Financijski aspekti poslovanja globalnih sportskih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi

Mihetec, Krešimir

Master's thesis / Diplomski rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:978955

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-23**

Repository / Repozitorij:

REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economcs & Business Zagreb

zir.nsk.hr

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Diplomski sveučilišni studij "Poslovna ekonomija”

Studijski smjer Financije

FINANCIJSKI ASPEKTI POSLOVANJA GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA U OVISNOSTI O TRŽIŠNOJ STRUKTURI

Diplomski rad

Krešimir Mihetec

Zagreb, rujan, 2019.

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Diplomski sveučilišni studij "Poslovna ekonomija"

Studijski smjer Financije

FINANCIJSKI ASPEKTI POSLOVANJA GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA U OVISNOSTI O TRŽIŠNOJ STRUKTURI

FINANCIAL ASPECTS OF OPERATING GLOBAL SPORTS ORGANISATIONS DEPENDING ON THE MARKET STRUCTURE

Diplomski rad

Ime i prezime: Krešimir Mihetec

JMBAG: 0067467594

Mentor: doc. dr. sc. Fran Galetić

Zagreb, rujan, 2019.

KREŠIMIR MIHETEC
Ime i prezime studenta/ice

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je DIPLOMSKI RAD
(vrsta rada)
isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Student/ica:

U Zagrebu, 13.09.2019.

(potpis)

Sažetak i ključne riječi

U ovom diplomskom radu glavni cilj istraživanja je ostvarivanje spoznaje o ulozi globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa korištenjem analize financijskih aspekata poslovanja tih organizacija u ovisnosti o tržišnim strukturama unutar koji one djeluju. Dok mikroekonomska analiza omogućuje identifikaciju tržišta, proizvoda i svih ključnih sudionika na tržištima profesionalnog nogometa i boksa, financijska analiza prikazuje odnos financijskih kategorija i rezultata prikazanim u temeljnim financijskim izvještajima promatranih globalnih sportskih organizacija koje djeluju unutar različitih tržišnih struktura. FIFA kao krovna svjetska nogometna organizacija djeluje u ulozi monopolista na tržištu profesionalnog nogometa ostvarujući kontrolu nad navedenim tržištem putem prava djelovanja. Prava djelovanja na tržištu profesionalnog boksa podijeljena su na četiri globalne sportske organizacije koje djeluju usporedno unutar tržišne strukture oligopola. Globalne sportske organizacije posluju kao neprofitne organizacije u ulozi regulatora promatranih tržišta čime omogućuju efikasnost djelovanja tržišta, a za čiju dugoročnost je nužno stabilno i sigurno poslovanje. Upravo je stabilnost poslovanja preduvjet napretka i razvitka sporta unutar kojeg globalne sportske organizacije djeluju na razini cijelog svijeta.

Ključne riječi: globalne sportske organizacije, profesionalni nogomet, profesionalni boks, tržište, financijska analiza.

Summary and keywords

The main goal of the research done in this master's thesis was to make known the role of the global sports organisations of professional football and boxing, by conducting financial analysis of operating global sports organisations depending on the market structure. While microeconomic analysis enables the identification of the markets, products and all the crucial participants in the professional football and boxing markets, the financial analysis shows the relationship between financial categories and the results presented in the underlying financial statements of the observed global sports organisations operating within the different market structures. FIFA, as the football umbrella organisation, acts as a monopolist in the professional football market, exercising control over the target market through the rights of action. The rights of action in the professional boxing market is divided between four global sports organisations operating side by side within the market structure of the oligopoly. Global sports organisations operate as non-profit organisations in the role of regulators of the observed markets, thus enabling the markets functioning efficiently, and to whose long-term welfare stable and safe business operations are a necessity. Business stability is a prerequisite for the progress and development of the sports, within which the global sports organisations operate worldwide.

Keywords: global sports organisations, professional football, professional boxing, market, financial analysis.

Sadržaj

1. UVOD.....1

1.1. Opis teme rada 1

1.2. Istraživački ciljevi i metode 2

1.3. Struktura i sadržaj rada 2

2. MIKROEKONOMSKE OSNOVE TRŽIŠNIH STRUKTURA I TEORIJSKA OSNOVA ANALIZE FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA.....3

2.1. Pojam tržišta i obilježja osnovnih tržišnih struktura.....4

2.1.1. Monopol 5

2.1.2. Oligopol 6

2.1.3. Monopolistička konkurencija.....7

2.1.4. Savršena konkurencija 8

2.2. Temeljna obilježja analize financijskih izvještaja i pojam financijskih pokazatelja.....9

2.2.1. Vrste i elementi temeljnih financijskih izvještaja 10

2.2.2. Temeljni instrumenti analize financijskih izvještaja.....14

3. PREGLED TRŽIŠTA I UTJECAJ POSLOVANJA GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA NA TRŽIŠTIMA PROFESIONALNOG NOGOMETA I BOKSA.....17

3.1. Identifikacija tržišta profesionalnog nogometa i tržišna uloga globalnih sportskih organizacija.....17

3.1.1. Globalne sportske organizacije u profesionalnom nogometu 19

3.1.2. Tržište profesionalnog nogometa 22

3.2. Identifikacija tržišta profesionalnog boksa i tržišna uloga globalnih sportskih organizacija.....24

3.2.1. Globalne sportske organizacije u profesionalnom boksu 26

3.2.2. Tržište profesionalnog boksa 30

4. ANALIZA FINANCIJSKIH ASPEKATA POSLOVANJA I TRŽIŠNE STRUKTURE GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA PROFESIONALNOG NOGOMETA.....33

4.1. Analiza uloge i poslovanja globalnih sportskih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi profesionalnog nogometa 33

4.2. Financijska analiza poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa 37

5. ANALIZA FINANCIJSKIH ASPEKATA POSLOVANJA I TRŽIŠNE STRUKTURE GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA PROFESIONALNOG BOKSA 42

5.1. Analiza uloge i poslovanja globalnih sportskih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi profesionalnog boksa 42

5.2. Financijska analiza poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa …… 46

6. USPOREDNI PREGLED POSLOVANJA GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA NOGOMETA I BOKSA U OVISNOSTI O TRŽIŠNIM STRUKTURAMA 57

6.1. Usporedna analiza odnosa financijskih pokazatelja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa 58

6.2. Usporedna analiza uloga globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa unutar različitih tržišnih struktura na globalnom tržištu 60

7. ZAKLJUČAK 64

POPIS LITERATURE 66

POPIS TABLICA 68

POPIS SLIKA 69

1. UVOD

U svijetu modernog poslovanja sport je zauzeo jednu od najznačajnijih tržišnih pozicija. Snaga takve tržišne pozicije ogleda se u moći privređivanja financijskih koristi svim uključenim sudionicima poslovanja sportskih priredbi i sponzorstava koja prate takve priredbe, posredstvom mnogobrojnih financijskih institucija koje financiraju sportske projekte diljem svijeta. Svakako, najznačajnija uloga u takvim tržišnim odnosima pripada globalnim sportskim organizacijama koje putem raznih prava i licenci reguliraju odnose između sudionika, kao i odnose financijskih tokova na tržištu profesionalnog sporta. Poslovanje u svakom sportu se ostvaruje kroz različite tržišne strukture, a analiza tržišnih struktura je stoga ključna za razumijevanje odnosa kontrole i utjecaja na tržištu profesionalnog sporta. Upravo zbog razumijevanja kompleksnih odnosa sudionika na tržištima profesionalnih sportova, ovaj diplomski rad ima svrhu predstaviti povezanost financijskih aspekata poslovanja globalnih sportskih organizacija i tržišne kontrole koja se ostvaruje na primjeru tržišta profesionalnog nogometa i boksa.

1.1. Opis teme rada

Tema ovog rada su globalne sportske organizacije profesionalnog nogometa i boksa, te financijski aspekti njihovog poslovanja u odnosu na vrstu tržišne strukture unutar koje te organizacije djeluju. Globalne sportske organizacije djeluju na tržištu cijelog svijeta, a njihova je svrha reguliranje odnosa svih sudionika na tržištu, kontroliranje financijskih tokova te unaprjeđenje sportova na svim razinama. Prema tome, ovaj rad ima za cilj dovesti u odnos financijske pokazatelje s teorijskim pretpostavkama i svojstvima tržišnih struktura profesionalnog nogometa i boksa. Svrha empirijske analize promatranih tržišta je identificiranje proizvoda na tržištima od interesa ovog rada, kao i otkrivanje uloge globalnih sportskih organizacija na promatranim tržištima. Nakon identificiranja tržišta, proizvoda i uloge promatranih globalnih sportskih organizacija, predstavljena je financijska analiza kako bi se mogla produbiti saznanja o ulozi globalnih sportskih organizacija na promatranim tržištima. Dakle, provedba mikroekonomske i financijske analize ključna je za razumijevanje motiva i djelovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa.

1.2. Istraživački ciljevi i metode

Cilj empirijskog istraživanja u ovom radu je predstavljanje i razumijevanje uloge globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa korištenjem osnovnih alata financijske i mikroekonomske analize globalnih sportskih organizacija na promatranim tržištima. Korištenjem mikroekonomske ili tržišne analize omogućena je identifikacija tržišta, proizvoda i svih ključnih sudionika na tržištima profesionalnog nogometa i boksa. Kako bi se mogla provesti financijska analiza, uz teorijsku osnovu financijske analize, korišteni su financijski podaci globalnih sportskih organizacija, od interesa istraživanja ovog diplomskog rada, sadržani u temeljnim i javno objavljenim financijskim izvještajima.

1.3. Struktura i sadržaj rada

Uz uvod i zaključak, pet poglavlja središnjeg dijela čine strukturu ovog diplomskog rada. Nakon uvoda, u drugom poglavlju predstavljen je teorijski okvir tržišnih struktura i analize financijskih izvještaja, neophodan za kasniju mikroekonomsku i financijsku analizu globalnih sportskih organizacija na promatranim tržištima. U trećem poglavlju predstavljena su konkretna tržišta profesionalnog nogometa i boksa, kao i globalne sportske organizacije koje djeluju kao regulatori na tim tržištima. Četvrto poglavlje prikazuje empirijsku analizu globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa, kroz tržišnu i financijsku analizu, dok peto poglavlje predstavlja tu istu dvostranu empirijsku analizu globalnih sportskih organizacija na tržištu profesionalnog boksa. U prvom dijelu šestog poglavlja predstavljen je usporedni pregled financijskih pokazatelja globalnih sportskih organizacija na tržištima profesionalnog nogometa i boksa. Drugi dio šestog poglavlja prikazuje usporednu analizu uloga globalnih sportskih organizacija na promatranim globalnim tržištima. Nakon svega navedenog slijedi zaključak u kojem su objedinjene sve značajne spoznaje stečene tijekom provedenih istraživanja ovog diplomskog rada.

2. MIKROEKONOMSKE OSNOVE TRŽIŠNIH STRUKTURA I TEORIJSKA OSNOVA ANALIZE FINANCIJSKIH IZVJEŠTAJA

Analiza poslovanja organizacija unutar različitih tržišnih struktura podrazumijeva korištenje alata ekonomske teorije iz područja mikroekonomije, financija i računovodstva. Kako bi se mogla razjasniti uloga poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa, rezultati istraživanja u ovom diplomskom radu prikazani su na temelju pogleda s aspekta mikroekonomske teorije tržišta i analize dostupnih financijskih izvještaja. Globalne sportske organizacije posluju na svjetskom tržištu te je stoga iznimno važno analizirati međunarodni karakter poslovanja takvih organizacija, kao i odnos sa svim sudionicima na svjetskom tržištu.

Mikroekonomski dio istraživanja omogućuje identificiranje proizvoda, sudionika i tržišta od interesa ovog diplomskog rada. Teorijske pretpostavke tržišta promatrana dva profesionalna sporta nužne su za razumijevanje odnosa i pozicija svih sudionika u poslovnoj stvarnosti svjetskih sportskih tržišta. Stoga, upravo je analiza tržišne strukture unutar mikroekonomske znanosti ključna za razumijevanje odnosa kontrole poslovanja i utjecaja organizacija na tržištu profesionalnog sporta. S druge strane, dio istraživanja vezan uz analizu financijskih izvještaja otkriva stvarne iznose ukupnih prihoda i troškova tijekom razdoblja unutar kojeg su ti iznosi usporedivi za sve promatrane organizacije. Empirijski alati analize financijskih izvještaja se odnose na financijske pokazatelje i konkretne financijske aspekte poslovanja organizacija. Važnost financijskih pokazatelja očituje se stavljanjem u odnos različitih novčanih iznosa unutar promatranog vremena, kako bi se na kraju istraživanja mogli interpretirati dobiveni rezultati. Interpretacija rezultata istraživanja jednako je važna za oba dijela analize globalnih sportskih organizacija jer se samo tako može obuhvatiti sveukupno razumijevanje pozicije, poslovanja i djelovanja sportskih organizacija na svjetskom tržištu, kao i njihov utjecaj na sve preostale tržišne sudionike.

2.1. Pojam tržišta i obilježja osnovnih tržišnih struktura

Istraživanja provedena u ovom diplomskom radu vezana uz djelovanje globalnih sportskih organizacija unutar različitih tržišnih struktura bit će predstavljena korištenjem mikroekonomske teorije tržišta. Cilj mikroekonomskog dijela istraživanja je otkrivanje ishodišta tržišta, proizvoda i sudionika na tržištu, odnosno provođenje analize tržišne strukture na određenom promatranom tržištu.

"Mikroekonomija je dio ekonomske znanosti koja proučava ponašanje ekonomskih jedinica (individua i poduzeća) kao i posljedice njihovih odluka na funkcioniranje tržišta i ekonomije općenito."[1] Iako mikroekonomska znanost pokriva mnoga teorijska područja među kojima je jedna od najpoznatijih teorija ponude i potražnje, za ovaj diplomski rad će biti ključna teorijska osnova tržišnih struktura zbog razumijevanja odnosa sudionika koji djeluju na određenom tržištu.

"Tržište je mehanizam putem kojeg se susreću kupci i prodavatelji kako bi odredili cijene i razmijenili dobra i usluge."[2] U odnosu na tržište bitno je predstaviti glavne sile koje djeluju na tržištu, a to su ponuda i potražnja. "Držeći sve ostalo konstantnim, zakon potražnje tvrdi da će potražnja za nekim dobrom porasti u slučaju da se smanji njegova cijena, a zakon ponude označava spremnost da po višoj cijeni proizvede i proda veću količinu dobara."[3] Razumijevanje ponude i potražnje uz vremensku dimenziju kratkog i dugog roka bitna je pretpostavka mikroekonomske analize tržišta.

Pojam tržišne strukture odnosi se na sustav i organizaciju određenog tržišta i odnose sudionika na takvom tržištu. "Konkretno, tržišna struktura je okruženje unutar kojeg djeluju kupci i prodavatelji nekog proizvoda. Drugim riječima, tržišna struktura objašnjava veličinu tržišne moći kupaca i prodavatelja na različitim tipovima tržišta i njihovo različito ponašanje s obzirom na razlike u visini njihove moći."[4] Kako bi se moglo otkriti o kakvoj je tržišnoj

---

[1] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009) *Mikroekonomija*. 3. izd. Split: Ekonomski fakultet - Split , str. 26

[2] Samuelson, P. A. i Nordhaus, W. D. (2007) Ekonomija, 18. izd. Zagreb: Mate, str. 26

[3] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 34

[4] Ibid., str. 409

strukturi riječ, potrebno je ispitati svojstva tržišta koristeći se određenim varijablama poput razine diferencijacije proizvoda, broja prodavatelja i kupaca te ulaznih i izlaznih barijera na tržištu.

Ekonomska znanost u okvirima mikroekonomije je pomoću teorijskih istraživanja različitih svojstava tržišta prepoznala četiri osnovne vrste tržišnih struktura, a to su tržište monopola, oligopola, monopolističke konkurencije i savršene konkurencije.[5] U grafičkim prikazima navedenih tržišta na osima se nalaze cijena i količina određenog proizvoda, a odnos kupaca i prodavatelja predstavljen je krivuljama ponude i potražnje, u čijem se sjecištu nalazi tržišna ravnoteža. Ključna razlika između tržišnih struktura u grafičkom prikazu proizlazi iz razlike nagiba krivulje potražnje koji pokazuje snagu utjecaja prodavatelja na tržišnu cijenu.

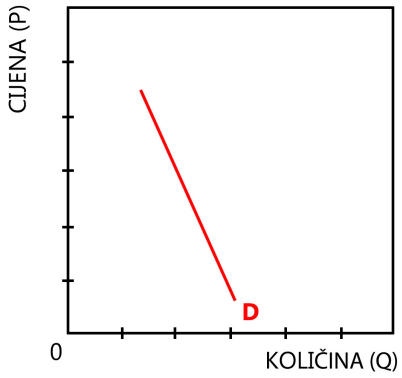
2.1.1. Monopol

Monopol je oblik organizacije tržišta na kojem postoji samo jedan proizvođač čiji proizvod nema bliskih supstituta te označava vrstu tržišta koja je zatvorena za ulazak novih poduzeća, bilo iz pravnih ili tehničkih razloga.[6] U monopolističkoj tržišnoj strukturi postoji samo jedan prodavatelj koji se nalazi u poziciji izrazito snažne tržišne moći naspram zainteresiranih kupaca, što se posebno odnosi na mogućnost postavljanja tržišne cijene zbog nepostojanja konkurencije. Nepostojanje konkurencije na takvom tržištu rezultat je visokih ulaznih barijera koje se odnose na zaštitu djelovanja proizvođača specifično određenim zakonima ili na postojanje jedinstvenih svojstva proizvoda koji je u tom slučaju preskup za proizvodnju od strane potencijalne konkurencije. Povezano s tim, to vodi do zaključka da potencijalna konkurencija monopolista ili ne može tehnički imitirati ili nije dovoljno ekonomski snažna za proizvodnju takvog proizvoda. Krivulju potražnje na tržištu monopola karakterizira najstrmiji nagib, iz čega proizlazi da će jedinično povećanje cijene od strane monopolista imati relativno manji očekivani pad potraživane količine.

[5] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 409

[6] Ibid., str. 429

Slika 1. Krivulja potražnje u monopolu



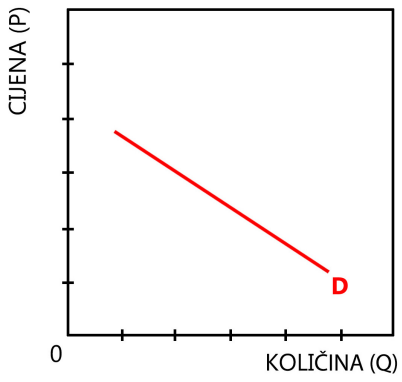
Izvor: Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009) *Mikroekonomija*. 3.izd. Split: Ekonomski fakultet - Split

2.1.2. Oligopol

Oligopol je oblik organizacije tržišta na kojem djeluje nekoliko ili manji broj međusobno ovisnih proizvođača homogenog ili diferenciranog proizvoda, pri čemu je mogućnost ulaska na tržište i izlaska s tržišta ograničena.[7] Poput monopola, i oligopol je oblik tržišta nesavršene konkurencije. Pojam tržišta nesavršene konkurencije se odnosi na ograničavanje ulaska potencijalnoj konkurenciji na tržište. Tržište oligopola također karakteriziraju relativno visoke ulazne barijere, ali za razliku od tržišta monopola ovdje je tržišna moć podijeljena između manjeg broja prodavatelja. Stoga, utjecaj na tržišnu cijenu proizlazi iz međusobno usklađenog djelovanja prodavatelja koji nastaje radi maksimiziranja koristi te izbjegavanja neželjenih i neočekivanih promjena cijena. Bez obzira na vrstu tržišta nesavršene konkurencije, svako od takvih tržišta imat će krivulju potražnje negativnog nagiba. Sukladno tome, krivulja potražnje na tržištu oligopola je relativno blažeg nagiba u odnosu na tržište monopola jer prodavatelj na tržištu oligopola kontrolira samo dio tržišta te je njegov utjecaj na cijenu proizvoda s tog aspekta relativno manji.

