



Raport 1 Liga finansowa

Finansowe zaplecze Ekstraklasy

Lipiec 2018 r.

Spis treści

Podsumowanie	3
Nota metodologiczna	4
Deloitte Sports Business Group	5
Pro Junior System	7
Ranking przychodów	10
1 Liga na tle Ekstraklasy	12
Frekwencja	15
Transfery	17
Wynagrodzenia	18
Przychody klubów	21
Kontakt	40

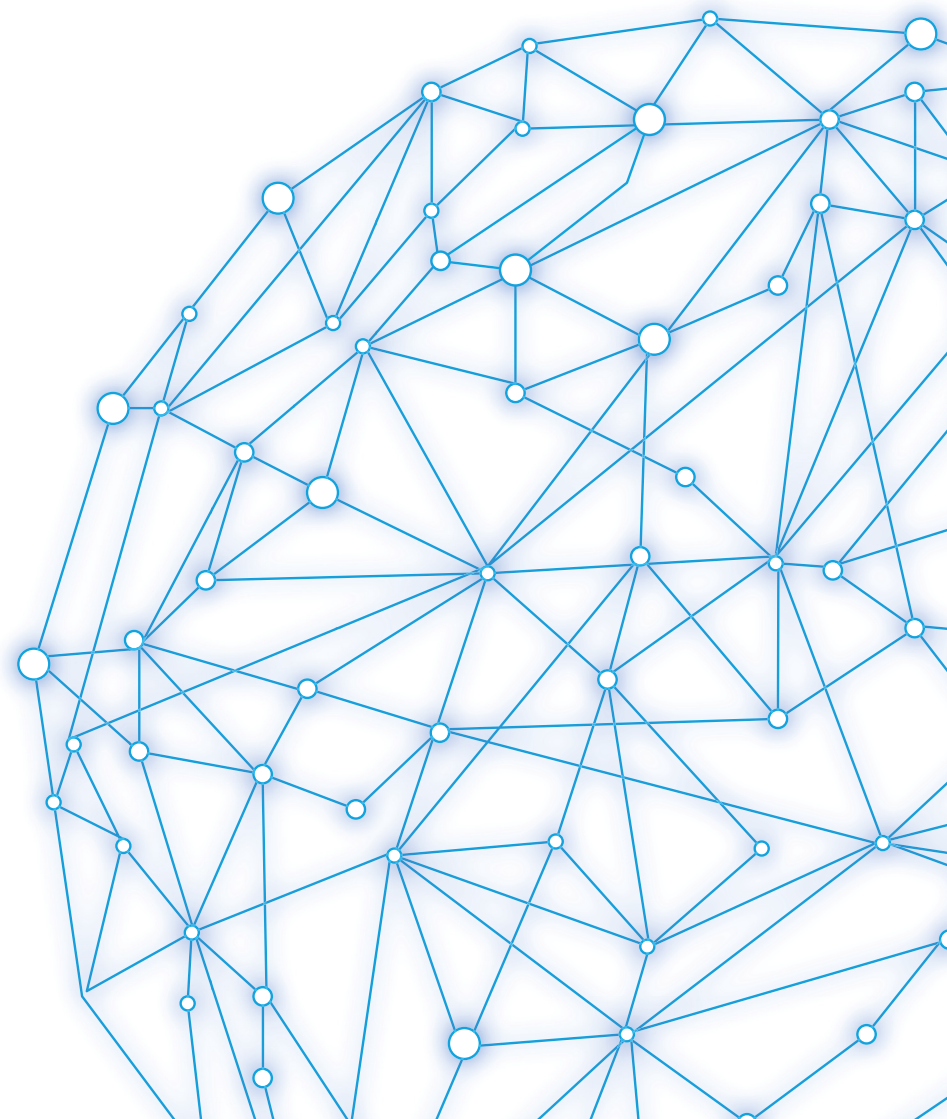
Podsumowanie

Tegoroczny raport „1 Liga finansowa” jest pierwszą w historii edycją opracowania przygotowanego przez firmę doradczą Deloitte we współpracy z Polskim Związkiem Piłki Nożnej oraz klubami 1 Ligi. Raport przedstawia przychody klubów piłkarskich uczestniczących w rozgrywkach 1 Ligi w sezonie 2017/2018 za rok kalendarzowy 2017.

W pierwszej edycji rankingu na miejscu pierwszym uplasował się GKS Katowice. Klub ze stolicy województwa śląskiego jest jednym z dwóch klubów 1 Ligi, których przychody w 2017 roku przekroczyły 10 mln zł. Czołowa trójka rankingu może pochwalić się przychodami zbliżonymi do klubów z dolnej części Ekstraklasy.

Łączne przychody wygenerowane przez kluby 1 Ligi z działalności operacyjnej (tzn. bez uwzględnienia transferów) wyniosły 106,6 mln zł. Kluby z czołowej piątki rankingu wygenerowały prawie połowę tej kwoty. Awans do najwyższej klasy rozgrywkowej w Polsce powinien być naturalną drogą dla klubów z najwyższymi przychodami w 1 Lidze. Największe rezerwy możemy zaobserwować w kategoriach przychodów z transmisji oraz dnia meczu. Te pierwsze naturalnie rosną w sytuacji awansu do Ekstraklasy.

Dla klubów 1 Ligi ważnym źródłem przychodów mogą być wpływy z tytułu działalności transferowej. Promowanie młodych zawodników powinno zachęcić bogatsze kluby, grające w Ekstraklasie, do ich wykupu.



Nota metodologiczna

Analogicznie do corocznego rankingu „Piłkarska liga finansowa”, który analizuje przychody klubów grających w Ekstraklasie, raport „1 Liga finansowa” oparty jest na wielkości przychodów pochodzących z działalności sportowej.

Zaprezentowane przez nas przychody klubów za rok 2017 nie uwzględniają takich kategorii jak transfery bądź wypożyczenia piłkarzy, gdyż są to często wydarzenia jednorazowe i nie odzwierciedlają możliwości generowania stałych przychodów przez klub (transfery nie stanowią trwałego źródła budowania całościowej wartości futbolu, ponieważ przychody z transferu jednego klubu są kosztem innego). Są one natomiast zaprezentowane w oddzielnej klasyfikacji. W celu uzyskania pełnej kwoty przychodów dotyczącej danego klubu należy, zatem dodać wartość przychodów zaprezentowaną w rankingu oraz wartość przychodów z transferów.

Przychody sportowe, które zostały wzięte pod uwagę, podzieliśmy na trzy kategorie, stanowiące źródło budowania wartości klubu:

- **Dzień meczu** – wpływy ze sprzedaży biletów, karnetów oraz catering na stadionie.
- **Transmisje** – wpływy klubów z transmisji telewizyjnych i radiowych, a także z premii za udział w pucharach krajowych.
- **Komercyjne** – wpływy z umów sponsorskich, reklam, sprzedaży koszulek, pamiątek klubowych oraz inne przychody komercyjne.

Do udziału w rankingu zostały zaproszone kluby, które w sezonie 2017/2018 grały w 1 Lidze. Dane, w wyżej przedstawionym podziale, zostały dostarczone bezpośrednio przez kluby.

W przypadkach, gdy dane dostarczone przez Kluby były nieprecyzyjne lub w jakikolwiek inny sposób problematyczne, wątpliwości były wyjaśniane z klubami, tak aby zawarte w rankingu dane możliwie najpełniej odzwierciedlały rzeczywiste wygenerowane przychody.

Oprócz danych finansowych przekazanych przez kluby, w niniejszym raporcie wykorzystano również szereg publicznie dostępnych informacji oraz opracowania przygotowane przez Deloitte.

W zestawieniu sklasyfikowaliśmy kluby występujące w 1 Lidze w sezonie 2017/2018. Dane wykorzystane do stworzenia rankingu pochodzą bezpośrednio od klubów piłkarskich i nie były weryfikowane przez firmę Deloitte.

Przy tej okazji chcielibyśmy serdecznie podziękować za współpracę oraz przekazanie danych niezbędnych na potrzeby raportu. Bez pomocy osób zaangażowanych w poszczególnych klubach oraz władz PZPN, raport by nie powstał.

Biznesowy lider doradztwa dla sportu

Wyjątkowy model biznesowy podmiotów z branży sportu i rozrywki wymaga niestandardowego podejścia. Z tego względu w ramach Deloitte funkcjonuje interdyscyplinarna grupa specjalistów zajmujących się doradztwem dla tej branży.

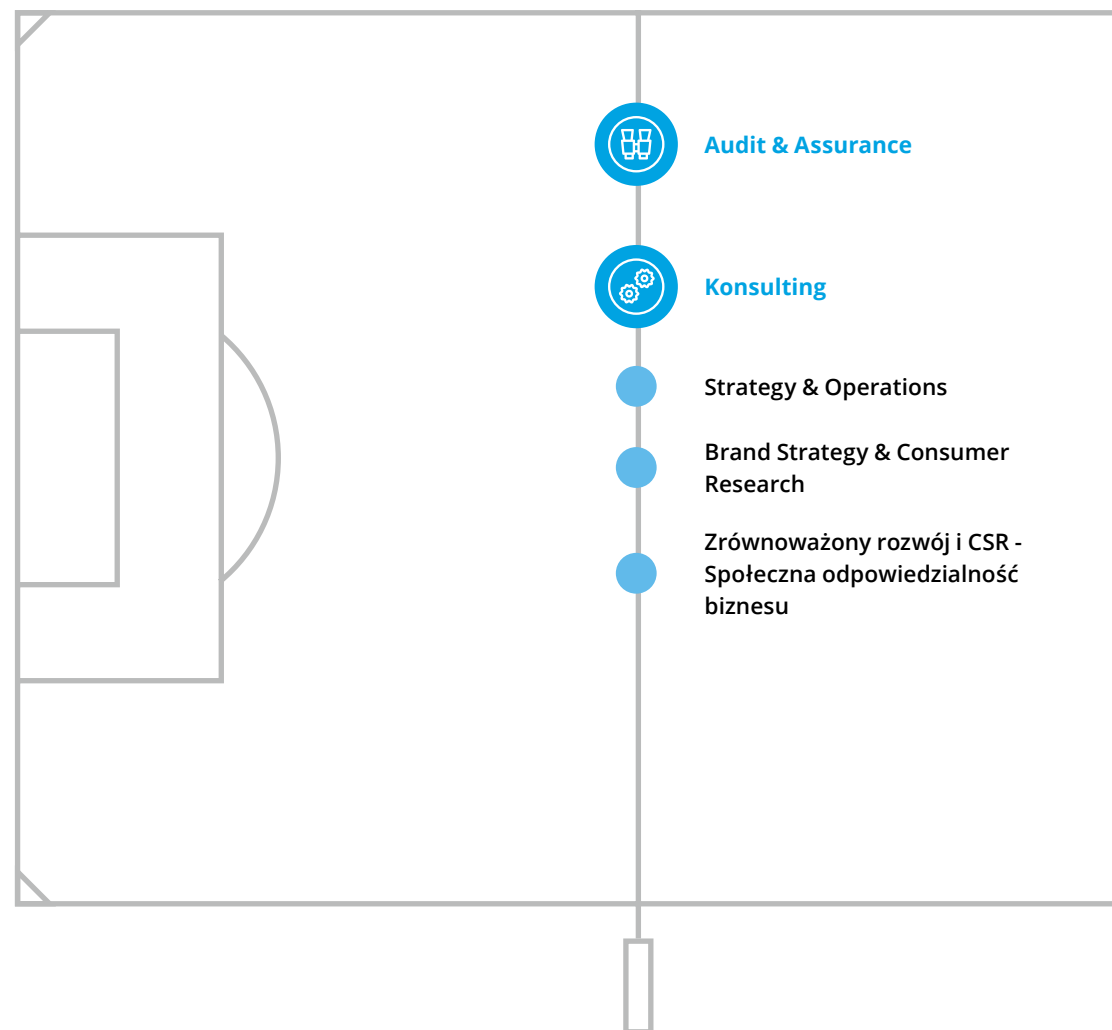
Dostarczamy międzynarodowy i lokalny know how z zakresu m. in. finansów, prawa, podatków oraz konsultingu, dopasowany do specyfiki sektora. Oferujemy najwyższej jakości produkty i szerokie spectrum usług w każdej dyscyplinie sportu, o czym mogą zaświadczyć.

Audit & Assurance

Badanie sprawozdań finansowych to znacznie więcej niż tylko liczby. To potwierdzenie osiągnięć i wyzwiań, pomoc przy zapewnianiu solidnych podstaw dla przyszłych planów.

Konsulting

Innowacje, transformacja i przywództwo w biznesie mogą przybierać różne formy. Unikalne podejście Deloitte pomaga klientom rozwiązywać najbardziej skomplikowane problemy. Tworzymy strategie oraz wdrażamy rozwiązania biznesowe, które pozwalają firmom zbudować i zachować czołową pozycję na rynku.



Deloitte Digital

Doradztwo strategiczne Deloitte Digital pozwala organizacjom sportowym osiągnąć doskonałość operacyjną firmy, dzięki realizacji długoterminowych planów rozwoju. Wypracowanie pełnego planu transformacji cyfrowej przeprowadzane jest w kilku etapach:

Doradztwo podatkowe

Doradztwo podatkowe świadczone przez Deloitte to kompleksowe usługi obejmujące wszystkie aspekty działalności gospodarczej. Na świecie Deloitte zatrudnia ponad 200 tys. specjalistów podatkowych w 150 krajach.

Doradztwo prawne

Deloitte Legal, Pasternak, Korba, Moskwa, Jarmul i Wspólnicy Kancelaria Prawnicza sp.k. posiada sieć biur w największych polskich miastach. Świadczymy kompleksowe usługi w zakresie wszystkich zagadnień prawnych. Korzystamy z zasobów globalnej sieci kancelarii prawniczych stowarzyszonych w Deloitte.

Doradztwo finansowe

Doradztwo finansowe Deloitte to usługi dla przedsiębiorstw, inwestorów i jednostek administracji publicznej obejmujące m.in. obsługę transakcji kapitałowych, wyceny, badania due diligence, restrukturyzacje.



Pro Junior System

Program Pro Junior System został opracowany przez Polski Związek Piłki Nożnej przy współpracy z Deloitte w 2016 roku. Celem Programu jest promowanie i wspieranie, jakości szkolenia młodych zawodników w klubach przez egzekwowanie założeń zawartych w filarach programu: Profesjonalizm, Promocja, Produktywność.

