucători implică de obicei plăți amânate cu grafice de plată bine stabilite și riscul de neîncasare a creanței;	<ul style="list-style-type: none">- Instaurarea procesului de raportare a vânzărilor de bilete (prin codificarea fiecărui bilet în parte) și reconcilierea rapoartelor cu veniturile înregistrate și încasate;- Revizuirea condițiilor complexe contractuale de către departamentul juridic pentru fiecare tranzacție cu riscuri înalte;- Dubla verificare și aprobare a procesului de contractare a unui jucător;- Controlul creanțelor (credit control) – reconcilierea periodică a creanțelor cu contra-părțile respective;
Taxele de transfer contingente Complexitatea calculului	Transferurile de jucători implică taxe eventuale către alte cluburi de fotbal, iar neachitarea la timp implică cheltuieli de judecată și penalitate/dobândă de întârziere. De exemplu, condițiile contractuale privind achiziția unor jucători pot obliga cumpărătorul să ofere un comision la revânzarea acestora. Un alt exemplu reiese din regulamentele FIFA, precum că pentru unele transferuri profitabile clubul furnizor este obligat să întocmească plăți de solidaritate academiilor de fotbal care l-au educat pe jucătorul subiect al transferului. În cazul neregularităților, cluburile de fotbal apelează la FIFA pentru regularizarea problemelor, iar la rîndul său, FIFA are pîrghiile necesare pentru a interveni și impune onorarea obligațiilor necesare.	<ul style="list-style-type: none">- Revizuirea de către departamentul juridic a fiecărui transfer în parte prin prisma condițiilor contractuale;- Dubla verificare și aprobare a procesului de contractare a unui jucător;- Revizuirea și aprobarea rapoartelor de îndeplinire a KPI-ilor aferente transferurilor;
Evaluarea activelor imobilizate – Jucători	Evaluarea activelor privind jucătorii implică estimări și raționament profesional unde se iau în considerare următorii factori: <ul style="list-style-type: none">- Performanța individuală a fiecărui jucător separat;- Evenimentele nefavorabile individuale pentru fiecare jucător (accidente ce ar putea influența performanța jucătorului);- Trendurile pieții de transfer.	Revizuirea managementului a următoarelor procesului de evaluare a jucătorilor, și anume revizuirea rapoartelor individuale privind performanța jucătorilor, starea sănătății și cercetările de piața de transfer a jucătorilor.

Football Business in Moldova

Una din problemele esențiale pentru industria de fotbal în Republica Moldova este forma organizatorico-juridică pe care poate să o aleagă o companie ce desfășoară activitatea unui club de fotbal. Conform reglementărilor locale, la data raportului, cluburile de fotbal pot fi înregistrate ca și Asociații Obștești – care în esență, din start nu prevede potențialul de a genera profituri, astfel investițiile semnificative în fotbalul local nu sunt favorizate.

Pentru comparație, în țările vecine cluburile de fotbal sunt înregistrate ca și Societăți pe Acțiuni (e.g. în România – CFR Cluj, Universitatea Craiova și Dinamo București; sau în Ucraina – Șahtar Donețk).

La moment se vehiculează intenția de modificare a reglementărilor actuale, și în consecință să se ofere posibilitatea cluburilor de fotbal să obțină un statut juridic mai lucrativ, cu posibilitatea pe viitor să se atragă investiții considerabile pentru dezvoltarea acestei industrii.

De asemenea, considerînd trendurile de marketing (în creștere), dezvoltarea mediului fotbalistic devine mai simplu.

Acest articol conține doar informație generală, iar DAD Accountant și companiile de grup aferente prestează servicii profesionale de consultanță, contabilitate și advisory. Înainte de a lua oricare decizii ce ar putea afecta afacerea Dumneavoastră, sau finanțele Dumneavoastră, apelați la un consultant calificat.

DAD Accountant, precum și companiile de grup aferente nu va fi responsabilă pentru orice pierdere suferită de orice persoană care se bazează pe acest articol.