[7] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 457

Slika 2. Krivulja potražnje u oligopolu



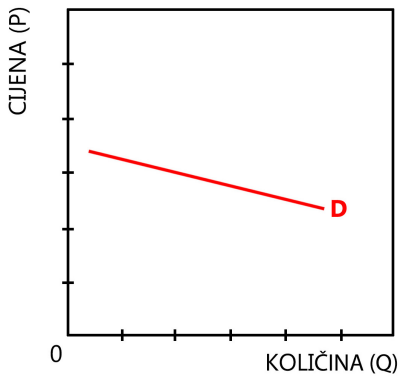
Izvor: Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009) *Mikroekonomija*. 3.izd. Split: Ekonomski fakultet - Split

2.1.3. Monopolistička konkurencija

Monopolistička konkurencija je oblik organizacije tržišta na kojem posluje mnogo proizvođača diferenciranog proizvoda, pri čemu je ulazak i izlazak s tržišta relativno lagan.[8] Iako je ona uz monopol i oligopol jedan od oblika tržišta nesavršene konkurencije, monopolističku konkurenciju karakteriziraju relativno niske tržišne barijere te veliki broj prodavatelja na tržištu. S obzirom na takva svojstva tržišta, prodavatelji u tržišnoj strukturi monopolističke konkurencije će imati smanjenu količinu tržišne moći koja se očituje u relativno slabijoj mogućnosti utjecaja na razinu cijene na tržištu. Prema tome, krivulja potražnje na tržištu monopolističke konkurencije će imati značajnije blaži nagib u odnosu na tržišne strukture monopola i oligopola. Drugim riječima, kako prodavatelj na tržištu monopolističke konkurencije ima određenu slobodu određivanja cijene, krivulja potražnje bit će negativnog nagiba, ali relativno blagi nagib predstavljat će dijeljenje tržišne moći između velikog broja međusobno konkurentskih prodavatelja od kojih niti jedan neće moći ostvariti značajniji utjecaj nad tržišnom cijenom.

[8] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 446

Slika 3. Krivulja potražnje u monopolističkoj konkurenciji



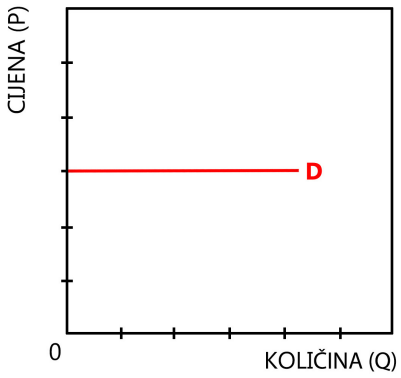
Izvor: Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009) *Mikroekonomija*. 3.izd. Split: Ekonomski fakultet - Split

2.1.4. Savršena konkurencija

Tržište savršene konkurencije je oblik organizacije tržišta na kojem posluje veliki broj prodavatelja (kupaca) homogenog proizvoda pri čemu su svi savršeno informirani o uvjetima na tržištu, a ulazak na tržište i izlazak s tržišta je potpuno slobodan.[9] Prethodno navedene karakteristike označavaju ekstreman oblik tržišta koji postoji samo u teorijskom konceptu. Prema tome, unatoč napretku informatičke tehnologije u poslovnoj stvarnosti svjetskog tržišta ne postoji savršena informiranost svih tržišnih sudionika, kao ni potpuna homogenost svih konkurirajućih proizvoda na tržištu. Prodavatelji na tržištu savršene konkurencije, zbog iznimno velikog broja konkurenata, ne posjeduju dovoljnu količinu tržišne moći kako bi sami utjecali na razinu tržišne cijene. Također, tržište savršene konkurencije je toliko veliko da bilo kakvo udruženje od strane prodavatelja ne bi bilo dovoljno za postizanje kontrole nad tržišnom cijenom. U uvjetima kada je tržišna cijena unaprijed zadana, prodavatelji će se na takvom tržištu susresti s potpuno vodoravnom krivuljom potražnje. Utjecaj položaja takve krivulje potražnje znači da su prodavatelji prihvatitelji cijene, odnosno da poboljšanje učinkovitosti poslovanja mogu ostvariti isključivo utjecajem na smanjenje troškova poslovanja.

[9] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 409

Slika 4. Krivulja potražnje u savršenoj konkurenciji



Izvor: Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009) *Mikroekonomija*. 3.izd. Split: Ekonomski fakultet - Split

2.2. Temeljna obilježja analize financijskih izvještaja i pojam financijskih pokazatelja

Analiza financijskih aspekata poslovanja globalnih sportskih organizacija u ovom radu bit će predstavljena korištenjem računovodstvenih alata, instrumenta i postupaka analize financijskih izvještaja. Cilj financijske analize globalnih sportskih organizacija od interesa ovog rada je pronalazak veza između financijskih kategorija predstavljenih u financijskim izvještajima, kao i stavljanje tih financijskih kategorija različitih organizacija u usporedni odnos. Dakle, provedbom financijske analize istražuje se financijska pozadina poslovanja globalnih sportskih organizacija bez koje nije moguće u potpunosti razumjeti njihov utjecaj i djelovanje na svjetskom tržištu.

Interpretacija financijskih informacija sadržanim u dostupnim financijskim izvještajima bitna je za spoznavanje veličine tržišta i količine utjecaja globalnih sportskih organizacija na financijske tokove profesionalnog nogometa i boksa na svjetskom tržištu. Cjelovit sustav analize financijskih izvještaja nije moguć bez analize kvantitativnih informacija, a one se mogu podijeliti na financijske i nefinancijske informacija. Kako su informacije nefinancijske naravi temelj za mikroekonomski dio istraživanja ovog rada, tako su financijske informacije sadržane u financijskim izvještajima neophodne za analizu financijskih aspekata poslovanja

prethodno navedenih organizacija. Promatrano s aspekta korisnika financijskih informacija, postoje interni i eksterni korisnici.

Dok je uz interne korisnike vezano upravljačko računovodstvo i računovodstvo troškova, osiguranje informacijskih potreba eksternih korisnika omogućuje financijsko računovodstvo.[10] Za potrebe ovog rada bit će korišten pogled iz perspektive eksternih korisnika, odnosno korištenje financijskog računovodstva. "Glavne osobine financijskog računovodstva su unificiranost, prikazivanje cjeline poslovanja te usmjerenost na povijesne podatke, a krajnji proizvod procesa financijskog računovodstva su temeljni financijski izvještaji."[11] Također, uz same financijske podatke, bitna je i njihova vremenska dimenzija, kao varijabla bez koje se takvi podaci ne mogu niti interpretirati, niti staviti u usporedni odnos. Najznačajniji dio interpretacije financijskih podataka vezan je uz korištenje odgovarajućih financijskih pokazatelja jer su upravo oni koji dovode u odnos određene kategorije financijskih izvještaja.

2.2.1. Vrste i elementi temeljnih financijskih izvještaja

"Financijski izvještaji su glavni nositelji računovodstvenih informacija i konačni rezultat računovodstvenog procesiranja podataka o nastalim poslovnim događajima poduzeća."[12] Stoga, financijski izvještaji predstavljaju izvor informacija o poslovanju poduzeća u određenom vremenskom razdoblju. Analizom temeljnih financijskih izvještaja zainteresirani korisnici mogu saznati podatke o stabilnosti i uspješnosti poslovanja određenog poduzeća na tržištu. "Temeljni financijski izvještaji su: bilanca, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanom toku, izvještaj o promjenama glavnice i bilješke."[13]

Bilanca je izvještaj o financijskom položaju poduzeća na određeni dan koji sistematizirano prikazuje stanja imovine, obveza i kapitala.[14] Financijski položaj se odnosi na sigurnost

---

[10] Žager, K. et al. (2017) *Analiza financijskih izvještaja*. 3. izd. Zagreb: Masmedia, str. 46

[11] Ibid., str. 46

[12] Ibid., str. 25

[13] Ibid., str. 52

[14] Ibid., str. 53

poslovanja, a mjeri se stavljanjem u odnos prethodno navedenih elemenata. Pod pojmom imovine nalaze se resursi određenog poduzeća, dok obveze predstavljaju dugove poduzeća. Ostatak imovine nakon odbitka svih obveza naziva se kapital.

Povezanost i uvjetovanost sastavnih dijelova bilance očituje se u pojmovima aktive i pasive. Aktiva je još jedan naziv za imovinu poduzeća, dok pasiva označava izvore imovine. Drugim riječima, pojam pasive objedinjuje obveze i kapital poduzeća, odnosno tuđe i vlastite izvore imovine. Za razmatranje financijskog položaja nužno je poznavanje strukture imovine, obveza i kapitala. "Imovina se sistematizira prema vremenskom kriteriju unovčivosti imovine, a dijeli se na kratkotrajnu i dugotrajnu imovinu."[15] Kratkotrajna imovina obuhvaća dio ukupne imovine za koji se očekuje transformacija u novčani oblik unutar godine dana, dok dugotrajna imovina obuhvaća vrijeme unovčivosti duže od godine dana. Dakle, podjelom imovine prema unovčivosti moguće je promatrati poduzeće s aspekta likvidnosti poslovanja.

Osim prema vlasništvu, izvori imovine dijele se prema ročnosti na: kratkoročne, dugoročne i trajne izvore.[16] Kratkoročne obveze su one koje je potrebno podmiriti u roku kraćem od godine dana, dok su dugoročne one s rokom dospijeća dužim od jedne godine poput bankovnih kredita i izdanih obveznica. Za razliku od dugoročnih i kratkoročnih izvora imovine, trajni izvori imovine nemaju dospijeće. Prema tome, trajni izvori se odnose na kapital, dio imovine koji pripada vlasnicima koji može biti uloženi i zarađeni kapital. "Bilanca se sastavlja sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja, prema kriteriju likvidnosti za aktivu i kriteriju ročnosti za pasivu, pri čemu su kriteriji unosa za aktivu i pasivu usklađeni."[17] Iz navedene definicije sastavljanja bilance slijedi da će redoslijed prikazivanja aktive i pasive unutar bilance biti usklađen prema kriteriju likvidnosti za imovinu i prema kriteriju ročnosti za izvore imovine. Iz međuovisnosti imovine, obveza i kapitala proizlazi temeljna bilančna ravnoteža koja podrazumijeva jednakost aktive i pasive, odnosno imovine i izvora imovine. Drugim riječima, svaka od pozicija imovine, obveza i kapitala može se računski prikazati unutar tako postavljene formule pomoću preostale dvije varijable.

---

[15] Žager, K. et al. (2017), op. cit., str. 56

[16] Ibid., str. 59

[17] Ibid., str. 65

Račun dobiti i gubitka prikazuje koliko je prihoda i rashoda ostvareno u određenom vremenskom razdoblju, a definira se kao temeljni financijski izvještaj koji prikazuje uspješnost poslovanja.[18] Iz navedene definicije proizlaze osnovni elementi, a to su prihodi, rashodi te njihova razlika koja može biti dobit ili gubitak. "Prihodi predstavljaju povećanje ekonomske koristi u obliku povećanja sredstava ili smanjenja obveza koje imaju za posljedicu povećanje glavnice, ali ne one vezane uz uplate vlasnika. S druge strane, rashodi predstavljaju smanjenje ekonomske koristi u obliku smanjenja sredstava ili povećanja obveza koje imaju za posljedicu smanjenje glavnice, ali ne i one u vezi s raspodjelom glavnice."[19] Iz karakteristika prihoda i rashoda proizlazi zaključak da promjene na kapitalu, odnosno glavnici nastaju razlikom prihoda i rashoda. Za razliku od bilančnih elemenata koji se odnose na specifičan trenutak u vremenu, elementi računa dobiti i gubitka su dinamičkog karaktera jer obuhvaćaju mjerenje poslovnog rezultata tijekom određenog razdoblja.

Iako su relativno različite kategorije, postoji izrazita povezanost između elemenata ova dva temeljna izvještaja jer kvalitetna procjena prihoda i rashoda izravno ovisi o kvaliteti procjene bilančnih elemenata. Bilo kakvo odstupanje u procjeni elemenata financijskih izvještaja imatiće za posljedicu ozbiljne učinke na stvarno stanje podataka financijskog rezultat poslovanja. "Financijski rezultat poslovanja utvrđuje se na kraju obračunskog razdoblja kao dobit u slučaju da su prihodi veći od rashoda ili kao gubitak u slučaju rashodi premašuju iznos prihoda obračunskog razdoblja."[20] Kao i unutar bilančnih kategorija, tako se prihodi i rashodi kao dijelovi računa dobiti i gubitka prema određenom kriteriju. "Ovisno o tome nastaju li redovito u poslovanju ili se javljaju samo povremeno, prihodi i rashodi se dijele na redovne i izvanredne."[21] S obzirom na to da je željeni rezultat poslovanja ostvarivanje profita koji se prikazuje unutar računa dobiti i gubitka, može se zaključiti da taj temeljni financijski izvještaj mjeri profitabilnost poslovanja. U slučaju poslovanja s dobiti, a prije raspodjele vlasnicima, iznos dobiti se mora oporezovati po zakonski određenoj stopi. Dobit prije oporezivanja naziva

[18] Žager, K. et al. (2017), op. cit., str. 67

[19] Ibid., str. 68

[20] Ibid., str. 69

[21] Ibid., str. 70-71

se bruto dobit, dok se dobit nakon oporezivanja naziva neto dobit. Račun dobiti i gubitka se poput bilance sastavlja prema Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja.

Izvještaj o novčanom toku je sastavni dio temeljnih financijskih izvještaja koji pokazuje izvore pribavljanja i način uporabe novca."[22] Dok su prihodi i rashodi obračunske kategorije koje se evidentiraju prema kriteriju nastanaka događaja, primici i izdaci novca se evidentiraju kada su stvarno zarađeni. Osnovni elementi ovog izvještaja su primici, izdaci i novčani tok kao njihova razlika. Iako djeluju relativno slično kao i elementi računa dobiti i gubitka, glavna razlika između prihoda i rashoda te primitaka i izdataka proizlazi primarno iz vremenske nepodudarnosti i rizika transformacije.[23] Vremenska nepodudarnost se odnosi na različito vrijeme evidentiranja pojedinih elemenata dvaju temeljnih izvještaja, dok se rizik transformacije odnosi na opasnost od nepodmirenja preuzetih obveza od strane kupca.

"Izvještaj o promjenama vlasničke glavnice pokazuje promjene na glavnici koje su se dogodile između dva obračunska razdoblja."[24] U slučaju profitabilnog poslovanja, najveći utjecaj na promjene kapitala poduzeća ima kategorija zadržane dobiti na kraju obračunskog razdoblja jer je ona rezultat redovitog poslovanja poduzeća. U pravilu je za očekivati da će udio redovitog poslovanja poduzeća imati značajno veći udio nad izvanrednim aktivnostima. Povezanost ovog temeljnog financijskog izvještaja s bilancom i računom dobiti i gubitka očituje se u korištenju zajedničkih elemenata potrebnih prilikom sastavljanja financijskih izvještaja, iako je pogled na te iste elemente unutar ovog izvještaja s različite perspektive.

"Bilješke uz financijske izvještaje dodatno pojašnjavaju strukturu, vrijednost i obilježja nekih pozicija unutar financijskih izvještaja, a trebaju sadržavati sve one informacije koje se ne vide izravno iz financijskih izvještaja."[25] Prema tome, bilješke uz financijske izvještaje obuhvaćaju informacije koje su potrebne za razumijevanje financijskih izvještaja, odnosno predstavljanje dodatnih podataka u bilješkama povećava razinu upotrebljivosti samih financijskih izvještaja.

---

[22] Žager, K. et al. (2017), op. cit., str. 81

[23] Ibid., str. 76

[24] Ibid., str. 87

[25] Ibid., str. 89

2.2.2. Temeljni instrumenti analize financijskih izvještaja

Temeljni financijski izvještaji su nositelji financijskih informacija o određenom poduzeću, ali tek detaljnija financijska analiza omogućuje interpretaciju i razumijevanje tih podataka. Prema tome, kako bi se financijski podaci unutar financijskih izvještaja mogli uspoređivati, raščlanjivati i interpretirati, potrebno je koristiti se određenim računovodstvenim postupcima, alatima i instrumentima. "Prema klasifikaciji temeljnih instrumenata i postupaka analize financijskih izvještaja razlikuju se komparativni financijski izvještaji, strukturni financijski izvještaji i financijski pokazatelji."[26]

Komparativni financijski izvještaji se odnose na formu izvještaja unutar kojeg su vidljive promjene pojedinih stavki u određenom vremenskom razdoblju, a služe kao podloga za postupak horizontalne analize. Horizontalna analiza je postupak analize kojim se omogućava uspoređivanje podataka kroz dulje vremensko razdoblje kako bi se otkrile tendencije i dinamika promjena pojedinih pozicija temeljnih financijskih izvještaja.[27] Suprotno tome, strukturni financijski izvještaji se odnose na formu izvještaja unutar kojih je vidljiva detaljnija struktura pojedinih stavki unutar financijskih izvještaja, a služe kao podloga za postupak vertikalne analize. Vertikalna analiza je postupak analize koji omogućava raščlanjivanje pojedinih pozicija financijskih izvještaja i uvid u njihovu strukturu.[28] Povezanost perspektiva analize financijskih izvještaja potrebna je za pregled cjeline i razumijevanje odnosa ključnih varijabli poslovanja. Sasvim je sigurno da je upotreba horizontalne i vertikalne analize korisna pri usporedbi većeg broja poduzeća, a posebno u području razumijevanja odnosa pozicija tih poduzeća na tržištu.

Pokazatelji analize financijskih izvještaja su racionalni brojevi koji stavljaju u odnos dvije ekonomske veličine, a promatraju se kao nositelji informacija potrebnih za donošenje poslovnih odluka.[29] S obzirom na vremensku dimenziju financijski pokazatelji se mogu podijeliti na one koji se obuhvaćaju poslovanje unutar određenog razdoblja i one koje

[26] Žager, K. et al. (2017), op. cit., str. 224

[27] Ibid., str. 228

[28] Ibid., str. 230

[29] Ibid., str. 243

obuhvaćaju određeni trenutak u vremenu. Drugim riječima, financijski pokazatelji se mogu podijeliti na pokazatelje sigurnosti i pokazatelje uspješnosti, ovisno o karakteristikama korištenih financijskih izvještaja. Postoji 6 osnovnih skupina financijskih pokazatelja, a to su pokazatelji: likvidnosti, zaduženosti, aktivnosti, ekonomičnosti, profitabilnosti i investiranja.