Program polega na przyznawaniu klubom punktów za rozegrane minuty zawodników kwalifikujących się do programu (zawodnicy posiadający obywatelstwo polskie, którzy w roku kalendarzowym, w którym następuje zakończenie sezonu rozgrywkowego, kończą 21 rok życia lub młodszy) w oficjalnych meczach rozgrywek mistrzowskich oraz rozgrywek reprezentacyjnych. Punktacja w Programie jest aktualizowana na bieżąco w trakcie rozgrywek i udostępniana klubom. Na zakończenie ligowych rozgrywek mistrzowskich danego sezonu oraz turniejów reprezentacyjnych kluby z największą liczbą punktów zostają nagrodzone finansowo. W klasyfikacji nie biorą udziału kluby wydelegowane do gry w kolejnym sezonie w rozgrywkach niższego szczebla (w sezonie 2016/2017 były to kolejno: Wisła Puławy, Znicz Pruszków i MKS Kluczbork, natomiast w 2017/2018 z ligi „spadły”: Pogoń Siedlce – po barażach, Górnik Łęczna, Olimpia Grudziądz i Ruch Chorzów).

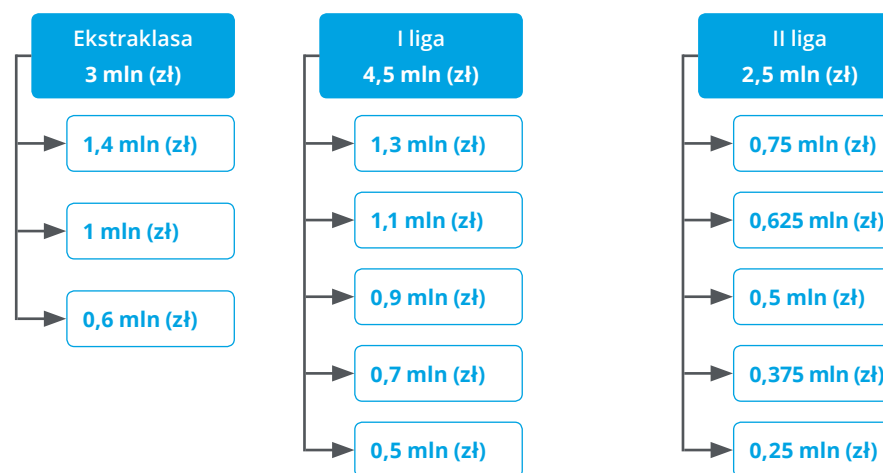
Pierwsza edycja Programu odbyła się w sezonie 2016/2017. Ponieważ raport dotyczy 2017 roku, to kwoty z pierwszej edycji programu są uwzględnione w przychodach klubów. W dalszej części przedstawiona jest analiza potencjalnych przyszłych zysków, mająca niemałe znaczenie w planowaniu strategii w kolejnych sezonach.

Premie na koniec rozgrywek 2016/2017 przyznane zostały według poniższego schematu (w nawiasie nazwa klubu, który premię otrzymał):

- I miejsce – 1,3 mln zł (Olimpia Grudziądz);
- II miejsce – 1,1 mln zł (GKS Tychy);
- III miejsce – 0,9 mln zł (Pogoń Siedlce);
- IV miejsce – 0,7 mln zł (Zagłębie Sosnowiec);
- V miejsce – 0,5 mln zł (Górnik Zabrze).

W odróżnieniu od pierwszej edycji w sezonie 2017/2018 Zarząd Polskiego Związku Piłki Nożnej zatwierdził inne kwoty nagród w programie oraz zdecydował, że dwa dodatkowe kluby otrzymają nagrody w porównaniu z sezonem 2016/2017 (7 zamiast 5).

Pro Junior System PZPN 2016/2017



Premie za sezon 2017/2018 przyznane zostały według poniższego schematu (w nawiasie nazwa klubu, który premię otrzymał):

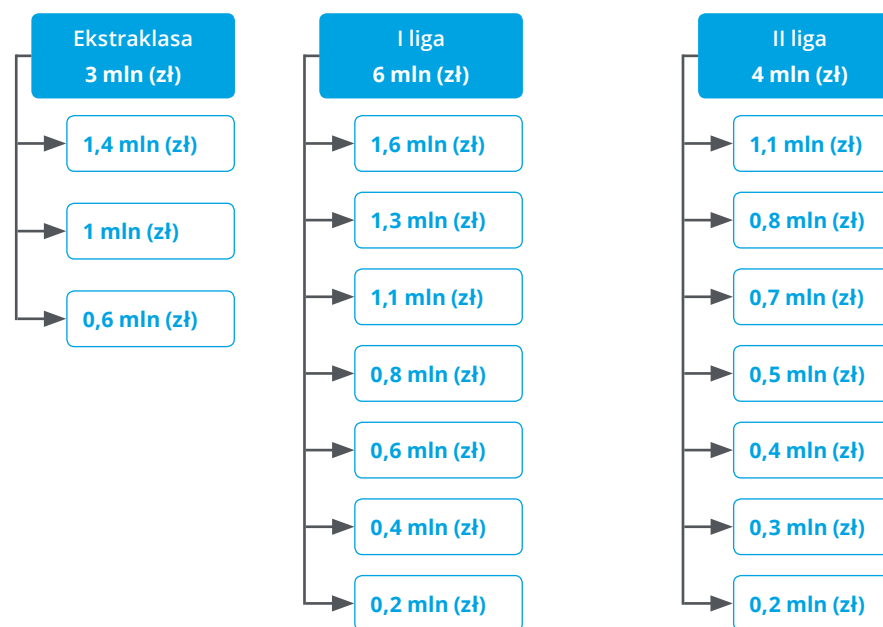
- I miejsce – 1,6 mln zł (Stomil Olsztyn);
- II miejsce – 1,3 mln zł (Zagłębie Sosnowiec);
- III miejsce – 1,1 mln zł (Puszcza Niepołomice);
- IV miejsce – 0,8 mln zł (Wigry Suwałki);
- V miejsce – 0,6 mln zł (RKS Raków Częstochowa);
- VI miejsce – 0,4 mln zł (OKS Odra Opole);
- VII miejsce – 0,2 mln zł (Chojniczanka Chojnice).

W sezonie 2016/2017 przychód z tytułu nagród PJS uzyskało 28% klubów biorących udział w rozgrywkach 1 Ligi, sezon później aż 39%.

Twórcom projektu PJS w dużej mierze zależało, aby na niższych szczeblach rozgrywkowych, czyli de facto tych gdzie młodzież najczęściej gra, kluby otrzymywały rekompensatę za grę mniej doświadczonych piłkarzy w meczach "o stawkę". Pod względem procentowym z 5 nagrodzonych klubów, to Olimpia Grudziądz jest największym wygranym. Premia z pierwszej edycji PJS to niemal 40% jej rocznych przychodów w 2017. Gdyby wziąć pod uwagę potencjalne przychody uzyskane przez klub w tym roku z racji gry młodzieży, budżet klubu z Grudziądza składałby się z 20% z premii PJS (50% za sezon 2016/2017 i 50% za 2017/2018).

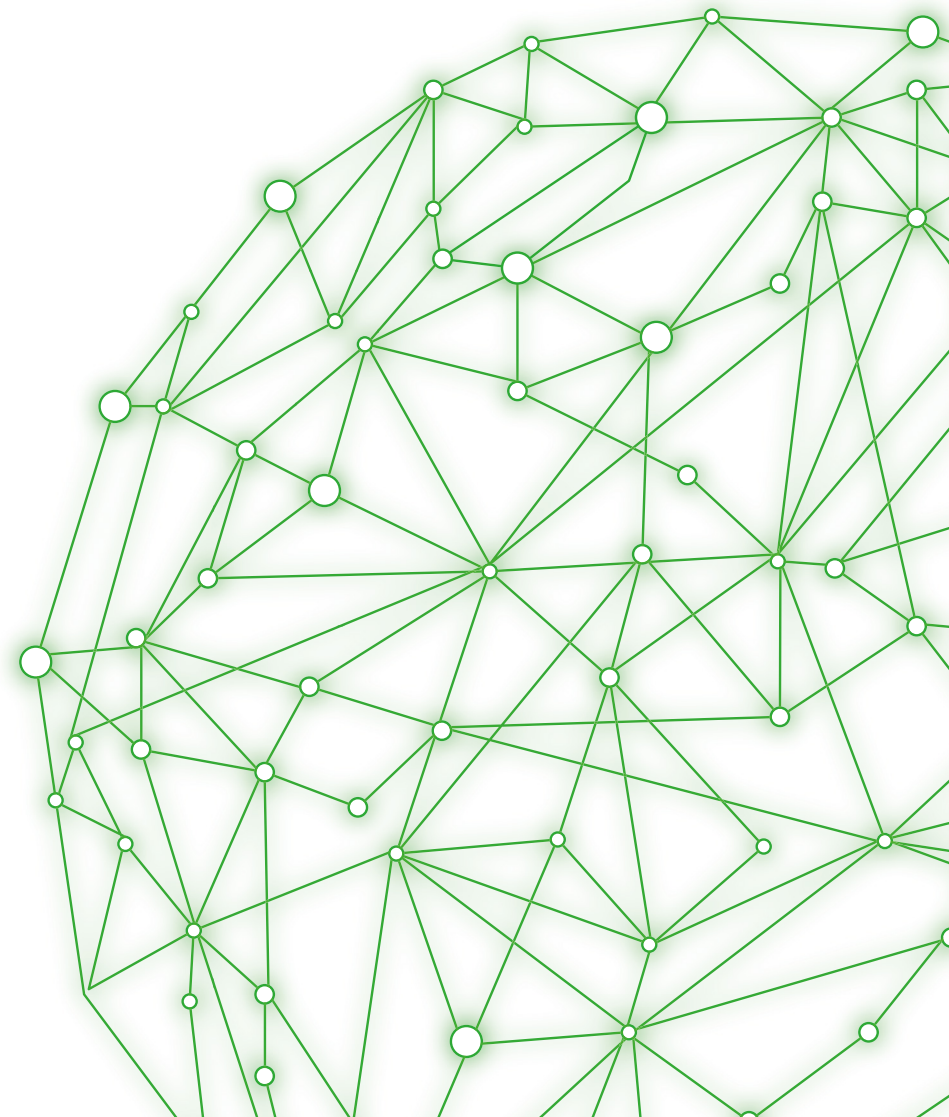
Stawianie na młodych piłkarzy bardzo opłaciło się Zagłębiu Sosnowiec, które (wyprzedzając odrobinę fakty zawarte w tym raporcie) awansowało na koniec sezonu 2017/2018 do Ekstraklasy, jednocześnie inkasując w 2017 premię składającą się na niemal 1/5 budżetu. Łącznie dzięki grze swojej młodzieży, Zagłębie Sosnowiec wypracowało z premii PJS 1/4 swojego budżetu w 2017, a wszystko wskazuje na to, że przyszły sezon zapowiada się jeszcze bardziej owocnie.

Pro Junior System PZPN 2017/2018



Oprócz Olimpii i Zagłębia, pieniądze PJS są dużym „zastrzykiem” finansowym dla Pogoni Siedlce, której 1/5 budżetu 2017 roku pochodzi z tej premii. W kolejnym sezonie klub jednak nie zakwalifikował się do pierwszej „7” pod względem występów młodzieżowców.

Premia PJS za sezon 2016/2017 w stosunku do budżetu klubu	Klub
15%	GKS Tychy
18%	Zagłębie Sosnowiec
21%	Pogoń Siedlce
39%	Olimpia Grudziądz



Ranking przychodów

W pierwszej, historycznej edycji rankingu przychodów 1 Ligi, najwyższe przychody z działalności sportowej odnotował GKS Katowice. Drugie miejsce na podium rankingu zajęł Górnik Łęczna zaś na ostatnim miejscu podium znalazła się Miedź Legnica.

GKS Katowice jest klubem, który nieprzerwanie od 2008 roku występuje w 1 Lidze. W sezonie 2017/2018 Trójkolorowi uplasowali się na 5. miejscu. Ponad 50% przychodów klubu, stanowią przychody komercyjne pochodzące od miasta Katowice. Przychody GKSu w 2017 roku wyniosły 12,4 mln zł.

Miejsce 2. w rankingu przychodów zajęł Górnik Łęczna, który osiągnął przychody na poziomie prawie 11 mln zł. Klub z Łęcznej swoją wysoką pozycję zawdzięcza występom w Ekstraklasie w sezonie 2016/2017, po którym spadł do 1 Ligi. Sezon 2017/2018 Górnik Łęczna zakończył na 16 miejscu w strefie spadkowej i w przyszłym sezonie nie będziemy już oglądać Dumy Lubelszczyzny w 1 Lidze.

Na ostatnim stopniu podium rankingu znalazła się Miedź Legnica, której przychody w 2017 roku wyniosły 9,7 mln zł. Aż 92% tej kwoty to przychody komercyjne. Sportowo Miedź zaprezentowała się jeszcze lepiej wygrywając 1 Ligę w sezonie 2017/2018. Awans do Ekstraklasy zaprocentuje większym zainteresowaniem oraz wyższymi wpływami z tytułu transmisji co pozytywnie wpłynie na budżet klubu.

Wśród tegorocznych klubów występujących na boiskach 1 Ligi obliczono współczynnik miejsca w rankingu uzyskanych przychodów w 2017 roku, do osiągniętego miejsca w tabeli w sezonie 2017/2018. Niekwestionowanym liderem w tej kategorii zostało Zagłębie Sosnowiec osiągając współczynnik 7. Na podium znalazły się kolejno kluby: MKS Chojniczanka oraz tegoroczny mistrz 1 Ligi Miedź Legnica.