Pokazatelji likvidnosti su skupina pokazatelja koja mjeri sposobnost poduzeća u okviru podmirenja dospjelih kratkoročnih obveza.[30] Dakle, ta skupina pokazatelja stavlja u odnos neki od oblika imovine različitih razina likvidnosti nasuprot kratkoročnih obveza kao način financiranja. Pokazatelji zaduženosti su skupina pokazatelja koja odražava strukturu pasive i otkriva koliko je imovine financirano iz vlastitih, a koliko iz tuđih izvora.[31] Prethodno navedene dvije skupine pokazatelja pripadaju u pokazatelje sigurnosti poslovanja jer se dominantno služe bilančnim kategorijama pri izračunu specifičnih pokazatelja.

Pokazatelji aktivnosti su skupina pokazatelja koja se računa na temelju odnosa prometa i prosječnog stanja, a ukazuje na brzinu cirkulacije imovine u poslovnom procesu.[32] Prema tome, ta skupina pokazatelja stavlja u odnos prihode s određenom vrstom imovine, ovisno o pojedinom pokazatelju. U skladu s korištenim elementima financijskih izvještaja ova je skupina pokazatelja posebna po tome što se može smatrati pokazateljima sigurnosti, kao i pokazateljima uspješnosti poslovanja. Uvažavajući sve do sada navedeno, mjerenje učinkovitosti upotrebljavanja resursa glavna je karakteristika ove skupine pokazatelja.

Pokazatelji ekonomičnosti su skupina pokazatelja koja mjeri odnos prihoda i rashoda te pokazuje koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda.[33] Pokazatelji profitabilnosti su skupina pokazatelja koja pokazuje koliko je ostvarena zarada poduzeća u odnosu na imovinu uključenu u poslovnom procesu. Drugim riječima, pokazatelji profitabilnosti mjere povrat uloženog kapitala u poslovanje poduzeća. Pokazatelji investiranja su skupina pokazatelja koja

[30] Žager, K. et al. (2017), op. cit., str. 248

[31] Ibid., str. 250

[32] Ibid., str. 251

[33] Ibid., str. 252

mjeri uspješnost ulaganja u dionice poduzeća.[34] Posljednje tri osnove skupine pokazatelja vezane su uz mjerenje uspješnosti poslovanja jer se pri izračunima koriste dominantno kategorije računa dobiti i gubitka.

Iako su sigurnost i uspješnost poslovanja u dugom roku međusobno uvjetovani, u kratkom roku su takvi pogledi na poslovanje međusobno suprotstavljeni. Odnosno, poduzeće u kratkom roku nije u mogućnosti ostvariti obje vrste ciljeva, već mora odabrati poslovnu strategiju ovisno o premiji rizika. U procesu financijske analize globalnih sportskih organizacija od interesa u ovom radu, od ovdje predstavljenih pokazatelja, bit će korišten dio odabranih financijskih pokazatelja, ovisno o dostupnim podacima unutar javno objavljenih financijskih izvještaja.

[34] Žager, K. et al. (2017), op. cit., str. 254

3. PREGLED TRŽIŠTA I UTJECAJ POSLOVANJA GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA NA TRŽIŠTIMA PROFESIONALNOG NOGOMETA I BOKSA

Globalne sportske organizacije profesionalnog nogometa i boksa, kao što im sam naziv ističe, obuhvaćaju pojam globalizacije i globalnog tržišta, ali one na tim globalnim tržištima imaju različiti status, utjecaj i ulogu koja proizlazi upravo iz djelovanja svih sudionika na takvom tržištu. Rast i razvoj tržišta, kao i oblik profesionalnog djelovanja na tržištu, zahtijeva postojanje svojevrsne regulacije. Pod pojmom regulacije, u stvarnosti se često nalazi organizacija koja je osnovana sa svrhom regulacije odnosa sudionika na tržištu. Međutim, prije predstavljanja uloge i djelovanja globalnih sportskih organizacija, potrebno je identificirati tržišta na kojima djeluju globalne sportske organizacije. Identifikacija tržišta u ovom radu označava proces otkrivanja proizvoda, sudionika i odnosa sudionika na tržištu dvaju profesionalnih sportova. Razumijevanje usmjerenosti ovog rada na profesionalnu dimenziju poslovanja je iznimno bitno jer profesionalna djelatnost u sportovima obuhvaća gotovo sve financijske koristi vezane uz pojedini sport.

Štoviše, profesionalizam kao pojam omogućuje uspostavljanje tržišta u modernom poslovanju i neophodan je čimbenik za postojanje prodavatelja i kupaca na tržištu. U svijetu modernog poslovanja, profesionalni sport postao je jedno od najpopularnijih i najvećih svjetskih tržišta. Veličina i snaga takvog tržišta odnosi se na moć privređivanja financijskih koristi svim sudionicima povezanim s organizacijom sportskih priredbi i natjecanja popularnih svjetskih sportova. Kako bi se mogla analizirati uloga, poslovanje i utjecaj globalnih sportskih organizacija na svjetskom tržištu, nužno je kvalitetno identificirati proizvod na tržištu te potom i sve relevantne sudionike određenog tržišta.

3.1. Identifikacija tržišta profesionalnog nogometa i tržišna uloga globalnih sportskih organizacija

S tržišnog aspekta, nogomet u današnje vrijeme postoji isključivo kao profesionalna djelatnost. Iznimka od toga su amaterski klubovi i u skladu s time igrači koji svoju osnovnu djelatnost ostvaruju negdje drugdje, a takvim klubovima pristupaju na dobrovoljnoj bazi, u

pravilu bez ugovora na temelju kojeg bi bili plaćeni. Iako je nogomet započeo svoje postojanje preko amaterskog koncepta, u današnje je vrijeme nemoguće zamisliti nogomet bez profesionalizma kao svog sastavnog dijela.

Nogomet je u svom najranijem organiziranom obliku postojao kao udruženje,, a po prvi puta se u modernoj povijesti javlja kao u Ujedinjenom Kraljevstvu 1863. godine kada su postavljena prva zajednički dogovorena kodificirana pravila posredstvom organizacije nazvane FA (eng. The Football Association) kako bi se mogla standardizirati različita pravila koja su u to vrijeme bila na snazi.[35] Naime, u stranoj literaturi nogomet je poznat pod pojmom "association football", a u tom nazivu stoji pojam udruženja koji se odnosi na bit nastajanja nogometa kao momčadskog sporta. U svome začetku, nogomet se smatrao amaterskom djelatnosti, a prijelaz u profesionalni djelokrug započeo je krajem 19. stoljeća kada su se diljem Ujedinjenog Kraljevstva počeli zapošljavati profesionalni igrači iz Škotske koji bi uz igranje za nove momčadi i poučavali lokalne igrače nogometu kao instruktori zaposleni na ugovor u lokalnim klubovima.[36] Povezano s tim, kako je rasla potražnja za profesionalnim igračima, tako je došlo do stvaranja tržišta i posljedično do potrebe za regulacijom na regionalnoj razini. Upravo je krajem 19. stoljeća FA bila organizacija koja je uživala najveći ugled i autoritet u nadzoru svih aspekata nogometa na tom području. Djelovanjem svojevrsnog pritiska od strane lokalnih klubova i profesionalnih igrača radi službenog priznavanja i organizacije profesionalnog nogometa, FA je 1885. godine dopunila postojeće pravilnike s novim odredbama u kojima su dopušteni prijelaz i djelovanje profesionalnih igrača, ali uz određena ograničenja koja su navedena u pravilniku.[37]

Nogomet se nakon toga počeo širiti dalje kao profesionalni sport izvan granica Ujedinjenog Kraljevstva, a u središtu tog procesa bio je profesionalni nogometaš kao ključan element u nastajanju novih geografskih tržišta. Iz prethodno navedenog, mogu je zaključiti da je za postojanje profesionalnog nogometnog tržišta nužno postojanje profesionalnih nogometaša pa se iz tog razloga profesionalni nogometaši mogu smatrati preduvjetom i ishodištem takvog

[35] Lanfanchi, P. et al. (2004) *100 Years of Football: The FIFA Centennial Book.* London: Orion Publishing Group, str. 14

[36] Ibid., str. 17

[37] Ibid., str. 23

tržišta. Razvojem profesionalnog nogometa diljem cijelog svijeta, došlo je do pojave mnoštva sudionika čiji je rastući broj iziskivao potrebu za regulacijom međusobnih odnosa i tokova novca između svih sudionika na međunarodnoj razini.

Za potrebe donošenja pravnih i regulatornih oslonaca u budućnosti na međunarodnoj razini sedam je europskih država u Parizu 21. svibnja 1904. godine usuglasilo ideje osnivanjem nogometne regulatorne organizacije pod akronimom FIFA (fr. Fédération Internationale de Football Association).[38] U današnje vrijeme FIFA je krovna svjetska nogometna organizacija, a time je postala ključan partner i regulator svih sudionika na tržištu profesionalnog nogometa. Od samog početka profesionalizma, profesionalni nogometaši su bili vezani uz klubove, a taj se trend nastavio i u 21. stoljeću. Iako karijera profesionalnog nogometaša počinje s potpisivanjem profesionalnog ugovora kojim se nogometaš veže uz nastupanje za određeni klub, to najčešće nije prvi ugovor kojeg on potpisuje. U današnje vrijeme postoje brojni posrednici na tržištu u ulozi osobnih menadžera karijera sportaša koji su kao inovacija tržišta postali jedan od značajnih sudionika u međunarodnim tokovima profesionalnog nogometa. Bez obzira na značajnost i uloge klubova i osobnih menadžera, profesionalni nogometaši ostaju preduvjet postojanju profesionalnog nogometnog tržišta. Prema tome, upravo će profesionalni nogometaši kao ishodište tržišta biti ključni u otkrivanju svih sudionika na tržištu profesionalnog nogometa i u identificiranju proizvoda na tržištu profesionalnog nogometa.

3.1.1. Globalne sportske organizacije u profesionalnom nogometu

Organizacija FA je od svog osnutka 1863. godine kao najstarije udruženje tog oblika, pa sve do današnjih dana ostala upravljajuće tijelo u regionalnoj podjeli nogometa na području Ujedinjenog Kraljevstva.[39] Od početka svog djelovanja FA je organizacija zadužena za nadzor svih aspekata nogometa na amaterskoj i profesionalnoj razini unutar regije koju predstavlja. Širenjem profesionalnog nogometa izvan granica pojedinih država imalo je za potrebu nastanak organizacije koja će regulirati međunarodne odnose u profesionalnom nogometu. Unatoč velikom ugledu organizacije FA, sedam je država kontinentalne Europe uspjelo

[38] Tomlinson, A. (2014) *FIFA (Fédération Internationale de Football Association): The Men, the Myths and the Money.* 1. izd. New York: Routledge, str. 6

[39] Lanfanchi, P. et al. (2004), op. cit., str. 14

usuglasiti ideje i osnovati međunarodnu nogometnu organizaciju pod nazivom FIFA, a čiji je akronim francuskog govornog područja zadržan do današnjih dana.

FIFA je osnovana kao privatno udruženje unutar djelovanja švicarskog prava sa sjedištem u Zürichu, a s ciljem rasta i razvoja nogometne igre, održavanja međunarodnih natjecanja i kontrolom svih vrsta nogometa unutar međunarodno dogovorenih pravila. Sedam nacionalnih organizacija koje su osnovale FIFA-u su: Belgija, Danska, Francuska, Nizozemska, Španjolska, Švedska i Švicarska.[40] Iako je FIFA u početku svog djelovanja imala značajan utjecaj na području nacionalnih granica kontinentalne Europe, tek je produbljivanje članstva i ulazak u članstvo organizacije FA označio početak jačanja međunarodnog utjecaja FIFA-e koja je danas došla do pozicije krovne nogometne organizacije s članstvom 211 nacionalnih organizacija. Obveze članova FIFA-e, odnosno nacionalnih nogometnih organizacija su između ostalih: poštivanje odredaba FIFA-e, plaćanje članarina i sudjelovanje u međunarodnim natjecanjima.[41] FIFA je tijekom više od stoljeća svog postojanja izgradila sustav pravila, pravne i tehničke naravi globalnog obuhvata. Uz navedene obveze nacionalnih nogometnih organizacija, FIFA je ustupila članicama određena prava od kojih je najvažnije prisustvovanje FIFA-inom kongresu kao najvišem zakonodavnom tijelu organizacije.[42] Izvršnu vlast u organizaciji FIFA-e imaju predsjednik i izvršno vijeće, a uz postojanje nadzornog odbora, glavnu ulogu ima kongres koji je zadužen za odabir svih članova FIFA-inih brojnih internih odbora te predsjednika FIFA-e koji se bira na mandat od četiri godine.[43]

Prije organizacije i promocije samostalnih međunarodnih nogometnih turnira poput Svjetskog prvenstva u nogometu pod nazivom "FIFA World Cup", FIFA je počela s organizacijom turnira unutar Olimpijskih igara početkom 20. stoljeća.[44] Prvo svjetsko prvenstvo u nogometu organizirano je 1930. godine u Urugvaju, a s iznimkom 1942. i 1946. godine zbog Drugog svjetskog rata, održava se svake četiri godine te je s vremenom postalo najpopularnije

[40] Tomlinson, A. (2014), op. cit., str. 12

[41] FIFA (2017) *Form 990: Schedule O.* Washington: Internal Revenue Service, str. 6

[42] Ibid., str. 6

[43] Ibid., str. 6

[44] Tomlinson, A. (2014), op. cit., str. 26

svjetsko sportsko natjecanje.[45] Komercijalni karakter djelovanja FIFA-e po prvi se puta počeo očitovati za vrijeme organizacija i promocija svjetskih nogometnih prvenstava tijekom kojih su potpisani prvi sponzorski ugovori s globalnim poduzećima poput Adidasa i Coca-Cole. Osim prihoda od sponzorskih ugovora, João Havelange je kao dugogodišnji predsjednik FIFA-e tijekom mandata od 24 godine povećao broj sudionika na svjetskim prvenstvima sa 16 na 32 te je uveo nove vrste turnira poput onih za mlađe reprezentativne kategorije, što je dovelo do sve značajnijih prihoda od strane televizijskih prava koja su razvojem telekomunikacijske tehnologije postala značajan udio u ukupnim prihodima FIFA-e.[46]

Komercijalizacija nogometa nastavila se u 21. stoljeću za vrijeme predsjedavanja Josepha "Seppa" Blattera i Giannija Infantina koji su utvrdili položaj FIFA-e kao glavnog sudionika i posrednika na tržištu profesionalnog nogometa. Stoga, može se zaključiti da FIFA u 21. stoljeću funkcionira na principu svjetske korporacije koja ima značajan globalni, komercijalni i politički utjecaj na svjetske tržišne tokove.

Regionalna udruženja nacionalnih nogometnih organizacija nazivaju se konfederacije, a osnovane su s ciljem zastupanja i predstavljanja nacionalnih nogometnih organizacija na regionalnom tržištu te su podijeljene na šest organizacija: Asian Football Confederation (AFC), Confederation of African Football (CAF), Confederation of North, Central American and Caribbean Association Football (CONCACAF), Confederación Sudamericana de Fútbol (CONMEBOL), Oceania Football Confederation (OFC) i Union of European Football Associations (UEFA). Svih šest konfederacija na regionalnom nogometnom tržištu nastupa na istovjetan način.

Primjerice, UEFA je kao najsnažnija i najutjecajnija konfederacija zadužena za organizaciju regionalnih turnira između klubova i reprezentacija na području svojih članica, od čega jedan dio sredstava potrebnih za organizaciju prima izravno od strane FIFA-e. Također, kroz djelatnosti u promociji i organizaciji europskih klupskih i reprezentativnih natjecanja, UEFA postiže kontrolu nad novčanim tokovima, pravilima i televizijskim pravima na događaje poput

---

[45] Glanville, B. (1997.) *The Story of the World Cup*. London: Faber & Faber, str. 13-22

[46] Sudgen, J., Tomlinson, A. (2017) *Football, Corruption and Lies.* New York: Routledge, str. 10

Europskog prvenstva u nogometu te najvećeg klupskog natjecanja na svijetu, UEFA-ine Lige prvaka. Povezanost FIFA i ostalih konfederacija se očituje i u tome da su predsjednici konfederacija ujedno i potpredsjednici u strukturi FIFA-e.

Kao nacionalna nogometna organizacija na području Republike Hrvatske osnovan je 13. lipnja 1912. godine Hrvatski nogometni savez (HNS). Iako članicom FIFA-e postaje 1941. godine, HNS od 1992. godine i proglašenja samostalnosti Republike Hrvatske potvrđuje svoj status članice FIFA-e, a članicom UEFA-e postaje godinu kasnije.[47] Kako pravila unutar statuta HNS-a većinom odgovaraju onima od FIFA-e, tako je struktura i princip djelovanja HNS relativno sličan. Dakle, HNS kontrolira i koordinira svim aktivnostima koje se odvijaju na tržištu profesionalnog nogometa unutar granica Republike Hrvatske. HNS je, kao i FIFA te šest nogometnih konfederacija, neprofitna pravna osoba, što znači da je joj je primarni cilj ispunjavanje javno objavljenih programa djelovanja nasuprot ostvarivanja profita zbog čega su organizacije takvog oblika pravne osobnosti u povlaštenom položaju prilikom primjene poreznih zakona.

3.1.2. Tržište profesionalnog nogometa

Ishodište promatranja svakog tržišta u profesionalnom sportu jest profesionalni sportaš kao "conditio sine qua non" istoga. U primjeru profesionalnog nogometa, to znači da se bez postojanja nogometaša u profesionalnom statusu ne može govoriti o tržištu profesionalnog nogometa, niti se mogu odrediti osnovne sastavnice takvog tržišta. Dakle, za točnu identifikaciju tržišta nužno je razumijevanje profesionalnog statusa unutar nogometa. Pri određivanju proizvoda na promatranom tržištu važno je da taj proizvod obuhvati sve sudionike na tržištu, odnosno da se svi relevantni sudionici na tržištu mogu rasporediti na prodavatelje i kupce tako određenog proizvoda.

U pokušaju obuhvata cjelokupnog tržišta, pogled na nogometno tržište počinje ispitivanjem ishodišta tržišta i profesionalnim nogometašima kao ujedno i subjektima na tom tržištu. Ostali subjekti koji grade izravnu vrijednost na temelju profesionalnih nogometaša su osobni menadžeri i profesionalni klubovi. Osobni menadžeri predstavljaju profesionalnog

[47] HNS (2019) *Hrvatski nogometni savez: Povijest* [online]. Zagreb: HNS. URL: https://hns-cff.hr/hns/o-nama/povijest

nogometaša na profesionalnom nogometnom tržištu prijelaza igrača između klubova, a profesionalni klubovi se nalaze u ulogama kupaca i prodavatelja na takvom tržištu. Drugim riječima, u tako postavljenoj trijadi odnosa između nogometaša, menadžera i klubova, profesionalni nogometaši tehnički predstavljaju proizvod na tržištu. No, da li ovakav slučaj obuhvaća sve relevantne čimbenike cjelokupnog tržišta profesionalnog nogometa? Odgovor je u ovom slučaju negativan jer su organizacije koje reguliraju tržište profesionalnog nogometa na određeni isključene iz promatranja cjelokupnog tržišta, a pretpostavljeni proizvod takvog tržišta nema sveobuhvatnu dimenziju koja bi uključila sve relevantne sudionike tržišta.