Ranking łącznych przychodów uzyskanych w roku 2017 (mln zł)

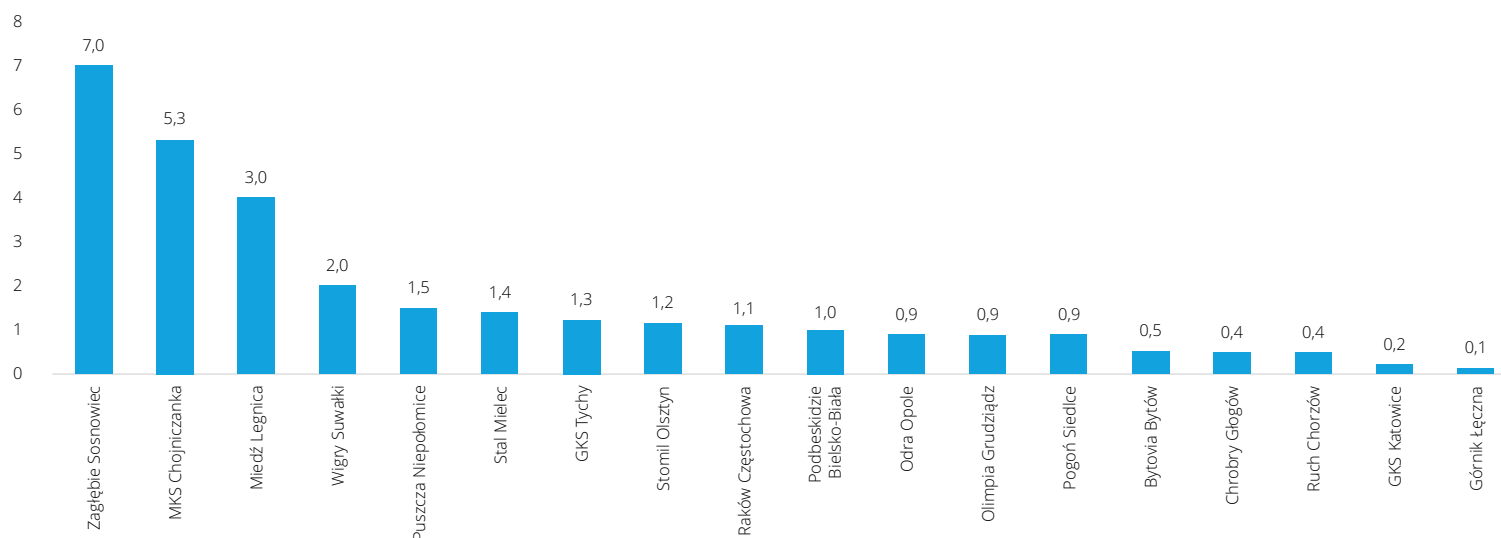
Miejsce w rankingu	Klub	Przychody za 2017	Miejsce w tabeli 17/18	Miejsce w tabeli 16/17
1	GKS Katowice	12,4	5	7
2	Górnik Łęczna	10,7	16	⬇️
3	Miedź Legnica	9,7	1	4
4	Chrobry Głogów	9,4	10	12
5	GKS Tychy	7,1	4	14
6	Bytovia Bytów	6,7	13	15
7	Ruch Chorzów	6,3	18	⬇️
8	Raków Częstochowa	6,0	7	🏆
9	Podbeskidzie Bielsko-Biała	5,5	9	8
10	Odra Opole	4,9	11	🏆
11	Stal Mielec	4,3	8	10
12	Wigry Suwałki	4,3	6	9
13	Pogoń Siedlce	4,2	15	11
14	Zagłębie Sosnowiec	3,8	2	3
15	Olimpia Grudziądz	3,3	17	6
16	MKS Chojniczanka	2,8	3	5
17	Stomil Olsztyn	2,8	14	13
18	Puszcza Niepołomice	2,3	12	🏆

⬇️ Spadek z Ekstraklasy 🏆 Awans z II ligii

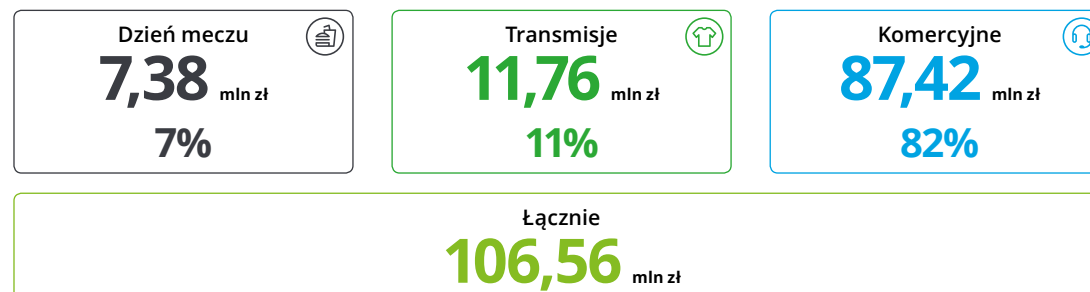
Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby

Kluby z 1 Ligi mogą pochwalić się łącznymi przychodami za rok kalendarzowy 2017 na poziomie 106,6 mln zł. Największe źródło dochodu klubów stanowi przychód komercyjny, bo aż 82%. Ze sprzedaży biletów kluby zarobiły blisko 7,4 mln złotych. Największy przychód z tego tytułu osiągnął GKS Tychy. Jeżeli chodzi o przychód z transmisji telewizyjnych, zdecydowanym liderem jest Górnik Łęczna, który osiągnął wynik na poziomie 2,4 mln złotych. Wynikiem tak zdecydowanej różnicy nad pozostałą stawką jest fakt, iż Zielono-Czarni przez połowę 2017 roku występowali w Ekstraklasie.

Współczynnik msc. w rankingu/msc. w 1 Lidze



Łączne przychody klubów grających w 1 Lidze w sezonie 2017/2018 za rok 2017

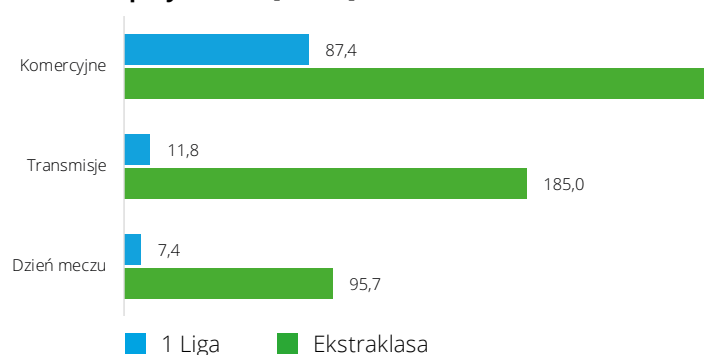


Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby

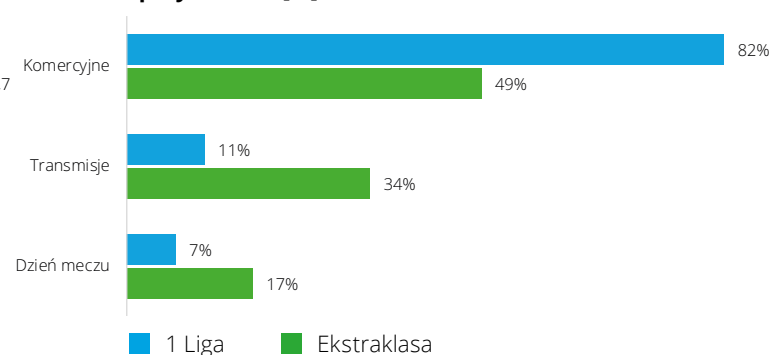
1 Liga na tle Ekstraklasy

Przychody wszystkich klubów Ekstraklasy za 2017 rok są pięciokrotnie wyższe niż klubów z 1 Ligi w tym samym okresie. Zdecydowana przewaga klubów z wyższej ligi widoczna jest w każdej z kategorii przychodów. Spowodowane jest to niewątpliwie udziałem czołowych zespołów z Ekstraklasy w europejskich pucharach, nowocześniejszymi stadionami o większej pojemności a także większymi przychodami z tytułu transmisji meczów.

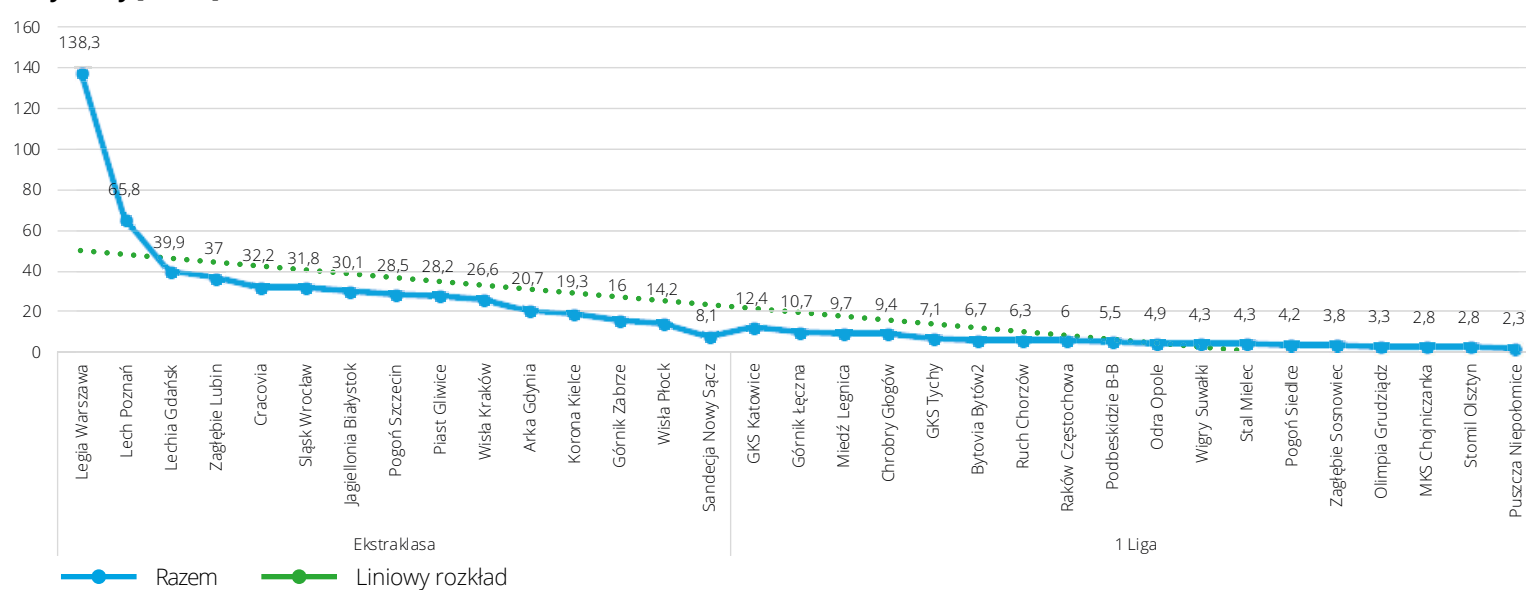
Struktura przychodów [mln zł]



Struktura przychodów [%]



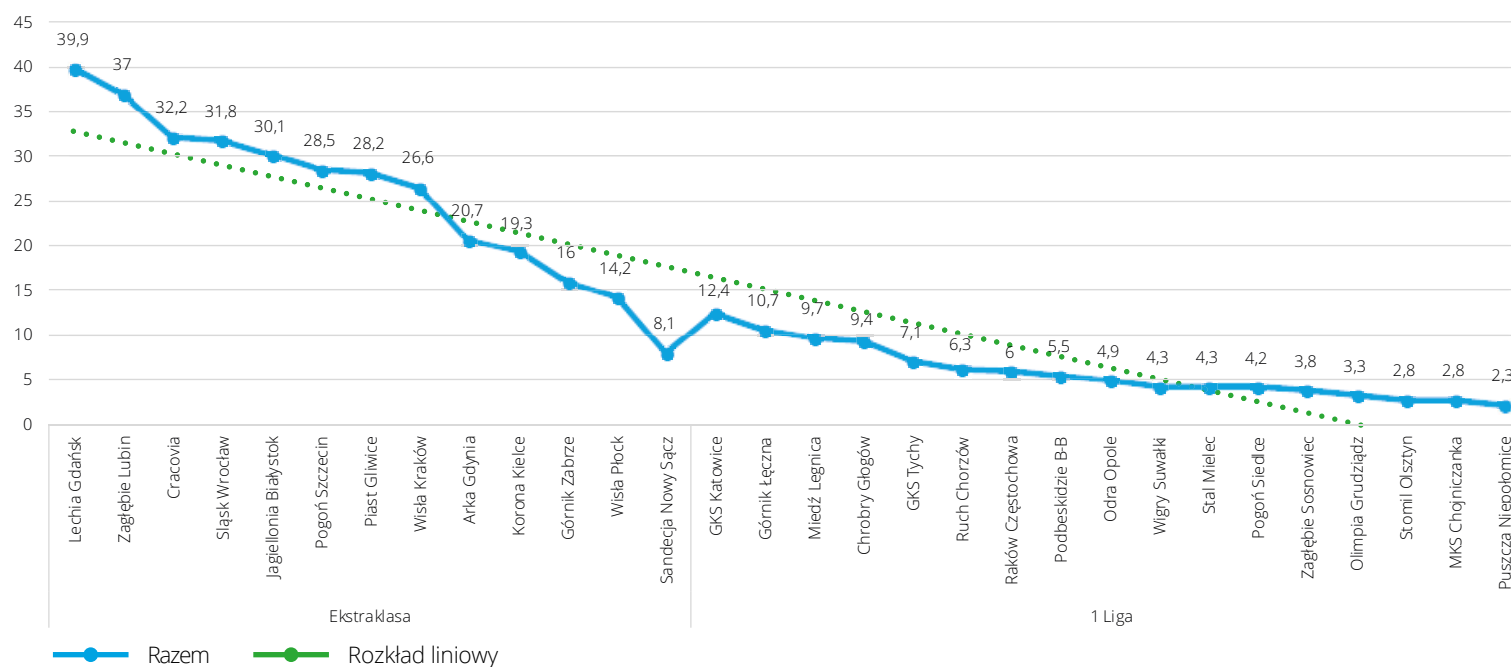
Przychody [mln zł]



Widzimy, że kluby z 1 Ligi bazują zdecydowanie na przychodach komercyjnych. W Ekstraklasie natomiast, przychody z transmisji i biletów spotkań stanowią połowę wszystkich przychodów.

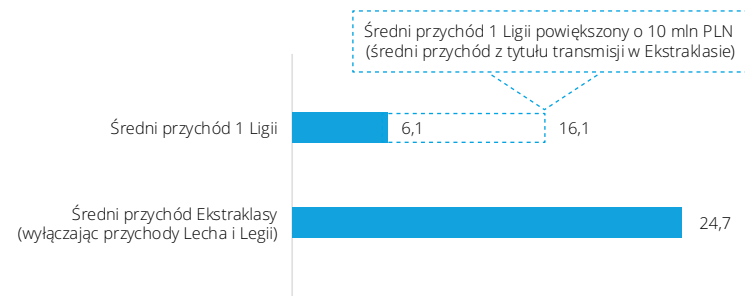
Wyłączając z zestawienia Legię Warszawa oraz Lecha Poznań, czyli zespoły, które wybijają się istotnie ponad średnią, zauważymy jednostajną tendencję spadkową. Wówczas średni przychód Ekstraklasy wynosi 24,7 mln złotych, zaś 1 Ligi 5,9 mln złotych. Różnica nadal jest spora, natomiast należy pamiętać, że w Ekstraklasie kluby mogą liczyć na zdecydowanie większy przychód z transmisji. Na podstawie raportów finansowych przygotowanych przez Deloitte, obliczono, że jest to średnio mniej więcej 10 mln złotych rocznie. Stąd, jeżeli dodamy do średnich przychodów klubów 1 Ligi tę kwotę to różnica wynosi 36% to jest 8,8 mln złotych.

Przychody wyłączając Legię i Lecha [mln zł]

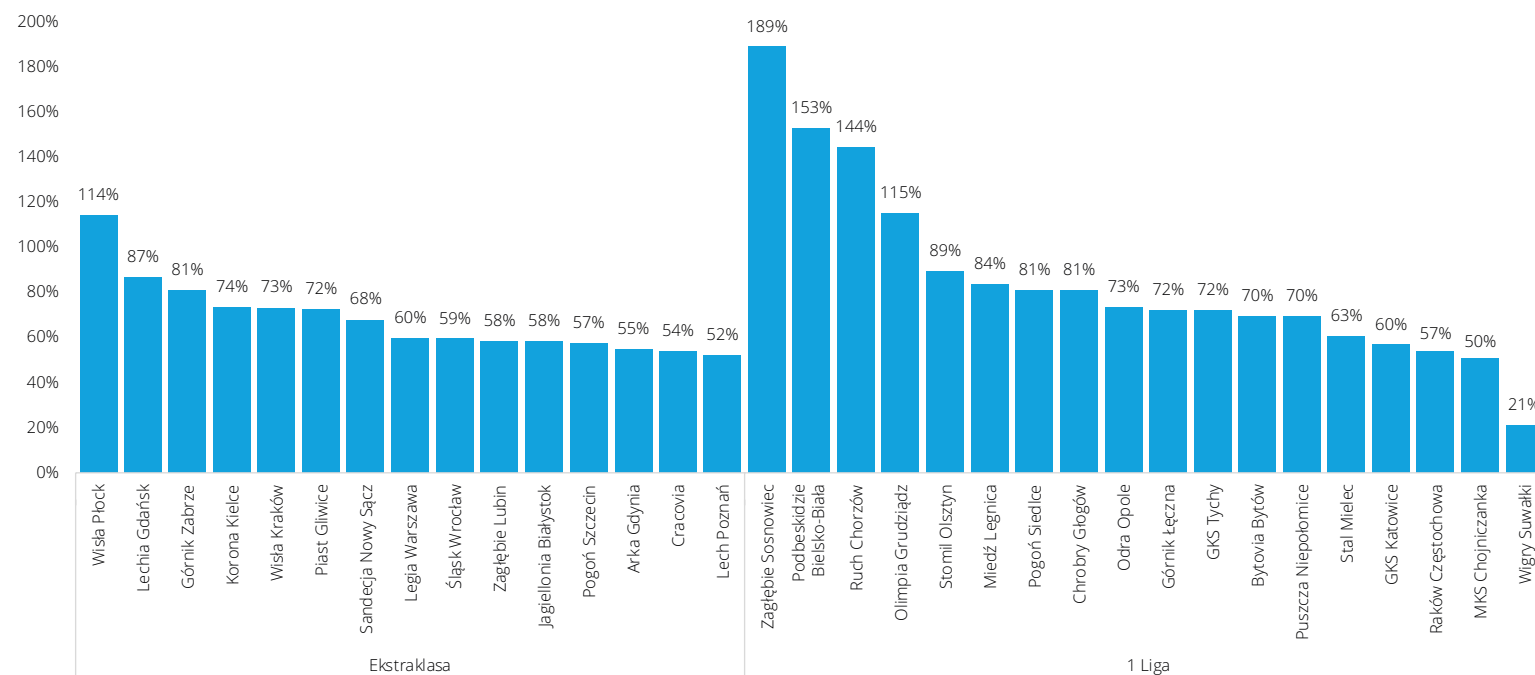


Poniżej porównano współczynnik wynagrodzeń do przychodów za 2017 rok klubów Ekstraklasy i 1 Ligi. Widzimy, że na zapleczu Ekstraklasy współczynnik ten częściej jest wyższy niż optymalny. Tę tezę potwierdza również porównanie średnich współczynników, 68% w Ekstraklasie i aż 83% w 1 Lidze.

Średnie przychody Ekstraklasy i 1 Ligi [mln zł]



Średni współczynnik wynagrodzenia/przychody



Frekwencja

Wysoka frekwencja na meczach piłkarskich jest jednym z kluczowych czynników sukcesu sportowego i finansowego klubów piłkarskich. Kluby mocnych lig zachodnich generują przychody z dnia meczowego wynoszące kilkanaście procent łącznych przychodów. Podobnie w Ekstraklasie przychody z dnia meczowego stanowią istotny procent przychodów. Pełne trybuny na meczach piłkarskich dają bezpośrednie korzyści w postaci większych wpływów z biletów, jak również korzyści niemierzalne takie jak wzrost wartości marki.

Sezon 2017/2018 pod względem frekwencji w 1 Lidze okazał się nieco gorszy od poprzedniego. Średnio mecze pierwszoligowców oglądało 2 244 widzów.

Największą frekwencją minionego sezonu pochwalić się może Ruch Chorzów. Stadion przy ulicy Cichej gromadził średnio 4 629 kibiców na mecz. Jest to wynik gorszy o 28% względem poprzedniego sezonu, niemniej wpływ na to z pewnością miał spadek Ruchu z Ekstraklasy, w której chorzowianie grali w sezonie 2016/2017. Dobra frekwencja Ruchu przełożyła się na najwyższy wśród pierwszoligowców przychód z dnia meczu.

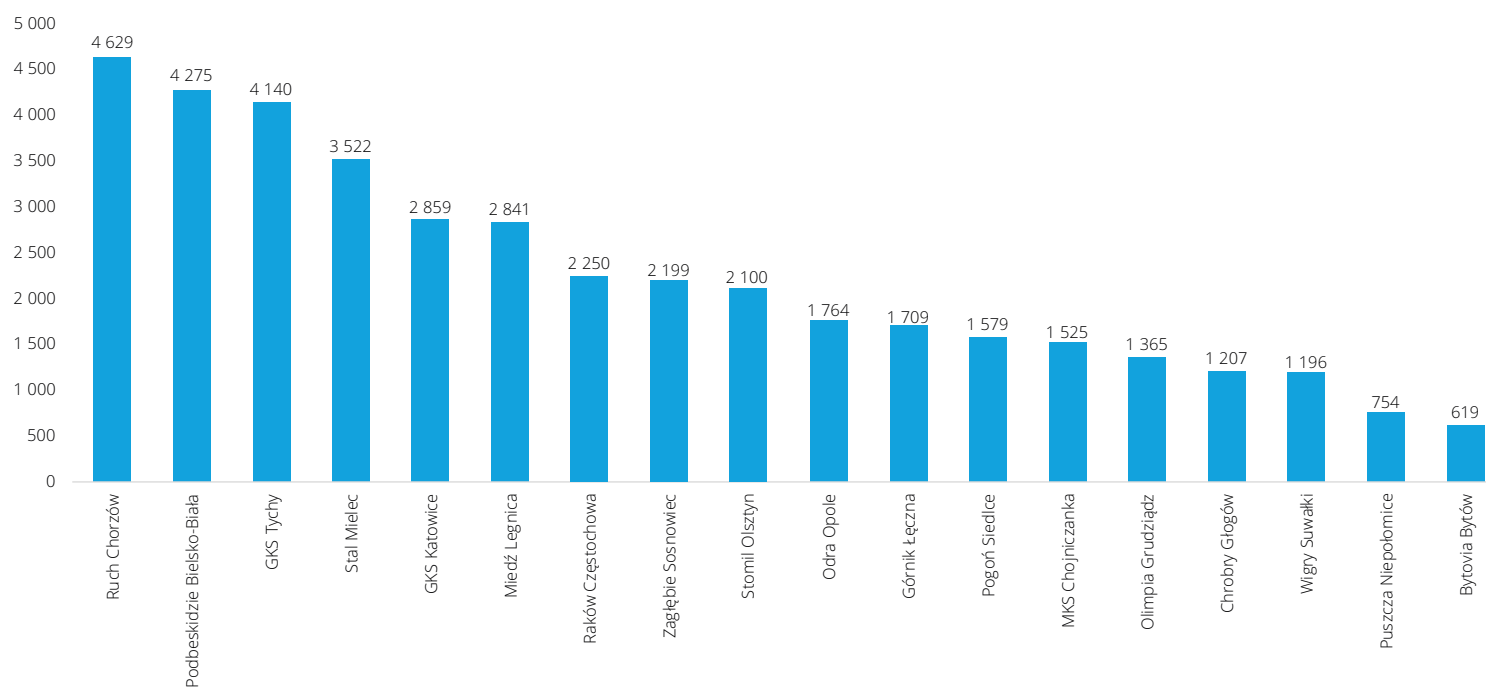
Poza chorzowianami jeszcze dwa kluby mogły pochwalić się frekwencją przekraczającą 4 tysiące osób na mecz. Są to Podbeskidzie Bielsko-Biała (4 275) oraz GKS Tychy (4 140). Podobnie jak w przypadku lidera frekwencji również pozostałe kluby podium zanotowały wysokie wpływy z tytułu dnia meczu. Nie trudno więc o wniosek, że wysoka frekwencja przekłada się na wpływy do klubowej kasy.

Frekwencja na stadionach 1 Ligi w sezonie 2017/2018

Klub	Łączna frekwencja	Średnia frekwencja	Wpływy z tytułu dnia meczu w 2017 (tys zł)
Ruch Chorzów	78 698	4 629	929
Podbeskidzie Bielsko-Biała	72 680	4 275	743
GKS Tychy	70 374	4 140	946
Stal Mielec	59 882	3 522	583
GKS Katowice	48 600	2 859	655
Miedź Legnica	47 941	2 820	443
Raków Częstochowa	38 262	2 251	464
Zagłębie Sosnowiec	37 385	2 199	506
Stomil Olsztyn	35 708	2 100	270
Odra Opole	29 990	1 764	439
Górnik Łęczna	29 062	1 710	419
Pogoń Siedlce	26 987	1 587	176
Chojniczanka Chojnice	25 940	1 526	216
Olimpia Grudziądz	23 215	1 366	176
Wigry Suwałki	20 334	1 196	59
Chrobry Głogów	18 163	1 068	127
Puszcza Niepołomice	12 815	754	52
Bytovia Bytów	10 527	619	167

Zdecydowanie najniższą frekwencję w sezonie 2017/2018 uzyskały kluby z Bytowa oraz Niepołomic. Mecze Puszczy średnio oglądało 754 kibiców, Bytovi natomiast jeszcze mniej – 619. Oba kluby utrzymały się w 1 Lidze, więc w kolejnym sezonie frekwencja jest jednym z kluczowych czynników, które powinny poprawić.

Frekwencja na stadionach 1 Ligi w sezonie 2017/2018

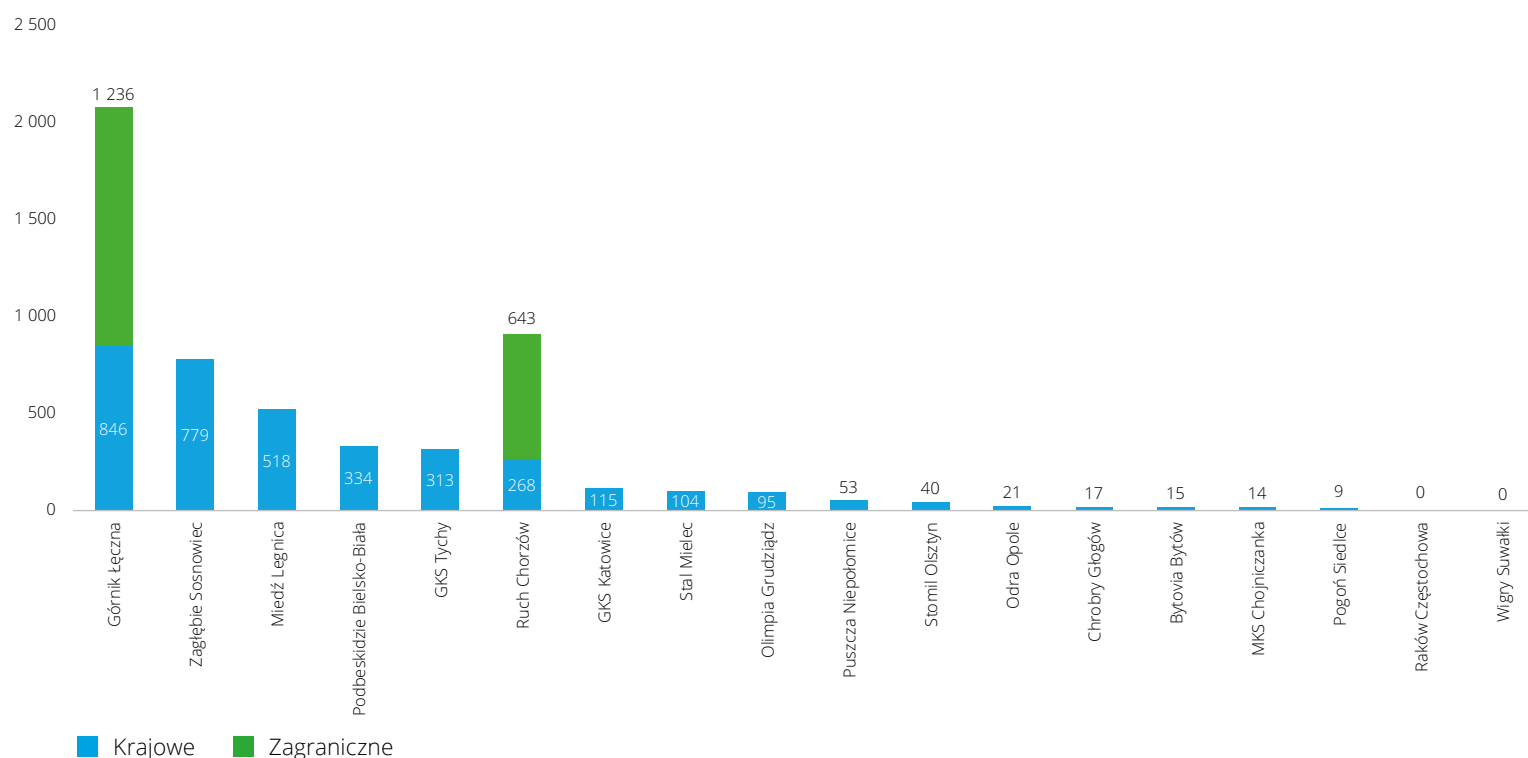


Transfery

Transfery zawodników to przesunięcie środków między klubami, które nie budują globalnej wartości klubowej piłki nożnej. Dlatego przychodów z tego tytułu nie uwzględniamy w naszym raporcie. Niemniej, aby pokazać pełniejszy obraz możliwości generowania przychodów przez kluby występujące w 1 Lidze, zdecydowaliśmy się zaprezentować dane o transferach oddzielnie, jako dodatkową kategorię przychodów, nieujętych we wcześniej prezentowanych danych. Aby osiągnąć pełną kwotę przychodów w danym roku kalendarzowym należy zsumować przychody ujęte w rankingu oraz przychody z transferów.