Ako profesionalni nogometaši nisu proizvod tržišta profesionalnog nogometa, a pod pretpostavkom su kao ishodište tržišta, sljedeća je mogućnost da proizvod može biti vezan uz pojam profesionalnog djelovanja nogometaša. U tom slučaju, proizvod bi mogao biti pravo djelovanja na tržištu profesionalnog nogometa, čime bi se u potpunosti obuhvatili svi relevantni sudionici na navedenom tržištu. Logika iza ove pretpostavke je sljedeća: ako je za djelovanje sudionika na tržištu potrebna određena dozvola djelovanja koja se odobrava od određenog subjekta, a da se pritom obuhvati cijelo tržište i svi odnosi između sudionika unutar tržišta, tada se može slobodno zaključiti da su zadovoljeni svi uvjeti za postojanje teoretskog proizvoda na tom specifičnom tržištu.

Nakon što je uspješno identificiran proizvod na profesionalnom nogometnom tržištu koji zadovoljava teoretske i empirijske uvjete, moguće je prepoznati prodavatelje i kupce na takvom tržištu. Stoga, kako se proizvod očituje u kontekstu licenci, odnosno određene skupine prava djelovanja na tržištu profesionalnog nogometa, potrebno je uvidjeti tko je na tržištu u poziciji prodaje tih prava, a tko ima interesa za kupnju istih. Nositelji licenci i davatelji prava djelovanja na promatranom tržištu su regulatorne organizacije, pa se iz toga može jasno i jednoznačno zaključiti da su takve organizacije u svojstvu prodavatelja na tržištu. No, isto tako postavlja se pitanje da li su sve regulatorne organizacije nužno i prodavatelji na ovako pretpostavljenom tržištu? Odgovor je u ovom slučaju negativan zato što su organizacije na nacionalnoj i regionalnoj razini samo provodioci primarnog odobravanja prava djelovanja od strane FIFA-e.

S druge strane, svi ostali sudionici koji na tržištu za prava djelovanja trebaju dozvolu regulatorne organizacije nalaze se u svojstvu kupca na takvom tržištu. Drugim riječima, organizacija koja je izvor odobravanja prava djelovanja je prodavatelj na tržištu, a svi kojima su ta prava djelovanja omogućena su kupci na tom istom tržištu. Nakon utvrđivanja proizvoda na tržištu te prodavatelja i kupaca, u sljedećem će poglavlju unutar mikroekonomske analize globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa na red doći i usporedba s teorijskim konceptima tržišta kako bi se moglo točno utvrditi unutar koje tržišne strukture djeluje tržište profesionalnog nogometa.

3.2. Identifikacija tržišta profesionalnog boksa i tržišna uloga globalnih sportskih organizacija

Moderni boks započeo je svoj razvoj održavanjem borbi između sportaša profesionalaca motiviranih isključivo zaradom, za razliku od nogometa koji je preko svojih amaterskih korijena i dobrovoljnih udruženja iznjedrio profesionalnu komponentu modernog nogometa. Sredinom 19. stoljeća, iako djelujući još neregulirano zbog nepostojanja nadležnih institucija, boks je omogućavao zarade sudionicima koji su je ostvarivali putem klađenja na ishod, naknada uključenih sponzora ili prihoda od prodaje ulaznica za sve rastući broj gledatelja.[48] Povratkom Olimpijskih igara na svjetsku sportsku scenu počelo je građenje amaterskih sportskih natjecanja te je tako proces stvaranja amaterskog boksa započeo usvajanjem boksa u sustav olimpijskih sportova 1908. godine.[49]

Boks je od početka 20. stoljeća podijeljen na svoj amaterski i profesionalni dio. Prema tome, u sportu boksa se i organizacije za reguliranje jasno razlučuju na one vezane uz amaterski, odnosno profesionalni oblik boksa. Izričito spominjanje sintagme "profesionalni boks" je zbog toga od velike važnosti u pisanju ovog rada kao razgraničenje od pojma amaterskog boksa u kojem tržište u ekonomskom smislu ne postoji, te kako bi se što kvalitetnije moglo predočiti srž profesionalnog tržišta modernog boksa kao i svi utjecaji na istom.

---

[48] Mee, B., Mullan, H. (2018) *The Ultimate Encyclopedia of Boxing*. 9. izd. London: Carlton Books, str. 8-13

[49] Ibid., str. 240-243

Povijest modernog boksa, slično kao i povijest modernog nogometa, ima svoje korijene u Engleskoj. Naime, u Londonu se 1891. godine, prijelazom s golorukih borbi, postavljaju temelji modernog boksa posredstvom organizacije "N. S. C." (National Sporting Club) koja osim rukavica uvodi i jasno pisana pravila nazvana "Queensberry Rules".[50] N. S. C. kao organizacija za nadziranje profesionalnih borbi sudjeluje samo u pružanju pravila i ovlaštenju sudaca. Vrijedi napomenuti da tijekom vremena uloga organizacija za sankcioniranje i njihov utjecaj raste, pa su tako današnje organizacije za sankcioniranje profesionalnih borbi uključene u ukupnu raspodjelu prihoda profesionalnih boksačkih priredbi, a samo sankcioniranje se odnosi na službeno odobrenje i izdavanje dozvola za održavanje borbi u profesionalnom boksu. Povezano s tim, sankcioniranje borbi profesionalnog boksa je osnovni prihod od djelatnosti organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa koji svi sudionici povezani s profesionalnim boksačem plaćaju kako bi mogli doseći status prvaka svijeta i titulu jedne od svjetskih organizacija.

Profesionalni boks počeo se ubrzano širiti izvan granica Europe, a tek popularizacijom na području SAD-a počeo je oblikovati svoj globalni karakter. U središtu širenja bili su profesionalni boksači koji su svojim postignućima u boksačkom ringu pojedinačno širili prepoznatljivost boksa kao jednog od najposjećenijih sportova početkom 20. stoljeća. Ponovo u sličnosti s nogometnim tržištem, tako je i za postojanje profesionalnog boksa nužno postojanje profesionalnih boksača, pa se i ovdje oni mogu smatrati preduvjetom i ishodištem takvog tržišta. Daljnji razvoj profesionalnog boksa kao globalnog sporta i međunarodno širenje rastućeg broja boksačkih borbi stvorilo je potrebu za regulacijom sporta na međunarodnoj razini odnosa svih sudionika i financijskih tokova.

Kada se govori o razvoju profesionalnog boksa na međunarodnoj razini, važno je istaknuti usvajanje zakona pod nazivom "Walker Law" čijom je implementacijom zakonski regulirana djelatnost profesionalnog boksa unutar savezne države New York.[51] Zakonskim osloncem profesionalnog boksa u SAD-u dolazi do osnivanja organizacije NYSAC 1920. godine te organizacije NBA 1921. godine kao protuteže NYSAC-u od strane 13 saveznih država SAD-

[50] Mee, B., Mullan, H. (2018), op. cit., str. 138-143

[51] Ibid., str. 138-143

a.[52] Važna razlika između tih prethodnika današnjih organizacija za sankcioniranje borbi profesionalnog boksa je u tome da NBA unatoč što je nadzirala profesionalne borbe, ona nije niti prikupljala naknade za taj nadzor niti je za takve borbe postavljala ili imenovala suce. Suprotno tome, NYSAC je imala mogućnost licenciranja sudaca, boksača, promotora i menadžera uz nadziranje takvih profesionalnih boksačkih priredbi u cijelosti.[53] Organizacije NBA i NYSAC su usporedno djelovale na tržištu profesionalnog boksa priznajući vlastite prvake, vođenjem službenih lista izazivača u borbi za naslov te sve četiri međunarodno priznate organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa 21. stoljeća koje djeluju na svjetskoj razini mogu prepoznati svoje korijene upravo od te dvije organizacije.

U modernom boksu karijera većine boksača počinje još u amaterskom boksu u kojem oni stječu dragocjeno iskustvo unutar relativno sigurnijeg okruženja i zaštitne opreme. Stoga, većina profesionalnih boksača prije potpisivanja prvog profesionalnog ugovora s osobnim menadžerom počinje s izgradnjom svoje amaterske karijere. U današnje vrijeme unutar profesionalnog boksa postoje mnogi posrednici u različitim ulogama sudionika na profesionalnom boksačkom tržištu. Nakon potpisivanja ugovora o zastupanju s osobnim menadžerom, boksači započinju svoju profesionalnu karijeru potpisivanjem ugovora s promotorom za svoju prvu profesionalnu borbu. Iz svega navedenog može se zaključiti da će profesionalni boksači kao ishodište tržišta biti ključni u otkrivanju svih sudionika na tržištu te u identificiranju proizvoda na takvom tržištu.

3.2.1. Globalne sportske organizacije u profesionalnom boksu

Organizacije NBA i NYSAC označile su početak reguliranja profesionalnog boksa na globalnoj razini i to zajedničkim nadzorom nad, u tada svakom pogledu rekordnom borbom, između Amerikanca Jacka Dempseya i Francuza Georgesa Carpentiera 1921. godine.[54] Također, ta je borba, i posljedično tome pobjeda dominantnog prvaka Jacka Dempseya, pokazala snagu SAD-a na međunarodnoj sportskoj razini, kao i utjecaj SAD-a kao svjetskog autoriteta na području profesionalnog boksa. Shodno tome, SAD će od 1920-ih godina pa sve

[52], Mee, B., Mullan, H. (2018), op. cit., str. 138-143

[53] Ibid., str. 138-143

[54] Ibid., str. 72-97

do druge polovice 20. stoljeća, posredstvom organizacija NBA i NYSAC imati isključivi utjecaj nad dodjelom naslova prvaka svijeta. Drugim riječima, boksači izvan SAD-a, a naročito Europe, u pravilu će morati putovati na područje SAD-a kako bi osvojili titulu svjetskog profesionalnog prvaka.

Profesionalni boks (eng. prizefighting) je u današnje vrijeme sankcioniran i reguliran sport na svjetskoj razini. Gotovo sve borbe u profesionalnom boksu su regulirane i sankcionirane posredstvom svjetskih organizacija za sankcioniranje modernog profesionalnog boksa. Od međunarodno priznatih organizacija za sankcioniranje boksačkih borbi na razini svijeta, u današnje vrijeme među njima najveći ugled i najveći utjecaj uživaju četiri organizacije: WBA (World Boxing Association), WBC (World Boxing Council), IBF (International Boxing Federation) i WBO (World Boxing Organization).[55] Četiri najveće organizacije profesionalnog boksa uživaju veliki ugled, poštovanje i autoritet pomoću kojeg omogućuju sigurnost i povjerenje boksača te svih uključenih sudionika ugovorene boksačke priredbe. Upravo ostvarivanjem uloge posrednika na međunarodnoj razini i korištenjem sustava ustanovljenih pravila, statuta i pravnih propisa, četiri svjetske organizacije profesionalnog boksa omogućuju sigurnost boksača, uspješnost pregovora između sudionika i regulaciju nad profesionalnim boksom.

Organizacija WBA kao jedna od četiri organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa na svjetskoj razini koja ima mogućnost dodjele naslova prvaka svijeta u 18 težinskih kategorija sa sjedištem u Panami smatra se izravnom nasljednicom organizacije NBA. Naime, NBA je djelovala pod vlastitim imenom sve do 1962. godine, kada uslijed unutrašnjeg reformiranja mijenja ima u WBA kako bi ukazala na svjetski karakter svog djelovanja.[56] WBA ubrzo nakon toga počinje sa širenjem ovlasti, od kojih je najbitnije zapamtiti prikupljanje naknada za sankcioniranje profesionalnih borbi (eng. sanctioning fee). Naknade za sankcioniranjem profesionalnih borbi se u pravilu izračunavaju na temelju zarada profesionalnih boksača za određenu borbu.

---

[55] Mee, B., Mullan, H. (2018), op. cit., str. 138-143

[56] WBA (2019) *World Boxing Association: History* [online]. Panama City: WBA. URL: http://www.wbaboxing.com/wba-history/world-boxing-association-history

Također, WBA provodi vlastiti sustav rangiranja, što označava popis, odnosno rang-listu počevši s prvim mjestom koje označava profesionalnog boksača koji je prvi u redu izazivača za naslov prvaka svijeta. Profesionalni boksač koji drži titulu prvaka svijeta ima mogućnost braniti je protiv izazivača te se tijekom pregovora nalazi u povoljnijem položaju. Općenito, položaj prvaka svijeta prema jednoj od organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa služi kao prvi korak prema slavi, lukrativnim marketinškim ugovorima i velikim novčanim iznosima na tržištu profesionalnog boksa.

Organizacija WBC osnovana je 1963. godine od strane 11 svjetskih država s ciljem ujedinjavanja boksačkih komisija diljem svijeta radi postizanja kontrole u širenju svjetskog profesionalnog boksa.[57] Podrška NYSAC-a bila je ključna u osnivanju WBC-a, čije je sjedište i mjesto osnutka Meksiko. Tijekom svoje povijesti, WBC je pod vodstvom dugogodišnjeg predsjednika Jose Sulaimana bio zaslužan za uvođenje brojnih pravila poput smanjenja broja rundi s 15 na 12 te povećanja broja konopaca oko ringa, a sve s ciljem povećanja sigurnosti boksača.[58] WBC također koristi rang-liste radi određivanja službenog izazivača i prikuplja naknade za sankcioniranje profesionalnih boksačkih borbi. Osim toga, WBC se ističe kao svjetska organizacija za regulaciju profesionalnog boksa koja ulaže znatna sredstva u brojne projekte za razvoj i sigurnost profesionalnog boksa.

Organizacija IBF je treća po redu nastala organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa sa sjedištem u SAD-u, a osnovana je 1983. godine u New Jerseyu.[59] U vrijeme kada su organizacije WBA i WBC bile etablirane te naizgled nedodirljive organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa, IBF je odlučio imenovati kao svoje prvake one boksače koji su već držali titule svjetskih prvaka u jednoj od organizacija. Upravo pomoću prihvaćanja titule IBF-a od strane poznatih boksača, organizacija IBF se nametnula do kraja 1980-ih godina kao svjetska organizacija za reguliranje profesionalnog boksa. U srži osnivanja IBF-a bili su bivši utjecajni članovi organizacija WBA koji su nakon neuspješnog pokušaja promjene određenih pravila tijekom konvencije WBA u Portoriku i pojačanog utjecaja

[57] WBC (2019) *World Boxing Council: History* [online]. Mexico City: WBC. URL: https://wbcboxing.com/en/wbc/history

[58] Ibid.

[59] IBF (2019) *International Boxing Federation: IBF History* [online]. New Jersey: IBF. URL: http://www.ibf-usba-boxing.com

zemalja Latinske Amerike odlučili osnovati novu organizaciju sa sjedištem u SAD-u.[60] U nastojanju uspostavljanja kontrole nad tržištem profesionalnog boksa, IBF se koristi istim instrumentima kao i ostale svjetske organizacije poput vlastitih rang-lista te na temelju rangiranja boksača unutar svojih lista prikuplja naknade za sankcioniranje.

Najmlađa od četiri globalne sportske organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa je WBO koja je osnovana 1988. godine u Portoriku.[61] Motivi u nastanku organizacije su slični s onima u vezi nastanka IBF-a jer su i u ovom slučaju tijekom konvencije WBA uslijed neslaganja oko uvođenja pravila određeni članovi odlučili osnovati novu organizaciju za sankcioniranje profesionalnog boksa na globalnom tržištu. WBO se kao organizacija usmjerio na relativno slabije obuhvaćeno tržište Europe, ali se tek prihvaćanjem od strane već etabliranih prvaka prometnuo u jednu od općeprihvaćenih organizacija za regulaciju profesionalnog boksa na svjetskoj razini. Etabliranje globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa ovisi o međusobnom priznavanju vodećih organizacija, a WBO je tek u 21. stoljeću postao priznata organizacija od strane ostalih triju vodećih organizacija.[62] Vlastite rang-liste su također osnovni element stjecanja kontrole nad tržištem profesionalnog boksa, a jačanje utjecaja organizacije WBO izravno je povezano s ulaskom u članstvo boksačkih komisija diljem svijeta.

Za cjelokupno razumijevanje djelovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa na tržištu potrebno je spomenuti pojam boksačkih komisija. Boksačke komisije su organizacije lokalnog karaktera, u pravilu unutar granica jedne države, čije se djelovanje odnosi na licenciranje profesionalnih boksača i zdravstvena odobrenja za boksače. Također, boksačke komisije su odgovorne za održavanje amaterskih natjecanja, a unutar profesionalnog boksa blisko surađuju sa sve četiri globalne sportske organizacije za reguliranje profesionalnog boksa. Paralela s profesionalnim nogometom očituje se u povezanosti boksačkih komisija s nacionalnim nogometnim organizacijama koje su također lokalnog karaktera te koje sa svojim članstvom unutar globalne sportske organizacije

[60] IBF (2019), op. cit.

[61] WBO (2019) *World Boxing Organization: Constituions.*[online] Puerto Rico: WBO. URL: https://www.wboboxing.com/constitutions

[62] Mee, B., Mullan, H. (2018), op. cit., str. 138-143

ostvaruju ciljeve svoga djelovanja jer na svjetskom tržištu same nemaju dovoljno ekonomske snage ni utjecaja.

Razmatranjem prethodno opisanih globalnih organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa moguće je prepoznati regulatornu ulogu tih organizacija na svjetskoj razini posredstvom koje organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa posreduju na određeni način između dviju suprotstavljenih strana unutar boksačke priredbe. Slobodno se može reći da te organizacije svojim međunarodnim ugledom stvaraju osjećaj sigurnosti te tako postaju odgovorne za smanjenje rizika i složenosti prilikom ugovaranja profesionalnih boksačkih borbi. Organizacije za sankcioniranje boksa su, kao i nogometne regulatorne organizacije, neprofitne organizacije što znači da im je primaran cilj regulacija i unaprjeđenje sporta putem raznih programa i projekata, a ne ostvarivanje profita svojim osnovnim poslovanjem. Neprofitan karakter organizacija za regulaciju profesionalnog boksa doći do punog izražaja u poglavlju financijske analize koja će biti obrađena na temelju formulara "Form 990" Američke porezne službe - IRS (Internal Revenue Service), službenog naziva "Return of Organization Exempt From Income Tax".[63]

3.2.2. Tržište profesionalnog boksa

Kao što je prethodno određeno ishodište promatranja profesionalnog nogometa, isto tako i profesionalni boks ima ishodište iz kojeg se mogu sagledati svi aspekti takvog sportskog tržišta. Profesionalni boks ima svoje ishodište također u profesionalnom sportašu, odnosno profesionalnom boksaču. Dakle, bez postojanja profesionalnog boksača ne može se govoriti o postojanju tržišta profesionalnog boksa, niti se mogu odrediti njegove ključne sastavnice. Nastavno s tim, bitno je da proizvod koji je vezan uz ishodište promatranog tržišta obuhvati i rasporedi tržišne uloge za sve relevantne sudionike na tako određenom tržištu.

Ispitivanje tržišta počinje od profesionalnih boksača koji su ujedno i osnovni subjekti na tom tržištu, dok ostali subjekti grade vlastitu vrijednost na temelju profesionalnih boksača. Za analizu tržišta profesionalnog boksa važno je iz ukupne količine sudionika na tržištu utvrditi

[63] Internal Revenue Code (2018) *Return of Organization Exempt From Income Tax: Form 990.* [online] Washington: Internal Revenue Service. URL: https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/f990.pdf

upravo one koji su od bitnog značaja za promatrano tržište. U profesionalnom boksu karijera profesionalnih boksača vezana je najznačajnije uz djelovanje osobnih menadžera i promotora. Glavni zadatak i svrha osobnih menadžera je zastupanje interesa profesionalnih boksača na tržištu, odnosno upravljanje karijerom i odgovornost organiziranja velikog broja stručnjaka poput trenera i nutricionista, a sve s ciljem ostvarivanja fizičke i mentalne spremnosti boksača za osvajanje naslova svjetskog prvaka. Nakon toga, kako bi imali priliku ostvariti potrebnu prepoznatljivost, ugled i zaradu, profesionalni boksači se u pravilu, također ugovorom povezuju uz određenog promotora na tržištu koji je zadužen za promociju i organizaciju boksačkih priredbi.[64] Sudionici profesionalnog boksačkog tržišta u ulozi promotora su subjekti izrazito velike snage financiranja koji uz to često imaju i pristup televizijskim pravima.

Iz svega prethodno navedenog moguće je identificirati takozvanu trijadu odnosa sudionika na relacijama osobni menadžer-profesionalni boksač-promotor, a upravo se u takvoj interakciji odnosa odvijalo stvaranje profesionalnog boksačkog tržišta na svjetskoj razini. Kao i na tržištu profesionalnog nogometa, tako je i na tržištu profesionalnog boksa rast i razvoj tržišta uvjetovao potrebu za regulacijom. Unatoč postojanju boksačkih komisija kao lokalnih regulatora djelovanja profesionalnih boksača, njihov je ograničavajući opseg djelovanja nedovoljan za značajan utjecaj na svjetskom tržištu. Dakle, pravi regulatori tržišta profesionalnog boksa su četiri svjetske organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa.

Vodeći interes svih zainteresiranih sudionika tržišta profesionalnog boksa obuhvaćenih takozvanom trijadom odnosa u profesionalnom boksu je velika zarada, slava i prestiž koji proizlaze iz postizanja statusa prvaka svijeta. Kako bi sudionici trijade odnosa osobni menadžer-profesionalni boksač-promotor mogli ostvariti željene interese, moraju biti spremni na dugoročnu suradnju s regulatorima tržišta koji djeluju kao sile na tržištu odlučivanja statusa svjetski prvaka u profesionalnom boksu.

Na nogometnom tržištu je kao teorijski proizvod prepoznat skup prava djelovanja na svjetskom tržištu. Prema tome, zbog sličnosti u pretpostavkama tržišta u ova dva sporta,

[64] Mee, B., Mullan, H. (2018), op. cit., str. 132-137

potrebno je ispitati već prepoznati princip korišten za identificiranje profesionalnog nogometnog tržišta. U ispitivanju navedenog principa potrebno je prilagoditi okolnosti promatranog tržišta boksa, ali u isto vrijeme ostvariti sveobuhvatnu dimenziju tržišta koja bi uključila sve relevantne sudionike na tom istom tržištu. Kako je na tržištu profesionalnog boksa za djelovanje i ostvarivanje značajnih zarada sudionika trijade odnosa osobni menadžer-profesionalni boksač-promotor potrebna određena dozvola od strane regulatora tržišta, moguće je zaključiti da su zadovoljeni uvjeti teoretskog proizvoda na tržištu profesionalnog boksa koji obuhvaćaju sve značajne sudionike i odnose između njih.

Nakon uspješne identifikacije proizvoda na tržištu profesionalnog boksa koji je izveden iz pretpostavki djelovanja tržišta, moguće je prepoznati sudionike unutar uloga prodavatelja i kupaca navedenog tržišta. Kako se proizvod očituje u kontekstu skupa prava djelovanja na profesionalnom tržištu boksa, jasno je da će pružatelji tih prava biti u ulozi prodavatelja, a sudionici na tržištu od interesa za ta prava će biti u ulozi kupaca na tržištu. Kao nositelji skupa prava djelovanja koja omogućuju stjecanje bogatstva, ugleda i prepoznatljivosti na tržištu profesionalnog boksa nalaze se četiri svjetske organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa koje to ostvaruju korištenjem sustava rangiranja profesionalnih boksača u procesu proglašenja statusa svjetskog boksačkog prvaka. Skup prava za sudjelovanje u borbama koje omogućuju ostvarivanje statusa prvaka svijeta, kao teorijski proizvod izveden iz pretpostavki tržišta, stvara interes od strane sudionika u trijadi odnosa osobni menadžer-profesionalni boksač-promotor koji se javljaju u ulozi kupca na tržištu profesionalnog boksa. Konačno, bitno je naglasiti da će spoznaje o proizvodu i sudionicima na tržištu profesionalnog boksa biti neophodne u kasnijoj analizi uloge globalnih sportskih organizacija na navedenom tržištu te u otkrivanju vrste tržišta na kojem te organizacije djeluju korištenjem usporedbe s teorijskim konceptima tržišnih struktura.

4. ANALIZA FINANCIJSKIH ASPEKATA POSLOVANJA I TRŽIŠNE STRUKTURE GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA PROFESIONALNOG NOGOMETA

Globalne sportske organizacije koje djeluju na tržištu profesionalnog nogometa čine to unutar određene tržišne strukture. Tržišna struktura predstavlja okruženje unutar kojeg djeluju kupci i prodavatelji nekog proizvoda, u ovom slučaju prava djelovanja na tržištu profesionalnog nogometa.[65] U tom smislu, kvalitetnom identifikacijom proizvoda i svih relevantnih sudionika na promatranom tržištu moći će se odrediti vrsta prisutne tržišne strukture.

Međutim, sama kvalitativna analiza pomoću empirijskog istraživanja teorijskih pretpostavki nije u pravilu dovoljna da se uspostavi konkretna veza između teorijskih modela tržišta i poslovne stvarnosti. Analizom uloge globalnih sportskih organizacija u profesionalnom nogometu, može se postaviti temelj za analizu poslovanja poduzeća u okviru financijske analize. Poslovanje globalnih sportskih organizacija zbog djelovanja na globalnom tržištu uvelike ovisi o tržišnoj strukturi unutar koje takve organizacije djeluju. Upravo će zato analiza poslovanja globalnih sportskih organizacija biti promatrana u svezi s tržišnom strukturom unutar koje se te organizacije nalaze. U sljedećim dijelovima poglavlja bit će iznesena mikroekonomska analiza uloge globalnih sportskih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi te zatim financijska analiza poslovanja globalnih sportskih organizacija koja će biti usko povezana s brojčanim podacima koji će dovesti u odnos stvarna novčana stanja s pretpostavkama modela na tržištu profesionalnog nogometa.

4.1. Analiza uloge i poslovanja globalnih sportskih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi profesionalnog nogometa

Nakon što je u prethodnom poglavlju utvrđen predmet kupoprodaje, odnosno proizvod na tržištu, te nakon što su identificirani sudionici i svrstani unutar uloga prodavatelja i kupaca na tržištu, na red dolazi usporedba s teorijskim konceptima tržišta kako bi se moglo utvrditi o kojoj je vrsti tržišta riječ. FIFA je kao jedina globalna sportska organizacija u ulozi regulatora na tržištu profesionalnog nogometa prodavatelj skupa prava djelovanja svim ostalim

[65] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 409

sudionicima na takvom tržištu. Dakle, empirijskom analizom pregleda sudionika na tržištu može se zaključiti da je u slučaju jednog prodavatelja i više kupaca, ovaj model tržišta profesionalnog nogometa u skladu s tržišnom strukturom monopola. Kako bi se dodatno empirijski dokazala ta teza profesionalnog nogometnog tržišta, bitno je da su karakteristike tržišta u primjeru istovjetne karakteristikama na teorijskom tržištu monopola.

Kako što je već ranije navedeno, na tržištu monopola nalazi se samo jedan prodavatelj, kao i FIFA u primjeru tržišta profesionalnog nogometa pod uvjetom da je proizvod pravo djelovanja na takvom tržištu. Proizvod nema bliskih supstituta na tržištu monopola, što odgovara promatranom tržištu na kojem nema subjekta koji bi mogao supstituirati FIFA-ine dozvole djelovanja. Ovdje je iznimno bitno još jednom napomenuti da su kontinentalne organizacija, kao i nacionalne samo provoditelji primarnih odredbi FIFA-e. Treći uvjet da bi se tržište moglo smatrati monopolskim je taj da je ono zatvoreno za konkurenciju iz pravnih ili tehničkih razloga. Na tržištu profesionalnog nogometa FIFA u ulozi prodavatelja onemogućava ulazak konkurencije koja bi je mogla zamijeniti u njenoj ulozi krovne sportske organizacije, braneći svoju poziciju monopolista svojevrsnom kombinacijom tehničkih i pravnih prepreka. Uvažavajući sve do sada navedeno, zadovoljeni su svi uvjeti da bi se tržište profesionalnog nogometa moglo predstaviti tržišnom strukturom monopola.

Jedno od najznačajnijih pitanja vezanih uz poslovanje monopola je pitanje njegove efikasnosti. Efikasnost se općenito odnosi na ostvarivanje postavljenih ciljeva poslovanja. U tom smislu FIFA uspješno obavlja svoj primarni zadatak putem raznih licenci koje omogućuju djelovanje svih sudionika na profesionalnom nogometnom tržištu. Nadalje, FIFA ostvaruje efikasnost tržišta profesionalnog nogometa na svjetskoj razini kontrolom i utjecajem nad regulatornim organizacijama profesionalnog nogometa na regionalnoj i nacionalnoj razini. Jedan od primjera takvog utjecaja i kontrole može se iščitati iz bilješki uz financijske izvještaje FIFA-e u kojima se navodi financiranje nacionalnih nogometnih organizacija u iznosu od pet milijuna američkih dolara po organizaciji unutar ciklusa od četiri godine te financiranje nogometnih konfederacija u iznosu od deset milijuna dolara godišnje po konfederaciji.[66] Iz navedenih iznosa moguće je pretpostaviti snagu financijske i tržišne moći

[66] FIFA (2017), op. cit., str. 18

krovne nogometne organizacije, čiji će svi financijski aspekti poslovanja biti dodatno izneseni u nastavku poglavlja unutar okvira financijske analize.

Naravno, uz veličinu tržišta koja pokriva čitav svijet, niti jedno poduzeće, pa tako niti veliki monopolist poput FIFA-e ne može biti imuno na određene neefikasnosti poslovanja. U 21. stoljeću razvojem tehnologije i jačanjem financijskih tokova, povećanje kontrole nad poslovanjem postalo je zahtjevnije nego ikada prije. Povezno s tim, uslijed velikih nogometnih natjecanja kada se prihodi FIFA-e višestruko povećavaju u odnosu na svakodnevni opseg poslovanja te kada se geografski opseg poslovanja i suradnje širi na globalnom planu, kontrola poslovanja i novčanih tokova susreće se s jako zahtjevnim izazovima koji su rezultirali otkrivanjem velikih nogometnih skandala i brojnih saznanja o različitim koruptivnim i kriminalnim radnjama brojnih dužnosnika FIFA te nekih regionalnih i nacionalnih udruženja. Naime, kako se navodi i u bilješkama uz financijske izvještaje FIFA-e, FIFA je skrenula pažnju na sudske procese u kojima se rukovodećim dužnosnicima poput bivšeg predsjednika FIFA-e Josepha "Seppa" Blattera, bivšeg predsjednika UEFA-e Michela Platinija, bivšeg tajnika FIFA-e Jérômea Valckea, bivšeg financijskog direktora FIFA-e Markusa Kattnera i bivšeg predsjednika CONCACAF-a Jacka Warnera, između ostalih sudi za pronevjere višemilijunskih iznosa jer su isplatom neosnovanih bonusa ili transferom novca preko vlastitih poduzeća oštetili različite nogometne organizacije.[67] Za otkrivanje tih skandala i korupcijskih afera važnu ulogu su imali interni odbori FIFA-e za nadzor poslovanja koji su iz tih razloga i osnovani, što ipak govori u prilog o značajnoj ulozi organizacije FIFA-ine strukture u području efikasnosti na svjetskoj razini.

Unatoč nedavnoj krizi u sustavu poslovanja, FIFA još uvijek bazira svoju poslovnu učinkovitost korištenjem posrednika na regionalnoj i lokalnoj razini. U mikroekonomskoj teoriji ovaj model poslovanja monopolista može se povezati s karakteristikama multitvorničkog monopola. Naime, multitvornički monopol označava monopolističko poduzeće koje ima više filijala preko kojih monopolist ostvaruje svoj utjecaj na tržište te određuje cijenu proizvoda, što se slaže s poslovanjem FIFA-e u primjeru ovog rada.[68]

[67] FIFA (2017), op. cit., str. 3

[68] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 440

Instrument koji pojačava efikasnost poslovanja monopolista je politika diskriminacije cijena koju poduzeće u ulozi monopolista koristi kako bi maksimiziralo dobit jer povećanjem cijena ne može profitirati. Diskriminacija cijena je politika prema kojoj monopolist prodaje određeni proizvod, u ovom slučaju licence, po različitim cijenama različitim skupinama potrošača.[69] Konkretno, FIFA kao krovna svjetska nogometna organizacija prodaje nekonvencionalni proizvod koji je određen kao pravo djelovanja na tržištu profesionalnog nogometa različitim sudionicima na tržištu po različitim cijenama, ovisno o njihovoj ulozi na tržištu i vrsti licence koja im je u području interesa. Osim povezanosti s karakteristikama teorijskog koncepta multitvorničkog monopola, djelovanje FIFA-e na tržištu profesionalnog nogometa se može poistovjetiti s pojmom prirodnog monopola. Prirodni monopol označava organizacije koje koriste ekonomiju obujma velike količine outputa te mogu opskrbljivati cijelo tržište efikasnije, odnosno uz niže troškove nego bilo koji broj manjih poduzeća.[70] Naime, velika organizacija poput FIFA-e koja svoje resurse može koristiti efikasnije od većeg broja manjih organizacija u konačnici predstavlja prednost za sve sudionike i njezin je opstanak poslovanja u interesu svih subjekata na takvom tržištu upravo iz tog razloga.

Na kraju, postavlja se pitanje može li poduzeće u ulozi monopolista unatoč apsolutnoj kontroli tržišta poslovati s gubitkom? Odgovor je pozitivan jer svako poduzeće unutar bilo koje od četiriju tržišnih struktura može ostvariti gubitak ako cijena određena krivuljom potražnje ne pokrije prosječne ukupne troškove. Teoretski gledano, prosječni ukupni troškovi označavaju granicu indikatora ekonomičnosti poslovanja, ali u slučaju da cijena ne uspije pokriti prosječne varijabilne troškove, tada su gubici za poduzeće veći od fiksnih troškova i daljnje poslovanje za poduzeće postaje neisplativo, čak i u kratkom roku.[71] U poslovnoj stvarnosti tržišta profesionalnog nogometa FIFA je kao monopolist na svjetskom tržištu u dvije uzastopne godine, 2016. i 2017., ostvarila gubitak, ali je on pokriven znatnim zalihama ostvarenim uspješnim poslovanjem u prethodnim razdobljima. FIFA je kao neprofitna organizacija usmjerena na ostvarivanje svojih ciljeva vezanih uz napredak nogometa na globalnom planu, a ne nužno na ostvarivanje visokih razina ostvarene dobiti. No, iako

[69] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 441

[70] Ibid., str. 444

[71] Ibid., str. 439

usmjerenost poslovanja FIFA-e nije ostvarivanje profita, za dugoročno djelovanje na tržištu profesionalnog nogometa potrebna je održiva strateška financijska politika kojoj je cilj stabilno poslovanje pokrivanjem ukupnih troškova poslovanja.

4.2. Financijska analiza poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa

Financijska analiza u nastavku bit će provedena na temelju podataka koji se odnose na poslovanje FIFA-e za razdoblje od 2016. do 2017. godine. Temelj ove financijske analize će biti podaci dostupni prema Formularu 990 za neprofitne organizacije, a financijski izvještaji korišteni u analizi će biti bilanca i račun dobiti i gubitka. Prije samog početka financijske analize, u tablici izrađenoj od strane autora bit će predstavljeni izabrani osnovni podaci iz oba temeljna financijska izvještaja u razdoblju za promatrane dvije godine.