W roku 2017 to Górnik Łęczna zarobił najwięcej na transferach ze wszystkich pozostałych zespołów 1 Ligi. Zarówno, jeżeli chodzi o transfery na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Należy jednak pamiętać, że jedną rundę w 2017 roku, klub z Łęcznej grał w Ekstraklasie, stąd wartość sprzedanych piłkarzy była wyższa. Podobna sytuacja dotyczy Ruchu Chorzów, który również rok temu występował w najwyższej klasie rozrywkowej. Tylko te kluby mogą się pochwalić przychodem z tytułu transferów zagranicznych. Na drugim miejscu, pod względem przychodów z tytułu transferów krajowych uplasowało się Zagłębie Sosnowiec, którego łączne przychody z transferów wyniosły 779 tysięcy zł. Zdecydowaną większość tej sumy stanowi transfer Vamary Sanogo do Legii Warszawa.

Przychody z tyt. transferów w 2017 (tys zł)



Wynagrodzenia

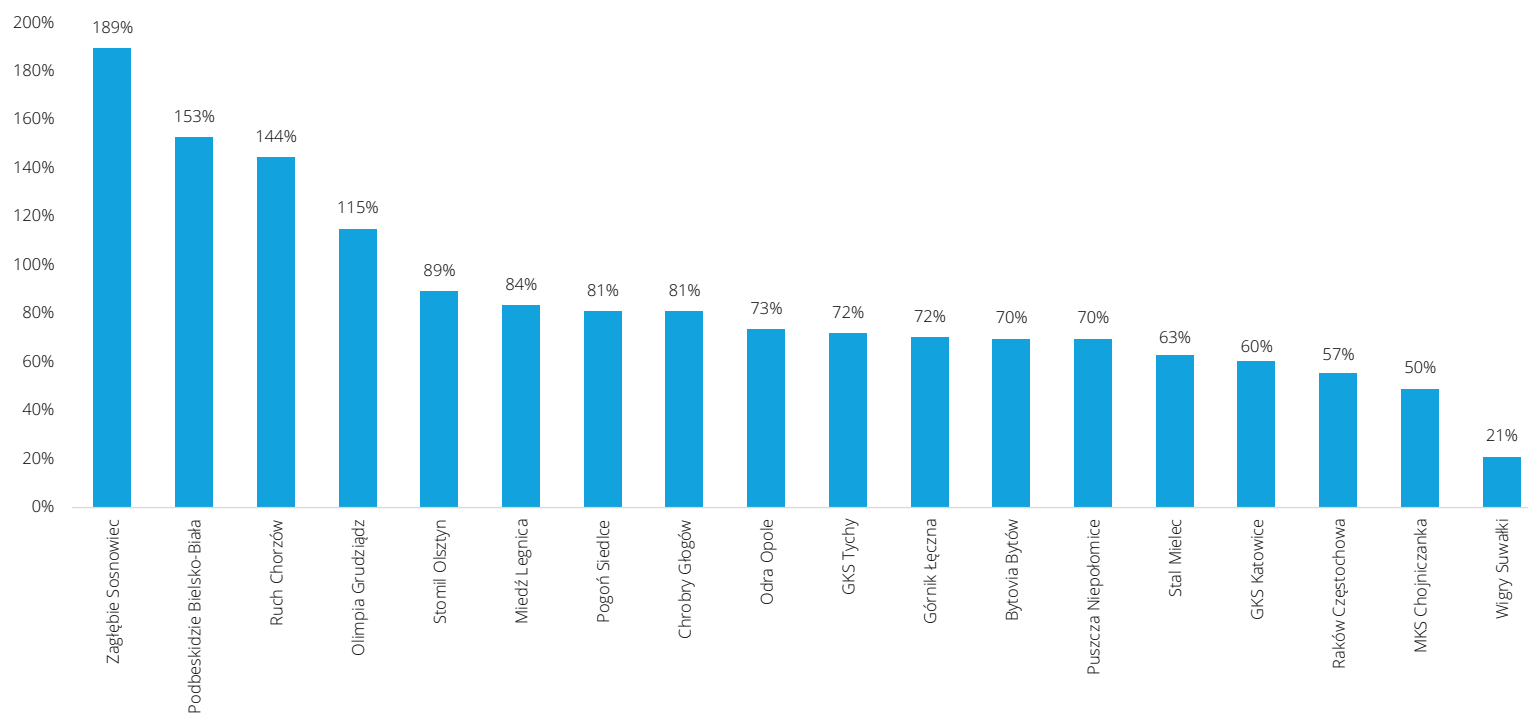
Koszty wynagrodzeń to największa grupa kosztów w klubach piłkarskich. Bardzo ważne jest w związku z tym ich stałe monitorowanie w stosunku do przychodów. Na poniższym wykresie, przedstawiającym wskaźnik wynagrodzeń do przychodów, możemy wyodrębnić 4 grupy klubów.

Pierwszą grupę stanowią kluby, które w 2017 roku znajdowały się w sytuacji, w której koszty wynagrodzeń przewyższały poziom uzyskanych przychodów. Są to: Zagłębie Sosnowiec, Podbeskidzie Bielsko-Biała, Ruch Chorzów oraz Olimpia Grudziądz. Taka polityka wynagrodzeń jest niemożliwa do utrzymania w dłuższym czasie funkcjonowania klubu.

Kolejną grupę stanowią kluby, które przekraczają optymalny (60%) wskaźnik wynagrodzeń, ale ich przychody są wyższe niż wynagrodzenia. Są to następujące kluby: Stomil Olsztyn, Miedź Legnica, Pogoń Siedlce, Chrobry Głogów, Odra Opole, Górnik Łęczna, GKS Tychy, Bytovia Bytów oraz Puszcza Niepołomice.

Wskaźnik na tym poziomie jest pierwszym poważnym ostrzeżeniem przed kłopotami, które mogą wyniknąć z tak takiego stosunku wynagrodzeń do przychodów.

Wskaźnik wynagrodzenia/przychody

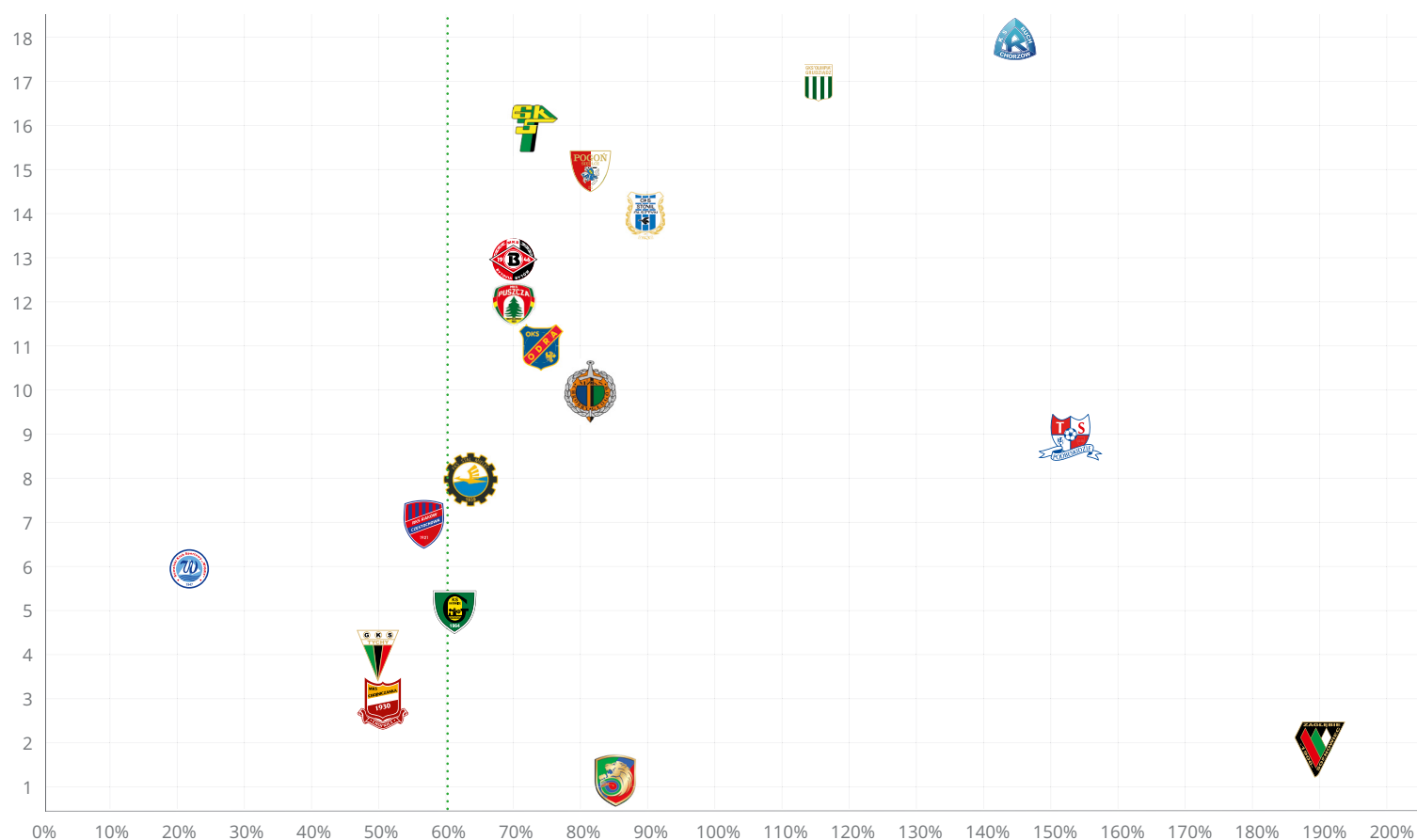


Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.

Trzecią grupę stanowią kluby o zbliżonym do optymalnego poziomie wskaźnika wynagrodzeń. Są to: Stal Mielec, GKS Katowice oraz Raków Częstochowa. Kluby dobrze zarządzają poziomem wynagrodzeń, co przekłada się na stabilną pozycję w lidze, kolejno: 8, 5 oraz 7 miejsce w sezonie 2017/2018 1 Ligi.

Ostatnią, czwartą grupę stanowią kluby o niskim wskaźniku. Do tej grupy możemy zaliczyć MKS Chojniczanekę oraz Wigry Suwałki. Kluby z tej grupy wykazały jedne z najniższych przychodów w rankingu, a mimo to potrafią dobrze zarządzać swoimi wydatkami na wynagrodzenia. Przełożyło się to na dobry wynik sportowy osiągnięty w sezonie 2017/2018 1 Lidze, gdzie klub Chojnic zajął 3 miejsce a Wigry Suwałki 6.

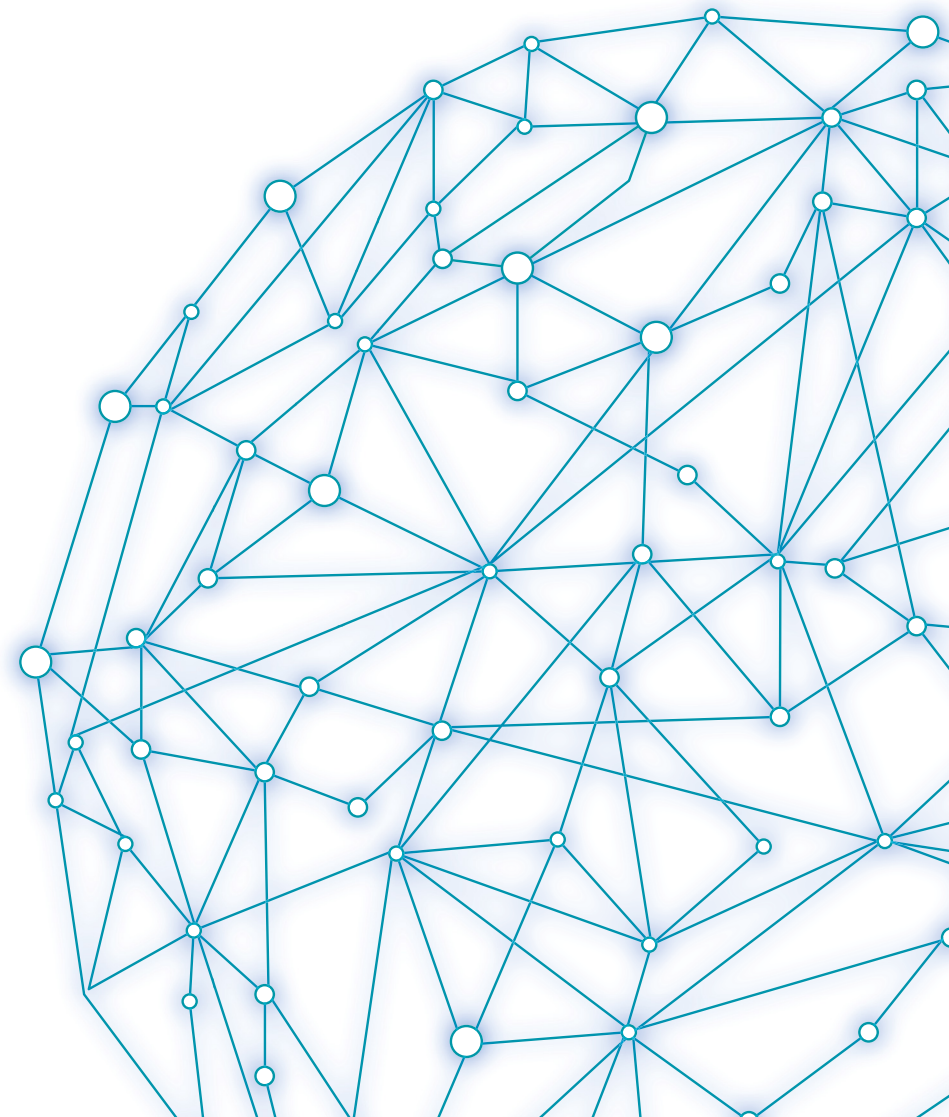
1 Liga 2017/2018 - wskaźnik wynagrodzeń



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.