Tablica 1. Izabrani podaci poslovanja FIFA-e iz temeljnih financijskih izvještaja

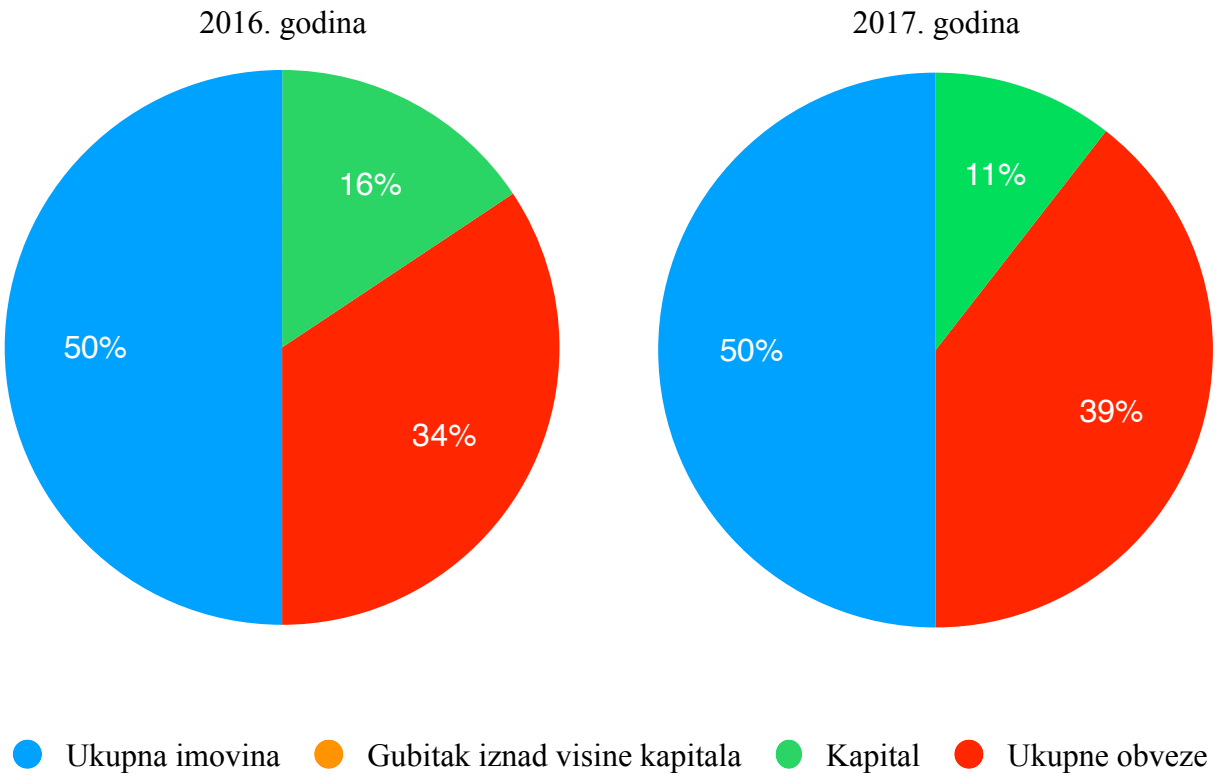
		2016.	2017.
FIFA For the Game. For the World.	Dugotrajna imovina	1,673,208,121	2,235,622,887
	Kratkotrajna imovina	1,214,127,024	1,477,589,216
	_novac	1,010,140,177	952,964,633
	Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	464,564,671	703,484,280
	Gubitak iznad visine kapitala	0	0
	Ukupna imovina	**3,351,899,816**	**4,416,696,383**
	Ukupna aktiva	3,351,899,816	4,416,696,383
Fédération Internationale de Football Association	**Kapital**	**1,048,492,001**	**929,857,229**
	Dugoročne obveze	15,837,972	21,066,470
	Kratkoročne obveze	963,901,409	984,320,861
	Odgođeno plaćanje troškova i nedospjela naplata prihoda	1,323,668,434	2,481,451,823
	Ukupno obveze	**2,303,407,815**	**3,486,839,154**
	Ukupna pasiva	3,351,899,816	4,416,696,383
	UKUPNI PRIHODI	**555,721,582**	**833,444,664**
	_prihodi od licenci	414,671,344	656,500,952
	UKUPNI RASHODI	**924,478,406**	**1,024,967,485**
	DOBIT/GUBITAK RAZDOBLJA	-368,756,824	-191,522,821

Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - FIFA, iznosi u američkim dolarima

Uvidom u strukturu aktive bilance vidljiv je relativno podjednak odnos dugotrajne i kratkotrajne imovine. Najveći dio kratkotrajne imovine odnosi se na novac koji najviše pridonosi likvidnosti poslovanja organizacije. U strukturi izvora imovine prevladavaju obveze

nad kapitalom u odnosu 2:1, a najznačajniji dio obveza vezan je uz kratkoročne obveze. Vezano uz račun dobiti i gubitka, u oba navedena razdoblja FIFA ostvaruje gubitak. Drugim riječima, ukupni rashodi premašuju prihode u promatranom razdoblju. Najznačajniji dio poslovnih prihoda FIFA-e odnosi se na prihode od licenci, među kojima se posebno ističu prihodi od televizijskih i marketinških prava. Upravo temeljem tih dviju prethodno navedenih vrsta licenci očituje se rastuća prisutnost komercijalizacije FIFA-e na svjetskom tržištu koja je započela krajem prošlog i nastavila se u 21. stoljeću. Unutar ukupnih rashoda FIFA-e najznačajniji udio imaju troškovi organizacije natjecanja, edukacije i razvoja te troškovi plaća zaposlenika koji zajedno čine oko tri četvrtine ukupnih troškova FIFA-e u 2017. godini.

Slika 5. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive FIFA-e za 2016. i 2017. godinu

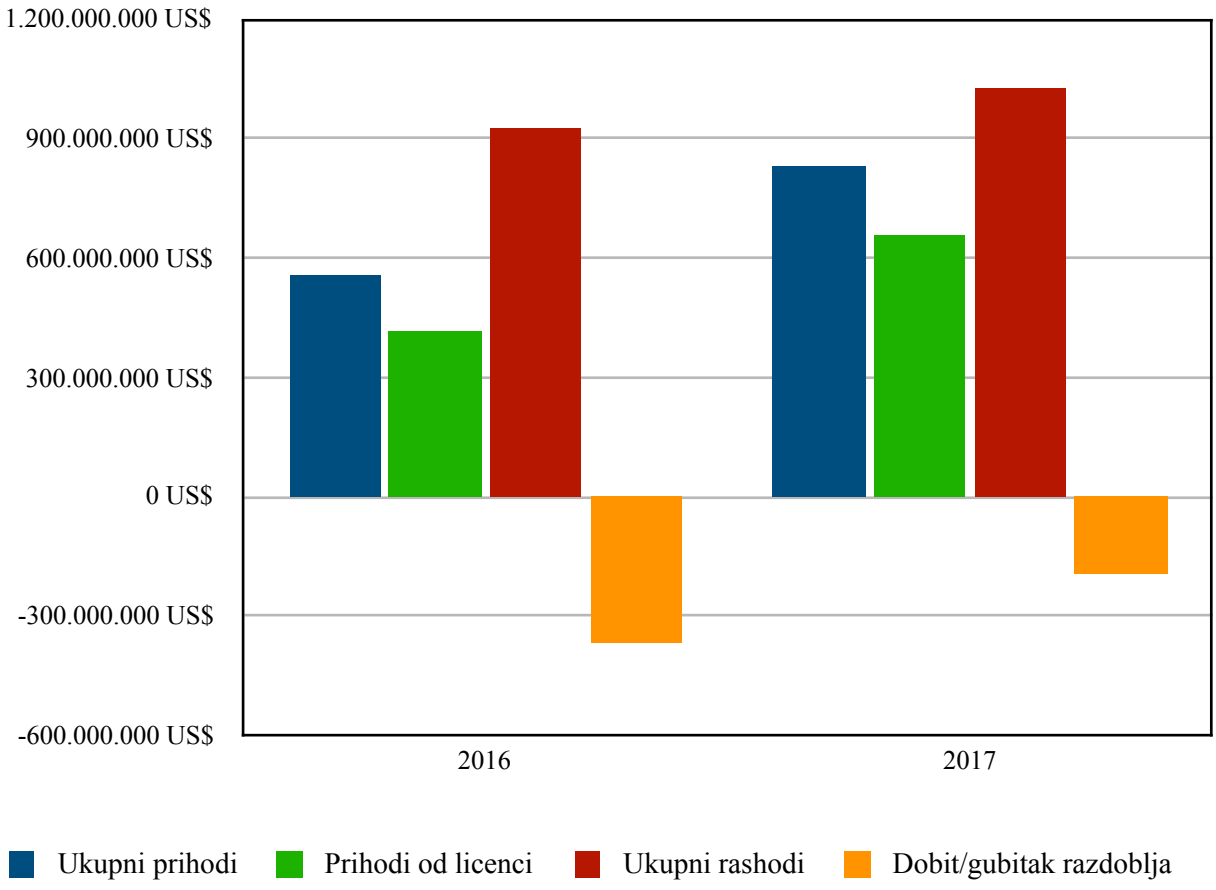


Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - FIFA

U promatranom razdoblju najznačajnije promjene vidljive su u pozicijama dugotrajne imovine koja raste za skoro jednu trećinu iznosa u 2016. godini. Međutim, taj rast nije

potaknut rastom prihoda osnovnog poslovanja FIFA-e, već se taj rast u najvećoj mjeri odnosi na povećanje vrijednosti portfelja vrijednosnih papira unutar pozicije dugotrajne financijske imovine. Prihodi od licenci kao najznačajniji dio poslovnih prihoda FIFA-e rastu do kraja 2017. godine u većoj mjeri od rasta rashoda, što je u konačnici do je dovelo do manjeg gubitka u odnosu na 2016. godinu. Kapital se zbog ostvarenog gubitka u oba obračunska razdoblja posljedično smanjuje za isti iznos, dok se pozicija dugoročnih obveza nije značajnije mijenjala. Osim toga, bitno je spomenuti da je rast kratkotrajne imovine bio veći od rasta kratkoročnih obveza što je u promatranom razdoblju dovelo do povećanja likvidnosti poslovanja uslijed rasta radnog kapitala organizacije za 243.042.740 američkih dolara.

Slika 6. Grafički prikaz odnosa osnovnih pozicija računa dobiti i gubitka FIFA-e za 2016. i 2017. godinu



Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - FIFA

Primjenom postupaka horizontalne i vertikalne analize mogle su se uočiti značajne karakteristike poslovanja poduzeća u promatranom razdoblju. Naime, unatoč velikim iznosima prihoda od osnovnih licenci, odnosno prava djelovanja i korištenja naziva nogometa na tržištu, FIFA u promatranom razdoblju nije ostvarila pozitivne financijske rezultate. Također, zabrinjavajući je relativno visoki iznos pasivnih vremenskih ograničenja koja se očituju u kategoriji odgođenog plaćanja troškova i nedospjele naplate prihoda. Međutim, iako uspješnost poslovanja za navedeno razdoblje nije zadovoljavajuća, struktura aktive i pasive ukazuje na izrazito stabilnu organizaciju koja s velikim zalihama kapitala uspijeva održati zavidnu razinu sigurnosti poslovanja na globalnoj razini. Kako bi se mogle proširiti spoznaje te kako bi se poslovanje moglo što kvalitetnije prikazati potrebno je produbiti saznanja pregledom osnovnih skupina financijskih pokazatelja. Iako će svi relevantni financijski pokazatelji biti detaljnije predočeni u zajedničkom poglavlju vezanim uz usporednu analizu tih istih pokazatelja za oba promatrana tržišta profesionalnog nogometa i boksa, u ovom dijelu poglavlja bit će predstavljeni zaključci na temelju šireg pregleda prema osnovnim skupinama financijskih pokazatelja.

Pregled poslovanja prema skupinama pokazatelja počinje pokazateljima iz skupine likvidnosti koji pokazuju pozitivne indikacije za poslovanje FIFA-e u promatranom razdoblju, posebice zbog visokih iznosa radnog kapitala. Radni kapital ili rezerva likvidnosti pokazuje da FIFA financira dio kratkotrajne imovine iz kvalitetnih dugoročnih izvora što pridonosi financijskoj stabilnosti organizacije. Skupina financijskih pokazatelja zaduženosti otkriva da se FIFA koristi dominantno tuđim izvorima financiranja, što je čini izloženijom vanjskom tržištu financiranja zaduživanja. Iako brzina cirkulacija imovine u poslovnom procesu mjerena od strane pokazatelja aktivnosti nije značajna, FIFA ne ostvaruje zadovoljavajuće razine u obje promatrane godine. Osim toga, zbog negativnih poslovnih rezultata u obje financijske godine pokazatelji ekonomičnosti i profitabilnosti su ispod razine uspješnog poslovanja. No, unatoč negativnim indikatorima u obje navedene kategorije, iznos gubitka se smanjio u promatranom razdoblju te su promatrane kategorije profitabilnosti i ekonomičnosti na kraju 2017. godine u značajnom porastu u odnosu na početak promatranog razdoblja.

Cjelovit sustav ove financijske analize potvrdio je veliku financijsku i ekonomsku snagu FIFA-e kao krovne globalne sportske organizacije u profesionalnom nogometu koja korištenjem kontrole nad proizvodom prava djelovanja i zaradom, u najvećoj mjeri od televizijskih i marketinških prava, uspijeva ostvariti sve svoje osnovne ciljeve na svjetskoj razini. Unatoč neprofitnom karakteru poslovanja, FIFA svojom strukturom financiranja, koordiniranjem regionalnih i nacionalnih organizacija djeluje kao svjetska korporacija bez čijeg je stabilnog poslovanja nezamislivo učinkovito funkcioniranje profesionalnog nogometnog tržišta. Na kraju, FIFA se s izrazito visokim iznosima poslovnih prihoda od strane licenci može nazvati monopolom temeljem licenci na tržištu profesionalnog nogometa.

5. ANALIZA FINANCIJSKIH ASPEKATA POSLOVANJA I TRŽIŠNE STRUKTURE GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA PROFESIONALNOG BOKSA

Globalne sportske organizacije prisutne u ulozi regulatora na tržištu profesionalnog boksa djeluju unutar promatranog tržišta u okviru određene tržišne strukture. Nakon što je u poglavlju vezanom uz temeljne postavke tržišta profesionalnog boksa utvrđen tržišni proizvod te nakon što su identificirani svi relevantni sudionici, u dijelu kvalitativne analize ovog poglavlja u nastavku, bit će uspoređeno tržište profesionalnog boksa s teorijskim konceptima tržišta unutar mikroekonomske teorije. Empirijsko istraživanje teorijskih pretpostavki neće u pravilu biti dovoljno za cjelokupan zaključak u vezi s poslovanjem globalnih sportskih organizacija na tržištu profesionalnog boksa. Stoga će u okviru kvantitativne financijske analize pomoću temeljnih financijskih izvještaja, bilance i računa dobiti i gubitka, biti detaljno obrađena njihova uloga posredstvom konkretnih novčanih iznosa.

5.1. Analiza uloge i poslovanja globalnih sportskih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi profesionalnog boksa

Usporedbom tržišta profesionalnog boksa s teorijskim konceptima četiriju osnovnih tržišnih struktura, moguće je izvesti zaključak da relativno malen broj od četiriju globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa u ulozi prodavatelja naspram cjelokupnog svjetskog tržišta odgovara tržišnoj strukturi oligopola. Povezano s tim, kupaca ovog nekonvencionalnog proizvoda, izvedenog putem teorijskih pretpostavki kao prava djelovanja na tržištu koja omogućuju stjecanje bogatstva, ugleda i prepoznatljivosti, ima mnogo naspram četiri međunarodno priznate svjetske organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa. Ovaj brojčani odnos dodatno potvrđuje tezu o postojanju tržišne strukture oligopola na tržištu profesionalnog boksa, a kako bi se u potpunosti empirijski dokazala ta teza, potrebno je da osnovne teorijske karakteristike tržišne strukture oligopola odgovaraju promatranom tržištu.

Kako je već ranije navedeno, na tržištu oligopola nalazi se malen broj prodavatelja, što odgovara tržištu profesionalnog boksa, gdje na tržištu globalne razine djeluju samo četiri međunarodno priznate svjetske organizacije. Osim toga, tržišna struktura oligopola u primjeru

sa samo četiri prodavatelja implicira da svaka od četiri promatrane organizacije ima određenu količinu tržišne moći pomoću koje u ovisnosti o svom tržišnom udjelu može utjecati na cijenu svog proizvoda. Prodavatelji su u primjeru tržišne strukture oligopola međusobno ovisni te njihova ponašanja imaju izravan utjecaj jednih na druge, što odgovara djelovanju organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa. Naime, četiri globalne sportske organizacije profesionalnog boksa ostvaruju svoj utjecaj temeljem rang ljestvica, a u slučaju da boksač postane prvak prema jednoj od organizacija, on istovremeno gubi svoje mjesto na ljestvici ostalih organizacija. Proizvodi na tržištu oligopola mogu biti homogeni ili diferencirani, a kako sve četiri organizacije za sankcioniranje na tržištu profesionalnog boksa djeluju posredstvom sustava rangiranja u borbi za status prvaka svijeta, moguće je zaključiti da je proizvod u ovom slučaju homogen, odnosno istovjetan za sve promatrane organizacije.

Konačno, da bi se pretpostavka tržišne strukture oligopola za promatrano tržište mogla potvrditi, bitno je utvrditi ograničenost procesa ulaska i izlaska s tržišta. Samom činjenicom da je na tržištu profesionalnog boksa prodavatelja relativno malen broj, a s obzirom na to da tržište donosi velike ekonomske koristi, može se zaključiti da je pristup tržištu potencijalnim konkurentima na neki način ograničen. U prilog spomenutom idu i povijesne činjenice koje ukazuju na relativno dugotrajan proces za etabliranje organizacije na svjetskom tržištu, a ugled koji organizacije steknu tijekom vremena ima značajan utjecaj na djelovanje globalnih sportskih organizacija na tržištu profesionalnog boksa. Da je ulazak na tržište ograničen dodatno potvrđuje činjenica koja navodi međusobno priznavanje organizacija kao uvjet pristupu globalnom tržištu i ugledu te one mogu, ako se udruže, zapriječiti tako ulaz za potencijalno neželjene konkurente. Dakle, kada se uzme u obzir sve prethodno navedeno, može se potvrditi da su zadovoljene sve pretpostavke kako bi se tržište profesionalnog boksa u primjeru ovog rada moglo prikazati tržišnom strukturom oligopola.

Kako bi četiri globalne sportske organizacije na tržištu profesionalnog boksa mogle maksimizirati svoje pozicije tržišne moći u uvjetima istovremenog djelovanja na tržištu potrebno je da se koriste nekim oblikom prešutne suradnje ili da vode poslovne politike koje su povezane s reakcijama svojih malobrojnih, ali tržišno moćnih konkurenata. Stoga, može se zaključiti da je najvažnija karakteristika tržišne strukture oligopola zajednička međuovisnost

jer svaka promjena u poslovanju jedne od organizacija utječe na ostale konkurente. Kao primjer zajedničke međuovisnosti organizacija koji je rezultirao značajnim napretkom profesionalnog boksa su brojni programi koje provode organizacije, a koji se svojom pojavom kod jedne od organizacija ubrzo pojavljuju i kod ostalih poput antidopinških programa. Također, ovdje bitno spomenuti primjer stvaranja raznih mirovinskih i zdravstvenih novčanih fondova kojima je cilj pomoći umirovljenim, trajno ozlijeđenim profesionalnim boksačima ili obiteljima preminulim boksačima od ozljeda zadobivenih u profesionalnim boksačkim borbama. Ove pozitivne eksternalije nastale su tijekom procesa unutar kojih se organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa nastoje diferencirati od konkurencije te povećati vlastiti ugled na profesionalnom boksačkom tržištu.

Općenito gledano, tržište profesionalnog boksa relativno je stabilno tržište u kojem postoji interes sve četiri organizacije za izbjegavanjem otvorenog sukoba poput cjenovnog rata, a upravo ta neformalna suradnja ima sličnosti s teorijskim modelom međusobnog sporazuma oligopolista koji se naziva kartel. "Kartel je udruženje koje koordinira djelovanje svojih članica u pogledu outputa i cijene proizvoda s ciljem maksimizacije zajedničkih profita."[72] Iako u profesionalnom boksu ne postoji formalni oblik sporazuma koji karakterizira kartel između promatranih organizacija, one djeluju u nekom od oblika prešutnog sporazuma pomoću kojeg ostvaruju značajne prihode nevezane uz ostvarivanje prihoda poslovanja ostalih oligopolista, a da pritom ograničavaju pristup na tržište potencijalnoj konkurenciji koja bez njihovog priznavanja ne može ostvariti značajne prihode i međunarodni ugled.

Primjerice, kako u profesionalnom boksu postoji sedamnaest međunarodno dogovorenih težinskih kategorija koje su međusobno standardizirane između sankcionirajućih organizacija, te kako postoje četiri međunarodno priznate organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa, moguće je istovremeno priznavanje čak šezdeset i osam profesionalnih boksačkih prvaka svijeta. Upravo taj veliki broj mogućnosti za ostvarivanje statusa profesionalnih prvaka svijeta za kupce na tržištu koji se nalaze u trijadi odnosa osobni menadžer-profesionalni boksač-promotor, prikazuje uspješan primjer zajedničke međuovisnosti oligopolista koji sličnim načinom poslovanja uspijevaju efikasno djelovati na promatranom

[72] Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009), op. cit., str. 457

tržištu, a da pritom svi oligopolisti ostvaruju prihode koji nisu isključivi i pod utjecajem od strane prihoda drugih organizacija. S obzirom na to da je glavni izvor prihoda poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa naknada za sankcioniranje profesionalnih borbi, s vremenom su te organizacije kako bi povećale obujam poslovanja i efikasnost počele uvoditi sekundarne titule prema regionalnoj geografskoj pripadnosti. Iako je odluka za uvođenjem sve više statusa različitih prvaka na početku naišla na brojne kritike boksačke javnosti, poslovna praksa se ubrzo proširila među organizacijama i osnažila je još više njihov utjecaj na svjetskom tržištu.

Iako je proširivanjem tržišta zarada za sve uključene oligopoliste neovisna o prihodima ostalih organizacija, te je tako ostvarena efikasnost tržišta, zbog opsega tržišta na svjetskom planu ipak postoje određeni faktori koji utječu na suboptimalnu efikasnost poslovanja organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa. Rijetko koja organizacija, neovisno o tržišnoj strukturi, može ostvariti potpunu tržišnu efikasnost. Kao i u slučaju profesionalnog nogometa, tako ni tržište profesionalnog boksa nije imuno na određene neefikasnosti u vidu korupcijskih afera. U usporedbi s tržištem i globalnim sportskim organizacijama profesionalnog nogometa, profesionalni boks kao tržište bilježi relativno manje iznose u poslovanju, ali je tijekom posljednjih nekoliko desetljeća otkriveno unutar četiri organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa veliki broj korupcijskih afera koja su rezultirale smjenama vodećih dužnosnika tih organizacija. Primjeri koji su utjecali na smanjenje efikasnosti i ugleda organizacija najčešće su se odnosili na rangiranje preminulih boksača, podmićivanje dužnosnika organizacija za bolje mjesto na rang ljestvici u borbi za naslov prvaka i organiziranje pranja novca. Početkom 1980-ih godina organizacija WBA našla se pod sumnjom u podmićivanja vlastitih dužnosnika, a upravo je u to vrijeme IBF započeo svoju pojavu i rast na svjetskom tržištu. Isto tako, veliki skandal podmićivanja i pranja novca u IBF organizaciji 2000. godine, kao i kontroverzne radnje WBC organizacije u oduzimanju statusa prvaka u korist poznatijeg boksača, omogućili su da WBO ostvari priliku za postizanjem svjetskog utjecaja i ugleda. Kako je ugled glavni izvor tržišne moći promatranih organizacija te je ugled taj koji im donosi prihode i utjecaj na svjetskom tržištu, tako je svaka afera vezana uz pojedinu organizaciju imala trenutni učinak na promjenu interesa sudionika u ulozi kupaca prema ostalim organizacijama na tržištu profesionalnog boksa.

Iz svega prethodno navedenog, vidljivo je da se interesi koji su zajednički svim organizacijama za sankcioniranje profesionalnog boksa bolje ostvaruju u međusobnoj neformalnoj suradnji nego agresivnoj konkurenciji. Promatrane organizacije za sankcioniranje profesionalnog boksa na tržištu su organizacije neprofitnog karaktera koje su usmjerene na ostvarivanje svojih ciljeva vezanih uz napredak i reguliranje profesionalnog boksa na svjetskoj razini, bez izravnog interesa u ostvarivanju dobiti. Unatoč tome što usmjerenost poslovanja organizacija WBA, WBC, IBF i WBO nije ostvarivanje profita, za dobrobit dugoročnog poslovanja i reguliranja odnosa na tržištu profesionalnog boksa potrebno je da vode održivu financijsku politiku kojom će ispunjavati cilj stabilnog poslovanja s ostvarivanjem ukupnih prihoda u razini ukupnih troškova redovitog poslovanja.

5.2. Financijska analiza poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa

Financijska analiza u nastavku bit će provedena na temelju podataka koji se odnose na poslovanje organizacija WBA, WBC, IBF i WBO u razdoblju od 2016. do 2017. godine. Temelj ove financijske analize će biti podaci dostupni prema Formularu 990 Američke porezne službe (IRS) za neprofitne organizacije, a temeljni financijski izvještaji korišteni bit će bilanca i račun dobiti i gubitka. Organizacije za sankcioniranje profesionalnih borbi u profesionalnom boksu bit će predstavljene zasebno prema izabranim osnovnim podacima dvaju promatranih temeljnih izvještaja, a na samom kraju poglavlja će biti predstavljen zajednički pregled svih promatranih organizacija prema osnovnim skupinama financijskih pokazatelja.

Korištenjem alata vertikalne analize poslovanja organizacije WBA, moguće je prepoznati da u strukturi aktive i pasive bilance postoji negativan iznos kapitala u obje promatrane godine, a on iznosi više od polovice ukupne imovine u 2016. godini, da bi u 2017. godini premašio iznose ukupne imovine za skoro dvostruku vrijednost. Gubitak iznad visine kapitala odnosi se na akumulirane gubitke u poslovanju organizacije tijekom prethodnih razdoblja, ali ipak postoji pozitivna tendencija u promatranom razdoblju jer se zbog dobiti u tekućoj godini negativni iznos pozicije kapitala smanjio za 50%. WBA se u izvorima imovine pretežito

koristi dugoročnim obvezama, ali na kraju razdoblja financira se isključivo putem kratkoročnih obveza. Prihodi koje ostvaruje odnose se na naknade za sankcioniranje profesionalnih borbi u skoro apsolutnom iznosu, a u ukupnim rashodima posebno se ističu troškovi putovanja, konvencija i programa protiv zloporabe droga koji zajedno čine polovicu svih troškova organizacije u promatranom razdoblju.

Tablica 2. Izabrani podaci poslovanja organizacije WBA iz temeljnih financijskih izvještaja

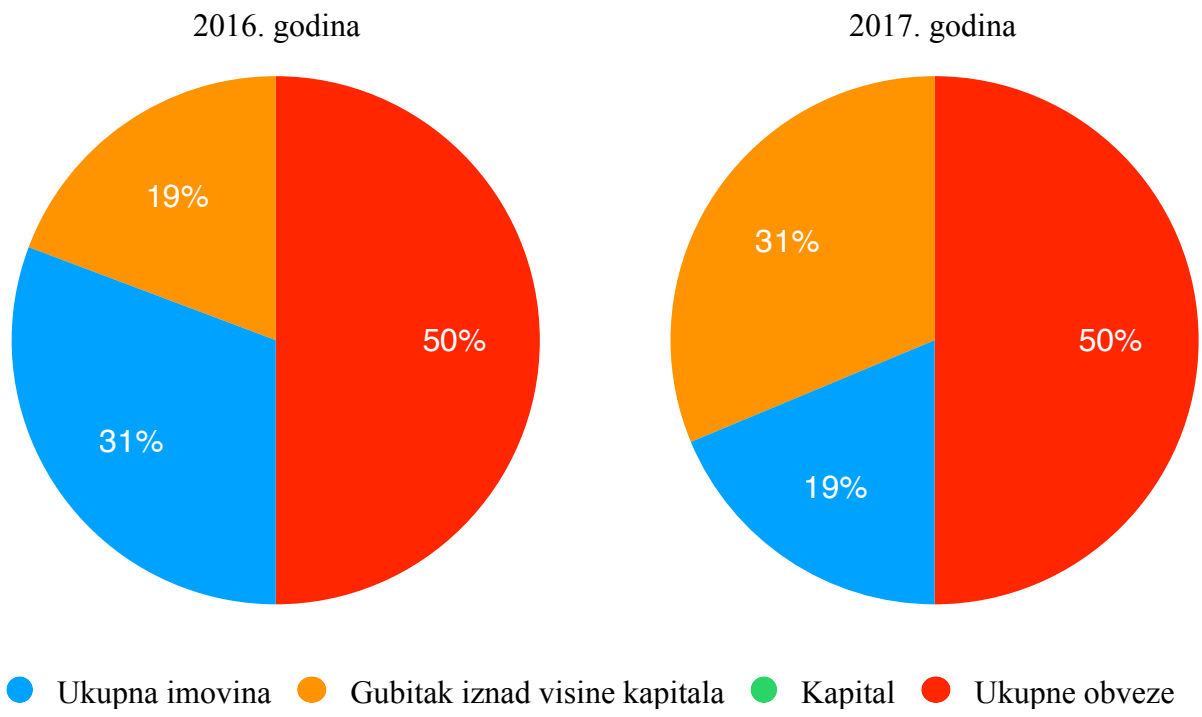
		2016.	2017.
	Dugotrajna imovina	22,500	22,500
	Kratkotrajna imovina	231,507	141,398
	_novac	231,507	141,398
	Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	631,892	0
	Gubitak iznad visine kapitala	-555,424	-274,124
	Ukupna imovina	**885,899**	**163,898**
	Ukupna aktiva	885,899	163,898
World Boxing Association	**Kapital**	**-555,424**	**-274,124**
	Dugoročne obveze	1,162,845	0
	Kratkoročne obveze	278,478	438,022
	Odgođeno plaćanje troškova i nedospjela naplata prihoda	0	0
	Ukupno obveze	**1,441,323**	**438,022**
	Ukupna pasiva	885,899	163,898
	UKUPNI PRIHODI	**2,971,382**	**3,338,114**
	_prihodi od licenci	2,875,895	3,046,080
	UKUPNI RASHODI	**3,645,034**	**3,056,814**
	DOBIT/GUBITAK RAZDOBLJA	-673,652	281,300

Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBA, iznosi u američkim dolarima

Tijekom jednogodišnjeg razdoblja najznačajnije promjene u poslovanju organizacije WBA vidljive u povećanju prihoda i smanjenju rashoda, što je posljedično tome rezultiralo većom dobiti koja je dovela do smanjenja gubitka na poziciji kapitala. Ukupni prihodi su rasli povećanjem broja naknada za sankcioniranje profesionalnih borbi u 2017. godini, ali se likvidnost organizacije WBA dodatno smanjila zbog rasta kratkoročnih obveza koje su na kraju promatranog razdoblja premašivale kratkotrajnu imovinu u odnosu 3:1. Pregledom strukture i usporedbe pozicija tijekom razdoblja, može se zaključiti da organizacija WBA osim ostvarivanjem dobiti u 2017. godini, ne pokazuje stabilnost poslovanja zbog negativnog iznosa na stavki kapitala, ali tendencija poslovanja u promatranom razdoblju s obzirom na to

da je riječ o neprofitnoj organizaciji obećava pozitivne pomake u budućnosti, u slučaju da i dalje ukupni prihodi premašuju ukupne rashode.

Slika 7. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije WBA za 2016. i 2017. godinu



Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBA

Bilančna struktura organizacije WBC iskazuje visoke iznose kratkotrajne naspram dugotrajne imovine, a likvidnosti organizacije dodatno pridonosi relativno manji omjer kratkoročnih obveza naspram kratkotrajne imovine u obje promatrane godine. U strukturi izvora imovine ne postoje dugoročne obveze, što ukazuje na relativno kratak vremenski horizont zaduživanja organizacije. Dok se ukupni prihodi organizacije WBC u potpunosti sastoje od naknada za sankcioniranje profesionalnih boksačkih borbi, najznačajnije stavke ukupnih rashoda poslovanja su uredski troškovi, troškovi plaća zaposlenika i troškovi putovanja koji zajednički dosežu više od polovice svih troškova promatranog razdoblja.

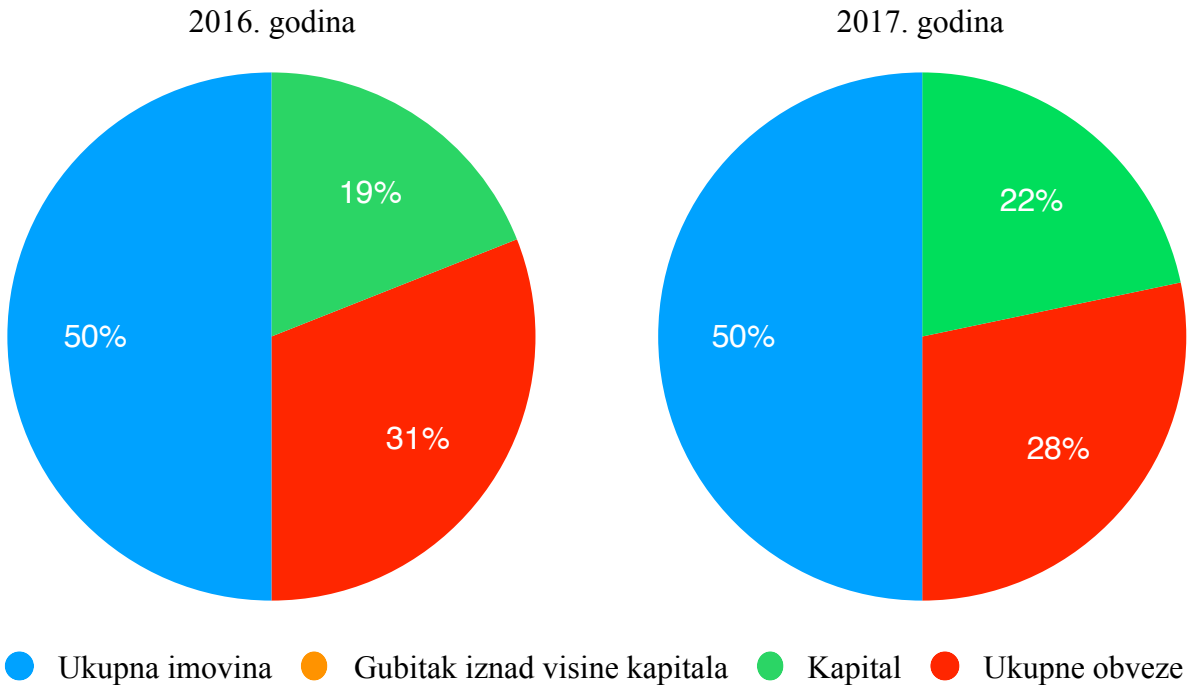
Tablica 3. Izabrani podaci poslovanja organizacije WBC iz temeljnih financijskih izvještaja

		2016.	2017.
	Dugotrajna imovina	24,665	18,174
	Kratkotrajna imovina	1,263,618	1,130,160
	_novac	823,906	457,010
	Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	0	0
	Gubitak iznad visine kapitala	0	0
	Ukupna imovina	**1,288,283**	**1,148,334**
	Ukupna aktiva	1,288,283	1,148,334
	Kapital	**489,487**	**498,782**
	Dugoročne obveze	0	0
	Kratkoročne obveze	798,796	649,552
World Boxing Council	Odgođeno plaćanje troškova i nedospjela naplata prihoda	0	0
	Ukupno obveze	**798,796**	**649,552**
	Ukupna pasiva	1,288,283	1,148,334
	UKUPNI PRIHODI	**2,982,388**	**3,139,324**
	_prihodi od licenci	2,982,388	3,139,324
	UKUPNI RASHODI	**3,229,291**	**3,130,029**
	DOBIT/GUBITAK RAZDOBLJA	-246,903	9,295

Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBC, iznosi u američkim dolarima

Promatranjem tendencija i dinamike promjena pojedinih pozicija u financijskim izvještajima organizacije WBC, moguće je uočiti ostvarivanje dobiti na kraju 2017. godine, potaknuto povećanjem prihoda i smanjenjem rashoda poslovanja organizacije. Unatoč ostvarenom gubitku prethodne godine, očito je da WBC provodi stabilnu financijsku politiku koja se očituje u relativno malim iznosima promjena promatranih stavki dvaju temeljnih financijskih izvještaja u jednogodišnjem razdoblju. Sličnost s poslovanjem organizacije WBA postoji u strukturi ukupnih rashoda, gdje obje organizacije ulažu značajna sredstva u osiguranje i u pravnu podršku koja im je potrebna prilikom ugovaranja profesionalnih boksačkih borbi s ostalim sudionicima na profesionalnom boksačkom tržištu. Ukupni ostvareni iznosi za WBA i WBC, kao najstarije i najpoštovanije organizacije u profesionalnom boksu su relativno sličnih veličina, a upravo se iznosi ukupnih prihoda mogu protumačiti kao općeniti indikatori snage i utjecaja pojedine organizacije na tržištu profesionalnog boksa jer oni u potpunosti ili najvećim dijelom proizlaze iz naknada za sankcioniranje profesionalnih boksačkih borbi.

Slika 8. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije WBC za 2016. i 2017. godinu



Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBC

Poslovanje organizacije IBF, promatrano s aspekta strukture aktive i pasive bilance, moguće je opisati kao vrlo stabilno. Naime, sigurnost i stabilnost poslovanja organizacije proizlaze iz osnovnih stavki aktive i pasive organizacije IBF, unutar koje prevladavaju stabilne vrijednosti imovine, a izvore imovine skoro u potpunosti čini kapital. Visoke vrijednosti kapitala odnose se na iznimno velike iznose dobiti prethodnih razdoblja koje su se zadržale i na kraju 2017. godine. Kratkotrajna imovina organizacije koja se skoro u potpunosti sastoji od novca, premašuje iznose kratkoročnih obveza u tolikoj mjeri da se u stvarnosti gotovo cijeli iznos kratkotrajne imovine može smatrati radnim kapitalom te stvara ogromne zalihe likvidnosti za organizaciju IBF. U strukturi ukupnih poslovnih prihoda, IBF najveći dio ostvaruje naknadama za sankcioniranje profesionalnih borbi, ali navodi da u relativno manjem iznosu ovdje postoje prihodi od registracije promotora, specijalnih naknada za sankcioniranje, boksačkih pojaseva prvaka te prihoda od konvencija. U ukupnim rashodima, najznačajniji su troškovi plaća zaposlenika, konvencija te troškovi izrade pojaseva boksačkih prvaka organizacije, koji zajedno obuhvaćaju dvije trećine svih troškova poslovanja organizacije IBF.