Czy przeznaczenie dużej części przychodów na wynagrodzenia ma wpływ na osiągnięte wyniki sportowe? Czy lider kosztów wynagrodzeń to także lider tabeli 1 Ligi? Czy kluby, które przeznaczają najmniej pieniędzy na wynagrodzenia są skazane na walkę o utrzymanie? Odpowiedź na powyższe pytania znajduje się na wcześniejszym wykresie, który przedstawia stosunek wyniku sportowego osiągniętego przez kluby 1 Ligi w sezonie 2017/2018 do wysokości wynagrodzeń w roku 2017.

Nie można jednoznacznie stwierdzić, że przeznaczenie na wynagrodzenia większych kwot jest pewną drogą do utrzymania w 1 Lidze, natomiast jest to niezbędny element by wywalczyć awans do Ekstraklasy. Dobrze pokazuje to przykład Miedzi Legnica oraz przede wszystkim Zagłębia Sosnowiec, które wydaje na wynagrodzenia zdecydowanie najwięcej.



Przychody klubów

1. GKS Katowice
2. Górnik Łęczna
3. Miedź Legnica
4. Chrobry Głogów
5. GKS Tychy
6. Bytovia Bytów
7. Ruch Chorzów
8. Raków Częstochowa
9. Podbeskidzie B-B
10. Odra Opole
11. Stal Mielec
12. Wigry Suwałki
13. Pogoń Siedlce
14. Zagłębie Sosnowiec
15. Olimpia Grudziądz
16. MKS Chojniczanka
17. Stomil Olsztyn
18. Puszcza Niepołomice



1. GKS Katowice

W pierwszej, historycznej edycji raportu „1 Liga finansowa” zwycięzcą rankingu przychodów został GKS Katowice. Klub z Górnego Śląska osiągnął w 2017 roku łączne przychody na poziomie 12,4 mln złotych.

Zdecydowanie największą kategorią generującą przychody GKS-u są przychody komercyjne – 90%. Głównym sponsorem klubu jest Osiedle Zalesie - nowoczesny kompleks domów zlokalizowanych w sercu tzw. „Zielonych Płuc” Katowic. GKS jest liderem zarówno pod względem łącznych przychodów, przychodów z miasta oraz przychodów komercyjnych. Przychody z dnia meczu oraz z transmisji są na podobnym poziomie, kolejno 655 i 553 tys. złotych. Klub z Katowic może się pochwalić wysokim 4 miejscem w rankingu przychodów z dnia meczu ze wszystkich klubów ligi. Stadion przy Bukowej o pojemności 6 710 widzów

„Dobra sytuacja organizacyjno-finansowa GKS-u to w wielkiej mierze zasługa miasta Katowice, które wokół marki GieKSy buduje silny, wielosekcyjny klub. To właśnie wielosekcyjność w znacznej mierze przekłada się na wysokie przychody spółki. Stabilność finansową GKS-u zapewnia też nasz prężnie rozwijający się Klub Biznesu. W tej chwili liczy on kilkadziesiąt podmiotów, w tym duże regionalne marki, ale także mikroprzedsiębiorców - podkreśla Marcin Janicki, prezes GKS-u Katowice”.

zrzesza średnio 2 859 widzów na mecz. Wskaźnik kosztów wynagrodzeń wynosi 60% przychodów, co jest bardzo dobrym wynikiem na tle pozostałych zespołów.

GKS Katowice w sezonie 2017/2018 uplasował się na 5 miejscu 1 Ligii, ze stratą 7 punktów do lidera z Legnicy. Bardzo dobry początek rundy wiosennej nie wystarczył do osiągnięcia upragnionego awansu do Ekstraklasy. Porażki katowiczian na przełomie kwietnia i maja z zespołami z dolnej części tabeli przekreśliły szanse na marzenia o występach w najwyższej klasie rozgrywkowej. Finansowo GKS jest klubem na poziomie Ekstraklasy. Teraz pozostaje wywalczyć awans sportowy do najwyższej klasy rozgrywkowej na boisku.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,66 mln zł	0,56 mln zł	11,1 mln zł

Rozkład przychodów



5%
Dzień meczu

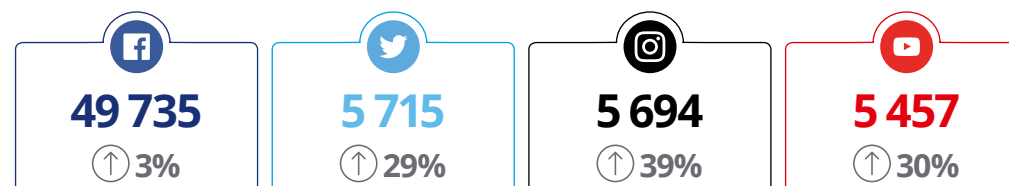


5%
Transmisje



90%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



2. Górnik Łęczna

Wysokie, drugie miejsce w rankingu przychodów klubów 1 Ligi zajął Górnik Łęczna. W 2017 roku klub z Łęcznej uzyskał przychody na poziomie 10,7 milionów złotych. Wysoki poziom przychodów wynika przede wszystkim z faktu, że Górnik połowę roku 2017 występował w Ekstraklasie. Klub osiągnął najwyższe przychody z tytułu transmisji z wszystkich pierwszoligowców w kwocie 2,4 mln zł. Aż 74% przychodów Górnika stanowią natomiast przychody komercyjne - 7,9 mln złotych. Zaledwie 4% całości przychodów to te z tytułu dnia meczu. Klub może pochwalić się najwyższymi przychodami z tytułu transferów – ponad 2 mln złotych, z czego 1,2 mln to transfery zagraniczne. Wskaźnik wynagrodzeń Górnik Łęczna osiągnął na poziomie 72 %, co nie jest idealnym wynikiem, jednak patrząc na resztę zespołów z 1 Ligi, jest to wynik w górnej połowie zestawienia. Głównym sponsorem Łęcznian jest Lubelski Węgiel „Bogdanka”, który jest jednym z liderów rynku producentów węgla kamiennego w Polsce. W sezonie 2017/2018 mecze Górnika oglądało średnio 1 710 kibiców.

Niestety w sezonie 2018/2019 nie zobaczymy Górnika Łęczna w 1 Lidze. Ze skromnym dorobkiem 35 punktów Górnicy osiągnęli 16 lokatę pierwszoligowej tabeli w sezonie 2016/2017, co oznaczało spadek do II Ligi. Największym problemem klubu z Łęcznej były mecze wyjazdowe, w których zdobyli zaledwie 9 punktów.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,42 mln zł	2,38 mln zł	7,9 mln zł

Rozkład przychodów



4%
Dzień meczu

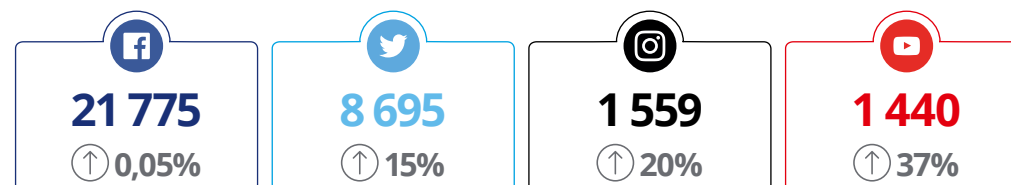


22%
Transmisje



74%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



3. Miedź Legnica

Na ostatnim stopniu podium rankingu przychodów klubów 1 Ligi znalazła się Miedź Legnica, której przychody w 2017 roku były na poziomie 9,7 mln zł. Struktura przychodów klubu z Legnicy prezentuje się następująco: 92% przychodów to przychody komercyjne, 5% stanowiły przychody z dnia meczu, a pozostałe 3% to przychody z transmisji. Biorąc pod uwagę tylko przychody komercyjne klub z Legnicy osiągnąłby wysoką drugą pozycję. Na transferach w 2017 roku klub zarobił 0,5 mln zł., co jest 4 wynikiem spośród pierwszoligowców. W sezonie 2017/2018 legniczanie oglądali mecze swojej drużyny średnio w liczbie 2 820 osób.

Miedź Legnica jest zwyciężczynią 1 Ligi sezonu 2017/2018, gromadząc 63 punkty w tabeli ligowej na koniec sezonu. W przyszłym sezonie popularna Miedzianka będzie się mierzyć z najlepszymi klubami w Polsce. Stadion Orła Białego w Legnicy w sezonie 2017/2018 okazał się twierdzą praktycznie nie do zdobycia. Dlaczego praktycznie? Miedź przegrała tylko jeden mecz u siebie w całym sezonie.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,44 mln zł	0,35 mln zł	8,89 mln zł

Rozkład przychodów



5%
Dzień meczu

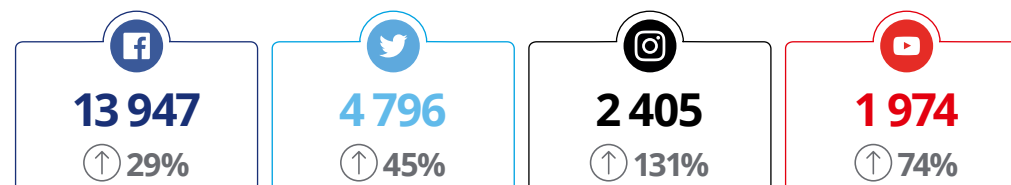


3%
Transmisje



92%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



4. Chrobry Głogów

Chrobry Głogów zajął 4. miejsce w finansowym rankingu klubów występujących w 1 Lidze w sezonie 2017/2018. Klub osiągnął przychód na poziomie 9,4 mln zł. Głównym partnerem strategicznym Chrobrego jest Vectra. Jest to drugi w Polsce pod względem liczby abonentów telekomunikacyjny operator kablowy. Rozkład przychodów Chrobrego Głogów jest następujący: 92 % to przychody komercyjne, 7% przychody z transmisji i zaledwie 1% przychodów klubu stanowi przychód z dnia meczu. Mecze Chrobrego w sezonie 2017/2018 oglądało średnio 1 068 widzów.

Chrobry Głogów zajął 10 pozycję w ligowej tabeli 1 Ligi w sezonie 2017/2018, uzyskując 46 punktów. Należy jednak wspomnieć, że pod koniec kwietnia, klub z Głogowa był wiceliderem. Niestety seria dziewięciu kolejnych meczów bez zwycięstwa przekreśliła szanse na uzyskanie miejsca w czołówce 1 Ligi. Docenić należy również króla strzelców 1 Ligi, występującego, na co dzień w Chrobym, Mateusza Machaja, który zdobył 16 trafień.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,06 mln zł	0,72 mln zł	8,67 mln zł

Rozkład przychodów



1%
Dzień meczu

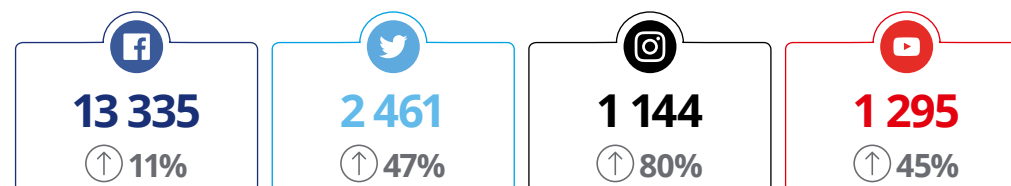


7%
Transmisje



92%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



5. GKS Tychy

Piąte miejsce na podium rankingu przychodów klubów 1 Ligi za 2017 rok zajął GKS Tychy, którego przychody wyniosły 7,1 mln złotych. Aż 67% tej kwoty stanowiły przychody komercyjne. 13% to przychody z transmisji, co jest 3 wynikiem ze wszystkich klubów pierwszoligowych. 20% tj. 946 tysięcy złotych to przychody z dnia meczu. Taki wynik plasuje klub z Tych na pierwszym miejscu w rankingu przychodów z tego tytułu. Jest to wynik wysokiej frekwencji na meczach GKSu w sezonie 2017/2018, która wyniosła średnio 4140 widzów. Tyszanie są również w czołówce klubów pierwszoligowych pod względem osiągniętych przychodów z tytułu transferów osiągając wysoką, 5 lokatę z przychodami w wysokości 313 tysięcy złotych. Największy udział miała sprzedaż Jakuba Świerczoka do Zagłębia Lubin przed rozpoczęciem sezonu 2017/2018. Obecnie ten zawodnik ma za sobą 3 występy w seniorskiej reprezentacji polski, a na co dzień występuje w bułgarskim Łudogorecu Razgrad do którego został wykupiony z Zagłębia. Bardzo mocną stroną klubu z Tych jest współczynnik wynagrodzeń, który za 2017 rok kształtuje się na poziomie 49%.

W sezonie 2017/2018 GKS zajął 4. miejsce w ligowej tabeli. Tyszanie byli niekwestionowanym liderem wiosny. Tylko 10 straconych bramek i najwięcej wygranych meczów w tej rundzie. Gdyby tyszanie grali podczas rundy zimowej na takim poziomie jak wiosną, dzisiaj mogliby się cieszyć z tytułu najlepszej drużyny 1 Ligi.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,95 mln zł	1,38 mln zł	4,75 mln zł

Rozkład przychodów



13%
Dzień meczu

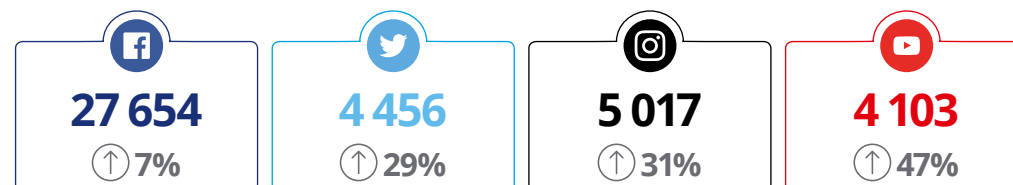


20%
Transmisje



67%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



6. Bytovia Bytów

Bytovia Bytów z przychodami na poziomie 6,7 mln złotych uplasowała się na 6. miejscu w rankingu. W sezonie 2017/2018 głównym sponsorem Bytovi była firma Drutex, wiodący w Europie producent stolarki okiennieo-drzwiowej. Niestety w kolejnym sezonie Bytovia nie będzie mogła liczyć na wsparcie sponsora. Firma Drutex nie zdecydowała się kontynuować współpracy. Struktura przychodów klubu z Bytowa prezentuje się następująco: 91% stanowią przychody komercyjne, 7% przychody z transmisji, zaś 2% to przychody z dnia meczu. Bytovia niestety nie może pochwalić się wysoką frekwencją – na trybunach w sezonie 2017/2018 zasiadało średnio 619 widzów.

Bytovia Bytów w sezonie 2017/2018 zajęła 13. miejsce w 1 Lidze osiągając wynik 34 punktów. Należy wspomnieć, że drużyna z Bytowa utrzymanie zapewniła sobie dopiero na dwie kolejki przed końcem sezonu. Zespół prowadzony przez Adriana Stawskiego należy pochwalić za występy rozgrywane na własnym stadionie. Bytovia z 10 wygranych aż 8 odniosła w Bytowie.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,17 mln zł	0,47 mln zł	6,11 mln zł

Rozkład przychodów



2%
Dzień meczu

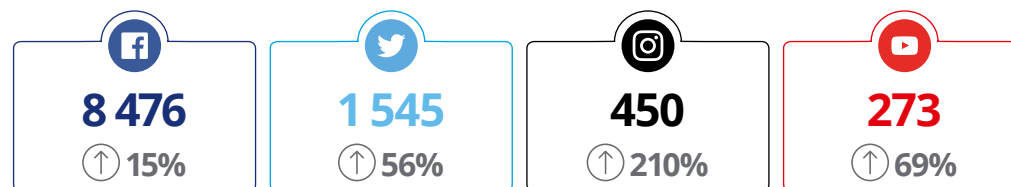


7%
Transmisje



91%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



7. Ruch Chorzów

Przychody Ruchu Chorzów wyniosły w 2017 roku 6,4 mln złotych, co dało 7. miejsce w tegorocznym rankingu. Zdecydowaną większość stanowią przychody komercyjne, bo aż 82%. Należy zwrócić uwagę na wysokie przychody z dnia meczu, które wyniosły blisko milion złotych, co jest drugim wynikiem w lidze. Z pewnością jest to efekt wysokiej frekwencji Ruchu, która w sezonie 2017/2018 wyniosła średnio 4629 kibiców na mecz. Najmniejszą część przychodów chorzowian stanowią przychody z transmisji (3%). Klub z Chorzowa jest drugim klubem w 1 Lidze pod względem zarobków z transferów w 2017 roku. Ruch zarobił na transferach 911 tysięcy złotych, z czego aż 70% stanowi przychód z transferów zagranicznych. Największą część z przychodów z transferów krajowych stanowi sprzedaż Kamila Mazka, natomiast z transferów zagranicznych, sprzedaż Przemysława Bargiela (kwota w 2017 roku jest jedną dwóch części płatności).

Ruch Chorzów zajął ostatnią pozycję w tabeli 1 Ligi w sezonie 2017/2018. Oznacza to, że w nadchodzącym sezonie, „Niebieskich” nie zobaczymy już na boiskach pierwszoligowych. Pozytywnym aspektem przemawiającym za przyszłością Ruchu jest fakt wprowadzania wielu młodych utalentowanych graczy do pierwszego zespołu.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,93 mln zł	0,21 mln zł	5,21 mln zł

Rozkład przychodów



15%
Dzień meczu

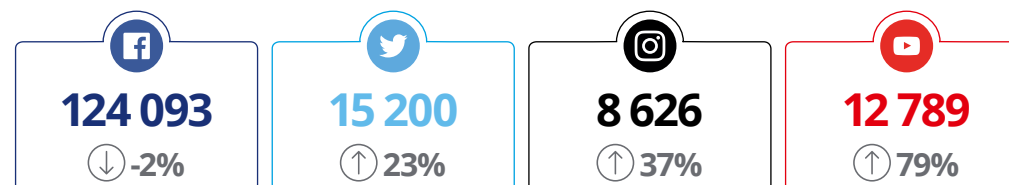


3%
Transmisje



82%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



8. Raków Częstochowa

Na 8. miejscu w pierwszej edycji rankingu przychodów klubów 1 Ligi znalazł się Raków Częstochowa, osiągając przychody na poziomie blisko 6 mln złotych. Głównym sponsorem klubu z Częstochowy jest firma X-com, jeden z największych sprzedawców sprzętu komputerowego w Polsce. Rozkład przychodów przedstawia się następująco: 90% przychodów stanowią przychody komercyjne, 8% przychody z dnia meczu i zaledwie 2% przychody z transmisji. Beniaminek z Częstochowy w 2017 roku uzyskał stosunek kosztów wynagrodzeń do przychodów na optymalnym poziomie 57%. Jest to czwarty wynik spośród wszystkich pierwszoligowców. Na meczach Rakowa w sezonie 2017/2018 średnio było 2 251 kibiców.

Raków Częstochowa zajął siódme miejsce w tabeli 1 Ligi w sezonie 2017/2018 zdobywając 51 punktów. Jest to najlepszy wynik spośród klubów, które rok wcześniej grały na niższym poziomie rozgrywek. Dodatkowo Raków może się pochwalić trzecią najlepszą ofensywą (50 bramek strzelonych) oraz tym, że zdobył najwięcej punktów na wyjazdach. Gdyby klub z Częstochowy podobnie grał u siebie, dzisiaj możliwe, że piłkarze z Rakowa świętowałiby awans do Ekstraklasy.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,46 mln zł	0,15 mln zł	5,36 mln zł

Rozkład przychodów



8%
Dzień meczu

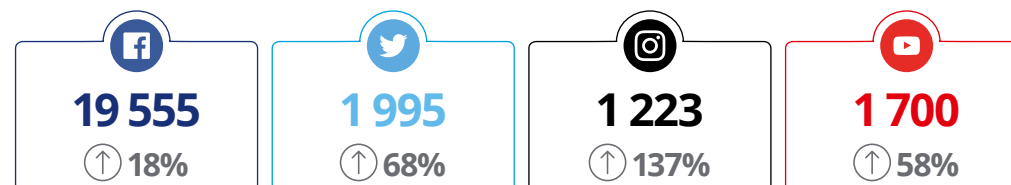


2%
Transmisje



90%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



9. Podbeskidzie Bielsko-Biała

Podbeskidzie Bielsko-Biała zajęło 9. miejsce w finansowym rankingu 1 Ligi. Klub, w 2017 roku, osiągnął przychody na poziomie 5,5 mln złotych. Aż 82% całych przychodów stanowią przychody komercyjne. Klub z Bielsko-Białej może pochwalić się drugą, co do wielkości frekwencją i tym samym drugim wynikiem przychodów z tytułu dnia meczu ze wszystkich klubów występujących w 2017 roku w 1 Lidze. W sezonie 2017/2018 na trybunach stadionu Podbeskidzie zasiadało średnio 4275 widzów na mecz. Na transferach klub zarobił 334 tysiące złotych. To 4 wynik w 1 Lidze.

Podobnie jak w rankingu przychodów, bielszczanie w sezonie 2017/2018 zajęli 9. miejsce w 1 Lidze, zdobywając 46 punktów. Była to najczęściej dzieląca się punktami drużyna spośród wszystkich pierwszoligowców. Warto zaznaczyć, że „górale” zostali pokonanie dopiero w 30 kolejce w meczu wyjazdowym z GKS-em Katowice.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,74 mln zł	0,25 mln zł	4,51 mln zł

Rozkład przychodów



13%
Dzień meczu

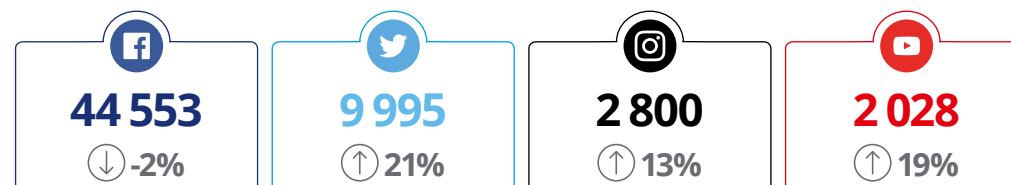


5%
Transmisje



82%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



10. Odra Opole

Odra Opole zajęła 10. miejsce w rankingu przychodów klubów występujących w 1 Lidze w sezonie 2017/2018. Odra w 2017 roku osiągnęła przychody na poziomie 4,9 mln złotych. Struktura przychodów klubu przedstawia się następująco: 88% przychodów stanowią przychody komercyjne, 9% przychody z dnia meczu, zaś tylko 3% to przychody z transmisji. Mecze Odry w sezonie 2017/2018 oglądało średnio 1764 widzów na mecz. Obserwując klubowe kanały social media możemy zauważyć, że Odra w ostatnim czasie stara się zaktywizować swoich fanów korzystając z platform takich jak Facebook czy Insagram. W każdym medium opolanie zaliczyli nawet kilkuset procentowy wzrost liczby obserwujących.

Odra Opole w sezonie 2017/2018 w 1 Lidze zajęła 11 miejsce, zdobywając 45 punktów. Beniaminek kończył 2017 rok, jako wicelider tracąc tylko 1 punkt do przebywającej wówczas na szczycie tabeli Chojniczanki. Wiosną opolanie zaliczyli zdecydowany regres formy, przede wszystkim na własnym stadionie.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,44 mln zł	0,15 mln zł	4,35 mln zł

Rozkład przychodów



9%
Dzień meczu

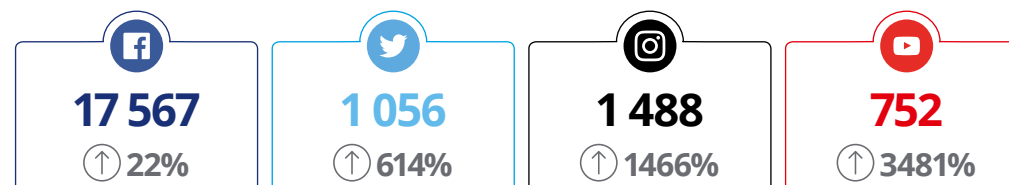


3%
Transmisje



88%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



11. Stal Mielec

Przychody Stali Mielec wyniosły w 2017 roku 4,3 mln złotych, co dało 11. miejsce w rankingu. Największą część przychodów stanowią przychody komercyjne wynoszące 80%. 14% wszystkich przychodów stanowią przychody z dnia meczu (5. miejsce spośród innych pierwszoligowców w rankingu z tego tytułu). Potwierdza to średnia frekwencja na poziomie 3,5 tysiąca – 4 wynik w 1 Lidze w sezonie 2017/2018. 6% przychodów stanowią przychody z transmisji. Współczynnik wynagrodzeń do przychodów w 2017 roku Stal Mielec był bliski optymalnego, tj. 63%.

Stal Mielec w sezonie 2017/2018 zdobywając 51 punktów zajęła 8. miejsce w tabeli 1 Ligi. Przez dłuższy okres zespół z Mielca walczył o awans. Niestety bliżej końca sezonu przewaga czołowych zespołów 1 Ligi okazała się zbyt duża.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,58 mln zł	0,28 mln zł	3,46 mln zł

Rozkład przychodów



14%
Dzień meczu

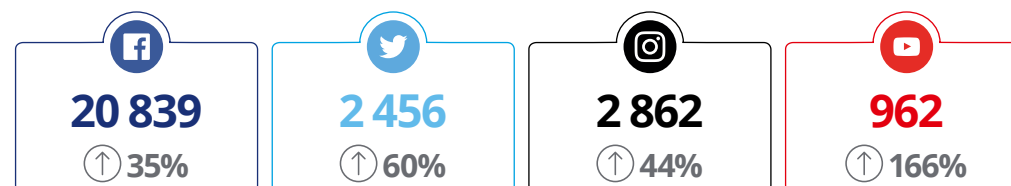


6%
Transmisje



80%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



12. Wigry Suwałki

Wigry Suwałki osiągając przychód na poziomie 4,3 mln złotych plasują się na 12. miejscu w raporcie finansowym 1 Ligii. Zdecydowaną większość przychodów klubu, bo aż 91% stanowią przychody komercyjne, 6% to przychody z transmisji, a zaledwie 3% Wigry wygenerowały z tytułu dnia meczu. Generalnymi sponsorami klubu z Suwałk są Browar Północny oraz Stollar Systemy Okienne. Wigry Suwałki w 2017 roku mogą się pochwalić zdecydowanie najlepszym współczynnikiem wynagrodzeń do przychodów spośród wszystkich pierwszoligowców - 21%. W sezonie 2017/2018 pierwszoligowe mecze w Suwałkach oglądało średnio 1 196 widzów.

Wigry Suwałki osiągnęły 6 miejsce w 1 Lidze w sezonie 2017/2018, zdobywając 52 punkty. Jest to najlepszy wynik w historii klubu. Do awansu do Ekstraklasy, klubowi z Suwałk zabrakło zaledwie 6 punktów. Duży wkład w dobry wynik całego zespołu miał najlepszy strzelec drużyny, Patryk Klimala, który zdobył 13 bramek.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,13 mln zł	0,25 mln zł	3,91 mln zł

Rozkład przychodów



3%
Dzień meczu

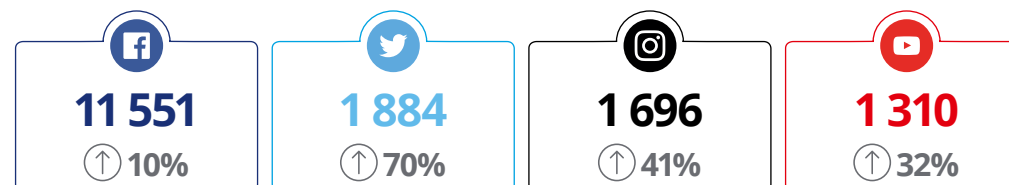


6%
Transmisje



91%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



13. Pogoń Siedlce

Z przychodami na poziomie 4,2 mln złotych Pogoń Siedlce zajęła 13. miejsce w rankingu przychodów klubów 1 Ligi. Struktura przychodów klubu z Siedlec przedstawia się następująco: 69% to przychody komercyjne, 27% przychody z transmisji, zaś 4% stanowią przychody z dnia meczu. Pogoń Siedlce jest jednym z pierwszoligowców, który w 2017 roku otrzymał nagrodę za program Pro Junior System. Dzięki temu, klub z Siedlec zainkasował prawie milion złotych. Średnia frekwencja na stadionie Pogoni w sezonie 2017/2018 wyniosła 1 587 osób.

Pogoń w sezonie 2017/2018 zdobywając 38 punktów zajęła 15. miejsce w tabeli 1 Ligi. Taki wynik oznaczał grę w barażach o utrzymanie. Niestety Pogoń przegrała mecz o byt w 1 Lidze z Garbarnią Kraków i w następnym sezonie nie zobaczymy drużyny z Siedlec na boiskach 1 Ligi.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,18 mln zł	1,15 mln zł	2,91 mln zł

Rozkład przychodów



4%
Dzień meczu

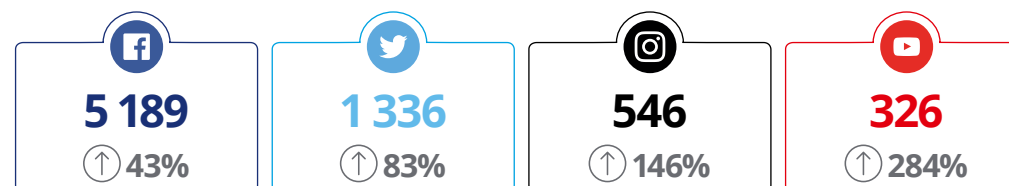


27%
Transmisje



69%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



14. Zagłębie Sosnowiec

14. miejsce w rankingu przychodów za rok 2017 klubów występujących w 1 Lidze zajęło Zagłębie Sosnowiec, osiągając przychody z trzech analizowanych źródeł operacyjnych na poziomie 3,8 mln złotych. Ponad połowę przychodów stanowią przychody komercyjne. Przychody z transmisji to 36%, natomiast przychody z dnia meczu 13%. Dodatkowo klub zarobił na transferach prawie 800 tysięcy złotych - 3 wynik pod tym względem w całej lidze. Zagłębie jest jednym z czterech pierwszoligowców, który może pochwalić się przychodami z programu Pro Junior System. Przychód z tego tytułu to 700 tysięcy złotych, co przekłada się na 18% wszystkich przychodów. Zagłębie ma najlepszy współczynnik miejsca w rankingu przychodów do miejsca w tabeli ligowej w sezonie 2017/2018. Wynik ten osiągnięto kosztem najwyższego w 1 Lidze wskaźnika wynagrodzeń do przychodów, który wyniósł prawie 190%. Pierwszoligowe mecze Zagłębia w sezonie 2017/2018 oglądało średnio 2 199 widzów.

Zagłębie Sosnowiec w sezonie 2017/2018 w 1 Lidze zdobyło 58 punktów osiągając 2 miejsce, miejsce które gwarantuje klubowi z Sosnowca awans do Ekstraklasy. Zagłębie zakończyło sezon z największą liczbą zwycięstw na własnym stadionie (17 wygranych).

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,51 mln zł	1,35 mln zł	1,93 mln zł

Rozkład przychodów



13%
Dzień meczu

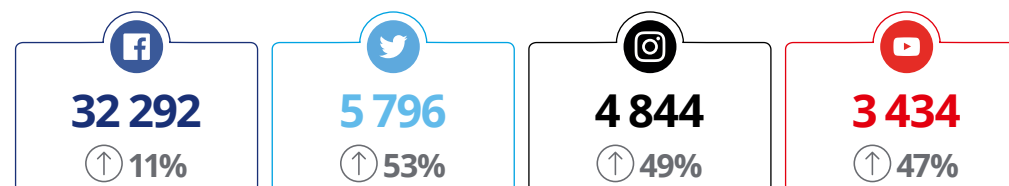


36%
Transmisje



51%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



15. Olimpia Grudziądz

Olimpia Grudziądz osiągając przychody na poziomie 3,3 mln złotych zajęła 15. miejsce w rankingu przychodów za 2017 rok klubów 1 Ligi. Struktura przychodów za 2017 rok przedstawia się następująco: 48% stanowią przychody komercyjne, 47% to przychody z transmisji oraz 5% przychody z dnia meczu. Olimpia otrzymała od PZPNu 1,3 mln złotych z tytułu programu Pro Junior System, to najlepszy wynik w całej 1 Lidze. Taka kwota stanowi prawie 40% wszystkich przychodów, jakie klub z Grudziądza osiągnął w 2017 roku. Średnia frekwencja na meczach Olimpii w sezonie 2017/2018 to 1 366 kibiców.

Olimpia Grudziądz w sezonie 2017/2018 zdobyła 31 punktów i uplasowała się na 17 miejscu ligowej tabeli. Oznacza to, że biało-zielonych nie zobaczymy w przyszłym sezonie na boiskach 1 Ligi.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,18 mln zł	1,56 mln zł	1,60 mln zł

Rozkład przychodów



5%
Dzień meczu

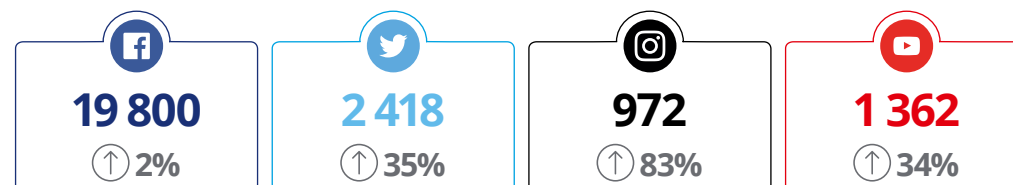


47%
Transmisje



48%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



16. MKS Chojniczanka

Miejsce 16. w rankingu przychodów za 2017 rok klubów 1 Ligi zajęła Chojniczanka Chojnice, osiągając przychody na poziomie 2,8 mln złotych. Zdecydowanie największy przychód stanowią przychody komercyjnie – 87%, następnie przychody z dnia meczu – 8%, zaś 5% to przychody z transmisji. Chojniczanka osiągnęła drugi najlepszy w 1 Lidze współczynnik miejsca w rankingu przychodów do miejsca w tabeli – 5,3. Kolejny bardzo dobry wynik klubu z Chojnic to współczynnik wynagrodzeń do przychodów, który wyniósł 50%. Świadczy to o dobrej kondycji klubu i rozsądnym zarządzaniu. Domowe mecze w sezonie 2017/2018 w Chojnicach oglądało średnio 1 526 widzów.

Chojniczanka Chojnice w sezonie 2017/2018 1 Ligi zajęła trzecie miejsce uzyskując 56 punktów i tracąc tylko 2 punkty do miejsca premiowanego awansem do Ekstraklasy. Jest to najlepszy wynik klubu z Chojnic w historii. Gdyby piłkarze osiągnęli podobne wyniki w meczach wyjazdowych, co w spotkaniach przed własną publicznością, w sezonie 2018/2019 klub występowałby w najwyższej klasie rozgrywkowej. Chojniczanka u siebie straciła tylko 12 bramek, to najlepszy wynik spośród wszystkich pierwszoligowców.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,22 mln zł	0,15 mln zł	2,45 mln zł

Rozkład przychodów



8%
Dzień meczu

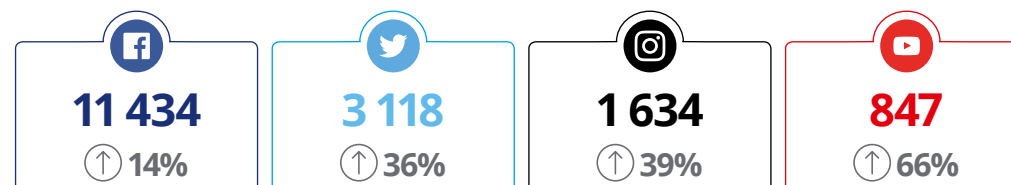


5%
Transmisje



87%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



17. Stomil Olsztyn

Przedostatnie, 17. miejsce w raporcie finansowym 1 Ligi zajął Stomil Olsztyn, osiągając przychód na poziomie 2,8 mln złotych. W strukturze przychodów dominują przychody komercyjne, które stanowią 81% całości. 10% to przychody z dnia meczu, a pozostała część (9%) to przychody z transmisji. Głównymi sponsorami klubu są: Budimex, Miasto Olsztyn, „Przemysłówka” Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego, Grupa DBK (autoryzowany dealer pojazdów ciężarowych), Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji Miasta Olsztyn oraz Toyota Wir-Mit. W sezonie 2017/2018 Stomil Olsztyn może pochwalić się frekwencją na poziomie średnio 2 100 widzów na mecz.

„Biało – niebiescy” uplasowali się na 14. miejscu w tabeli 1 Ligi w sezonie 2017/2018 zdobywając 39 punktów. Losy drużyny ważyły się do ostatniej kolejki, jednakże Stomil Olsztyn zapewnił sobie utrzymanie bez konieczności rozgrywania dodatkowego meczu. Duży wkład w sukces całego zespołu miał napastnik Artur Siemaszko, który zdobył 11 bramek i do końca sezonu walczył o koronę króla strzelców.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,27 mln zł	0,26 mln zł	2,27 mln zł

Rozkład przychodów



10%
Dzień meczu

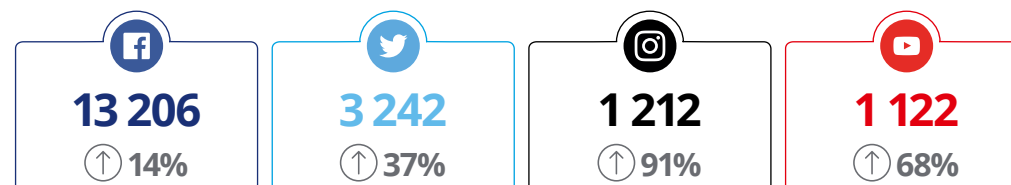


9%
Transmisje



81%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.



18. Puszcza Niepołomice

Na ostatnim miejscu raportu finansowego 1 Ligi uplasował się klub Puszcza Niepołomice, osiągając przychód na poziomie 2,3 mln złotych. Zdecydowanie w strukturze przychodów dominują przychody komercyjne, które stanowią 91% całości (przychody od miasta oraz pozostałe). Pozostała część to 7% przychodów z transmisji i zaledwie 2% przychodów z dnia meczu, co wynika z niskiej frekwencji na stadionach w sezonie 2017/2018 (średnio 754 widzów na mecz). Głównym sponsorem Puszczy jest Miasto Niepołomice.

Puszcza zajęła 12. miejsce w 1 Lidze w sezonie 2017/2018 osiągając wynik 44 punktów. Jest to ogromny sukces, bowiem drużyna po raz pierwszy w historii utrzymała się na zapleczu ekstraklasy, mimo najniższego budżetu w lidze.

Struktura przychodów klubu (mln zł)

Dzień meczu	Transmisje	Komercyjne
0,05 mln zł	0,16 mln zł	2,04 mln zł

Rozkład przychodów



2%
Dzień meczu

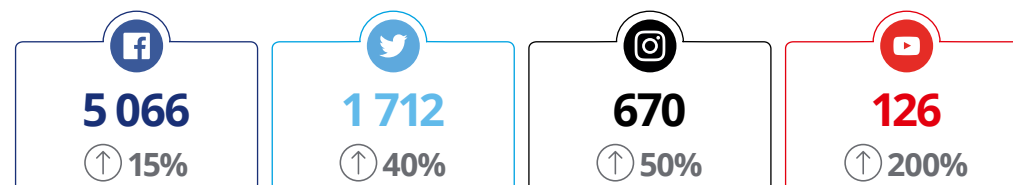


7%
Transmisje



91%
Komercyjne

Social Media (sierpień 2017 - czerwiec 2018)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych przekazanych przez kluby.

Kontakt



Marcin Diakonowicz

Partner

Lider Sports Business Group

Tel.: +48 (22) 511 01 23

E-mail: mdiakonowicz@deloitteCE.com



Przemysław Zawadzki

Partner Associate

Audit & Assurance

Sports Business Group

Tel.: +48 (22) 511 03 91

E-mail: pzawadzki@deloitteCE.com



Łukasz Linek

Partner Associate

Audit & Assurance

Tel.: +48 (22) 511 03 50

E-mail: llinek@deloitteCE.com

Kontakt dla mediów



Paweł Jakóbiak

Clients & Markets

Sports Business Group

Tel.: +48 (22) 511 01 19

E-mail: pjakobik@deloitteCE.com

Partnerzy biznesowi



Deloitte.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie www.deloitte.com/pl/onas.

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego, prawnego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 150 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. Ponad 264 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: wywierać pozytywny wpływ na środowisko i otoczenie, w którym żyją i pracują.

Powyższa publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie świadczą tym samym, ani nie przedstawiają w tej publikacji porad księgowych, podatkowych, inwestycyjnych, finansowych, konsultingowych, prawnych czy innych. Nie należy także wyłącznie na podstawie zawartych tu informacji podejmować jakichkolwiek decyzji dotyczących Państwa działalności. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań dotyczących kwestii finansowych czy biznesowych powinni Państwo skorzystać z porady profesjonalnego doradcy. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody wynikające z wykorzystania informacji zawartych w publikacji ani za Państwa decyzje podjęte w związku z tymi informacjami. Osoby korzystające z powyższej publikacji robią to na własne ryzyko i ponoszą pełną związaną z tym odpowiedzialność.