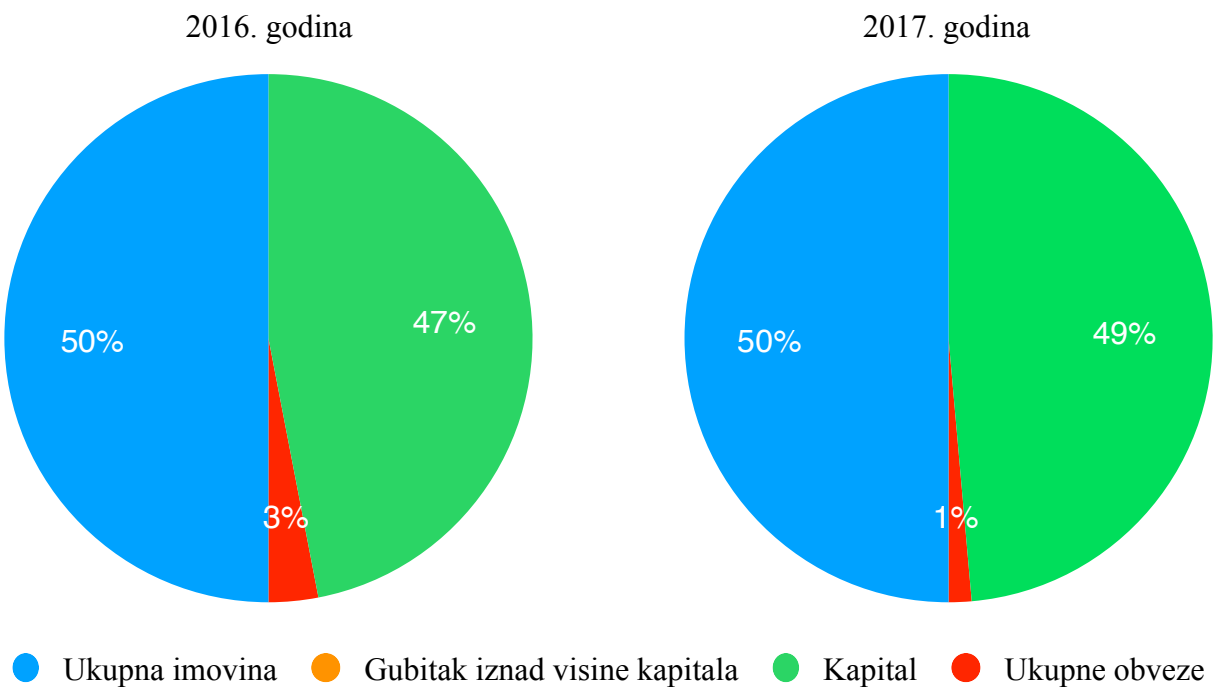
Tablica 4. Izabrani podaci poslovanja organizacije IBF iz temeljnih financijskih izvještaja

		2016.	2017.
International Boxing Federation	Dugotrajna imovina	24,184	22,437
	Kratkotrajna imovina	1,554,538	2,010,865
	_novac	1,338,058	1,977,365
	Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	29,759	32,765
	Gubitak iznad visine kapitala	0	0
	Ukupna imovina	**1,608,481**	**2,066,067**
	Ukupna aktiva	1,608,481	2,066,067
International Boxing Federation	**Kapital**	**1,510,857**	**2,008,253**
	Dugoročne obveze	65,162	27,094
	Kratkoročne obveze	6,892	10,520
	Odgođeno plaćanje troškova i nedospjela naplata prihoda	25,570	20,200
	Ukupno obveze	**97,624**	**57,814**
	Ukupna pasiva	1,608,481	2,066,067
	UKUPNI PRIHODI	**1,555,476**	**1,996,552**
	_prihodi od licenci	1,552,216	1,992,536
	UKUPNI RASHODI	**1,213,106**	**1,499,156**
	DOBIT/GUBITAK RAZDOBLJA	342,370	497,396

Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - IBF, iznosi u američkim dolarima

U promatranom razdoblju, organizacija IBF ostvaruje stabilne razine svih značajnih pozicija temeljnih financijskih izvještaja sa smjerom rasta ukupnog poslovanja i dobiti u promatranom jednogodišnjem razdoblju, što pridonosi uspješnosti poslovanja koje uvjetuje dugoročnu stabilnost poslovanja ove organizacije. Visina ukupnih prihoda organizacije IBF su relativno manji u odnosu na organizacije WBA i WBC, ali ozbiljnost u prikazu financijskih podataka, kao i ostvarivanje pozitivnih poslovnih rezultata, čine organizaciju IBF izrazito uspješnom, stabilnom i izrazito dosljednom globalnom sportskom organizacijom na tržištu profesionalnog boksa. Osim uspješnih poslovnih rezultata, bilješke uz financijske izvještaje organizacije IBF pokazuju značajne donacije usmjerene na stipendiranje, pokretanje fondova za umirovljene boksače i programe regionalnog razvoja boksa. IBF se može smatrati visoko kapitaliziranom organizacijom koja se u promatranom razdoblju uspješnim poslovanjem na svjetskoj razini, kao i s transparentnosti vlastitog poslovanja putem izrade financijskih izvještaja ističe kao najdosljednija globalna sportska organizacija na tržištu profesionalnog boksa. Naime, transparentnost organizacije IBF se očituje u detaljnom prikazu poslovanja i detaljnom isticanju svih stavki poput obračuna plaća ključnih zaposlenika i iskazivanju naknada za sankcioniranje unutar ukupnih poslovnih prihoda.

Slika 9. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije IBF za 2016. i 2017. godinu



Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - IBF

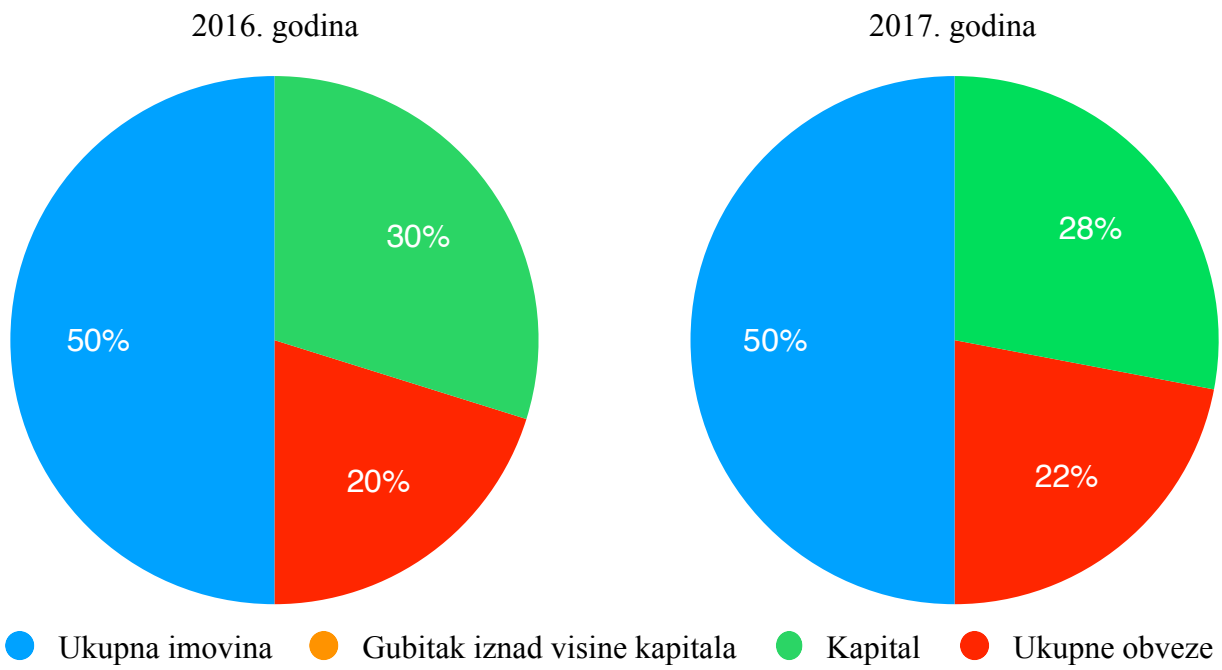
Pregledom strukture temeljnih financijskih izvještaja organizacije WBO moguće je istaknuti visoki udio kratkotrajne imovine u aktivi organizacije, kao i veliki postotak udjela kapitala unutar strukture izvora imovine. Ukupni prihodi se u potpunosti sastoje od prihoda osnovnog poslovanja organizacije, a WBO posebno ističe prihode od strane korištenja imena organizacije u iznosu 90.042 američkih dolara na kraju 2017. godine. Iako su iznosi dugotrajne imovine, kao i u strukturi aktive ostalih promatranih organizacija, relativno malog značaja, organizacija WBO bilježi čak do pet puta veće iznose u odnosu na svoje konkurente. Nasuprot strukture FIFA-e koja na poziciji dugotrajne imovine bilježi dominantno financijsku imovinu, promatrane boksačke organizacije u strukturi dugotrajne imovine isključivo navode dugotrajnu materijalnu imovinu poput zgrada, zemljišta i opreme. Unutar strukture ukupnih rashoda posebno se ističu troškovi konvencija, pravne podrške i troškovi plaća zaposlenika, koji zajedno čine polovicu ukupnih troškova poslovanja organizacije WBO. Najbitnija značajka likvidnosti je radni kapital koji dvostruko većim iznosom kratkotrajne imovine nad kratkoročnim obvezama pokazuje zavidnu razinu likvidnosti poslovanja organizacije WBO.

Tablica 5. Izabrani podaci poslovanja organizacije WBO iz temeljnih financijskih izvještaja

		2016.	2017.
	Dugotrajna imovina	112,150	133,306
	Kratkotrajna imovina	1,442,595	1,493,256
	_novac	1,224,779	1,242,358
	Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	0	0
	Gubitak iznad visine kapitala	0	0
	Ukupna imovina	**1,554,745**	**1,626,562**
	Ukupna aktiva	1,554,745	1,626,562
World Boxing Organization	**Kapital**	**927,549**	**910,502**
	Dugoročne obveze	0	0
	Kratkoročne obveze	627,196	716,060
	Odgođeno plaćanje troškova i nedospjela naplata prihoda	0	0
	Ukupno obveze	**627,196**	**716,060**
	Ukupna pasiva	1,554,745	1,626,562
	UKUPNI PRIHODI	**1,738,000**	**1,213,318**
	_prihodi od licenci	1,738,000	1,213,318
	UKUPNI RASHODI	**1,472,858**	**1,230,365**
	DOBIT/GUBITAK RAZDOBLJA	265,142	-17,047

Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBO, iznosi u američkim dolarima

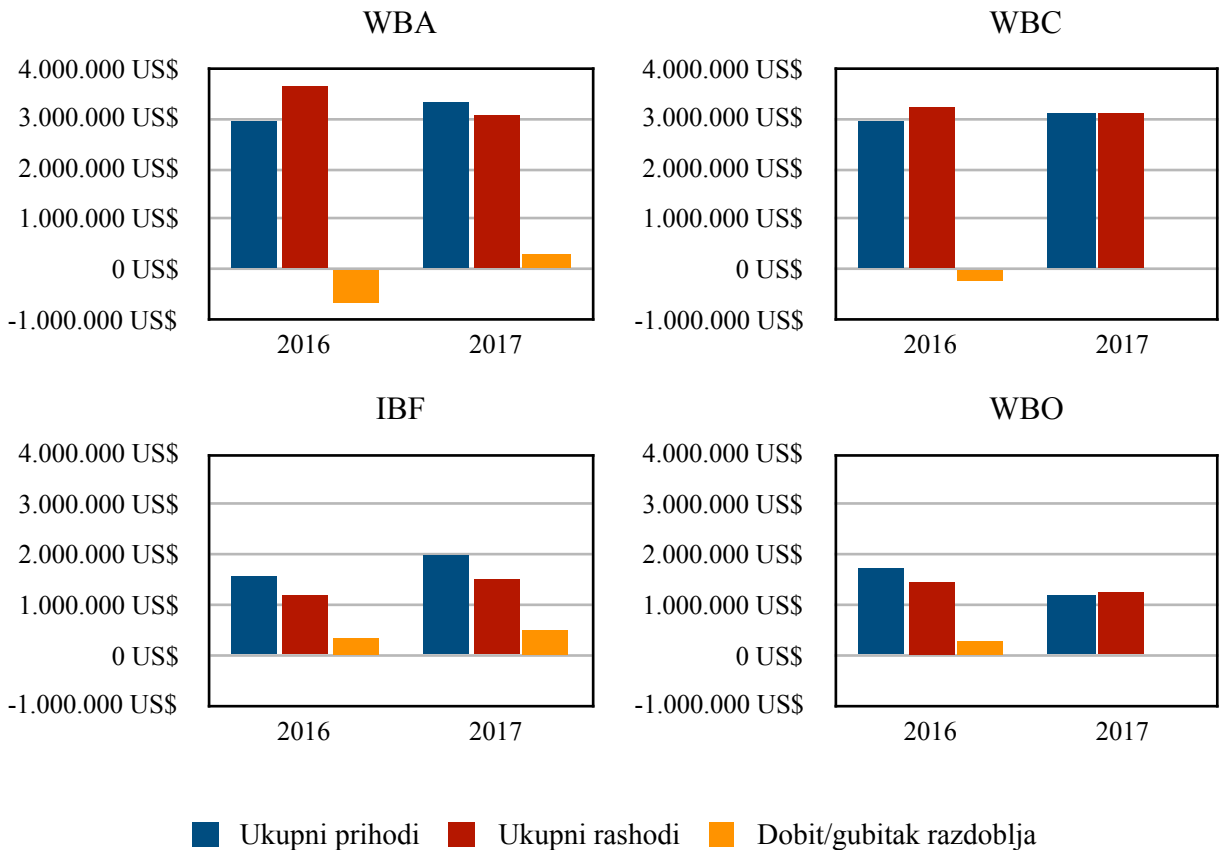
Slika 10. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije WBO za 2016. i 2017. godinu



Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBO

Tijekom 2017. godine organizacija WBO je zabilježila gubitak razdoblja koji je utjecao na blago smanjenje razine i udjela kapitala u strukturi izvora imovine zbog nadoknađivanja iznosa gubitka razdoblja iz zadržane dobiti organizacije. Za relativno sličan iznos smanjio se novac unutar pozicije kratkotrajne imovine, što dovodi do pretpostavke da je organizacija pomoću visoke razine likvidnosti poslovanja tako nadoknadila gubitak razdoblja. Osim toga, bitno je spomenuti značajne promjene prikazane odabranim podacima iz računa dobiti i gubitka, gdje je istovremenim smanjenjem prihoda i povećanjem rashoda ostvaren prethodno naveden gubitak razdoblja. Pozicije aktive i pasive nisu se značajnije mijenjale u promatranom razdoblju. Iako je u 2017. godini ostvaren gubitak, ukupni pregled poslovanja organizacije WBO ukazuje na stabilnu, visoko kapitaliziranu i financijski sigurnu organizaciju, koja je u stanju nadoknaditi povremene slabije financijske rezultate.

Slika 11. Grafički prikaz odnosa osnovnih pozicija računa dobiti i gubitka globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa za 2016. i 2017. godinu



Izvor: Izrada autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - WBA, WBC, IBF i WBO

Primjenom postupaka horizontalne i vertikalne analize mogle su se uočiti značajne pojedinačne karakteristike poslovanja svake od četiriju promatranih organizacija u strukturi oligopola na tržištu profesionalnog boksa. Međutim, globalne sportske organizacije profesionalnog boksa promatrane u ovom radu važno je promatrati u cjelini. Stoga će organizacije WBA, WBC, IBF i WBO, pregledom poslovanja prema skupinama osnovnih financijskih pokazatelja, biti usporedno prikazane kako bi se mogle što kvalitetnije izmjeriti i proširiti spoznaje o sigurnosti i uspješnosti poslovanja tih organizacija.

Pregled poslovanja prema skupinama pokazatelja počinje pokazateljima iz skupine likvidnosti koji za sve navedene organizacije pokazuju iznimno visoke razine likvidnosti zbog visokih iznosa radnog kapitala, osim u slučaju organizacije WBA koja ne pokazuje zadovoljavajuću likvidnost zbog negativnih iznosa na poziciji radnog kapitala uslijed visokih razina kratkoročnog zaduživanja. Skupina financijskih pokazatelja zaduženosti pokazuje da se visoko kapitalizirane organizacije IBF i WBO koriste dominantno vlastitim izvorima financiranja, dok je organizacija WBC usmjerena na vanjsko financiranje svoga poslovanja. Zbog negativnih rezultata poslovanja iz prethodnog razdoblja, te zbog negativnih iznosa razine kapitala, organizacija WBA pokazuje nezadovoljavajuću razinu stabilnosti poslovanja u pogledu promatranih pokazatelja zaduženosti i aktivnosti. Pokazatelji aktivnosti za ostale organizacije pokazuju pozitivne vrijednosti, no ovaj pokazatelj nije od velikog značaja za promatrano tržište profesionalnog boksa. Pokazatelji ekonomičnosti poslovanja pokazuju pozitivne ili barem približno zadovoljavajuće razine ekonomičnosti koja se mjeri odnosom prihoda i rashoda u poslovanju poduzeća. Iako pojedine organizacije iskazuju gubitak u 2017. godini, ti iznosi nisu dovoljno relevantni da bi značajnije negativno utjecali na uspješnost poslovanja promatranih organizacija. Poput pokazatelja iz skupine ekonomičnosti, tako i pokazatelji profitabilnosti pokazuju relativno uspješno poslovanje globalnih sportskih organizacija na tržištu profesionalnog boksa. Organizacije WBA, WBC i IBF ostvaruju pozitivne tendencije poslovanja mjerene pokazateljima profitabilnosti imovine i glavnice, dok organizacija WBO, iako pokazuje negativni trend mjeren tim istim pokazateljima, ostvaruje profitabilnost poslovanja na približno održivim vrijednostima na kraju 2017. godine.

Cjeloviti sustav ove financijske analize pokazao je da unatoč relativno manjim iznosima ostvarenim od strane globalnih sportskih organizacija na tržištu profesionalnog boksa u odnosu na tržište profesionalnog nogometa, one u pravilu ostvaruju financijski dovoljno značajne rezultate s kojima mogu ostvarivati kontrolu nad svjetskim tržištem profesionalnog boksa, kao i nadzor nad svim relevantnim sudionicima na tom istom tržištu. Ukupni prihodi koji su istovremeno određeni pokazatelj snage i utjecaja na promatranom tržištu, u većini organizacija se u potpunosti sastoje od prikupljenih naknada za sankcioniranje profesionalnih boksačkih borbi. Iako promatrane neprofitne organizacije djeluju na tržištu usmjerene na ostvarivanje vlastitih programa, njihova stabilnost i uspješnost poslovanja nužna je za ostvarivanje efikasnosti svjetskih tokova profesionalnog boksa. Slično kao i u slučaju FIFA-e na tržištu monopola, tako se i djelovanje organizacija WBA, WBC, IBF i WBO, može nazvati oligopolom temeljem licenci na tržištu profesionalnog boksa.

6. USPOREDNI PREGLED POSLOVANJA GLOBALNIH SPORTSKIH ORGANIZACIJA NOGOMETA I BOKSA U OVISNOSTI O TRŽIŠNIM STRUKTURAMA

Prethodna dva poglavlja su putem detaljne mikroekonomske i financijske analize prikazala poveznicu tržišta profesionalnog nogometa i boksa s pripadajućim teorijskim vrstama tržišnih struktura monopola i oligopola. Osim razlike u tržišnoj strukturi između promatranih tržišta, jedna od najznačajnijih razlika ova dva profesionalna sporta je u količini financijske moći koju generiraju, kako za regulatorne organizacije, tako i za sve ostale sudionike, a ti su iznosi u izravnoj korelaciji s odnosom u popularnosti sportova nogometa i boksa. Prema tome, tržište profesionalnog nogometa bilježi iznose u milijunima američkih dolara u financijskim izvještajima krovne svjetske nogometne organizacije FIFA-e, dok se te iste kategorije u financijskim izvještajima globalnih sportskih organizacija unutar tržišta profesionalnog boksa kreću u tisućama američkih dolara. Usprkos brojnim razlikama između dvaju promatranih tržišta, postoje i određene sličnosti koje su posebno vidljive u empirijskom dijelu istraživanja obaju tržišta. Proizvod na oba tržišta opisan je kao skup prava djelovanja ili licenci, a regulatori tržišta kao globalne sportske organizacije djeluju u ulozi prodavatelja na tako prikazanim svjetskim tržištima.

Za financijsku analizu i interpretaciju rezultata istraživanja ovog rada iznimno je bitno objasniti relevantnost korištenja 2017. godine. Naime, kako bi se što kvalitetnije mogle usporediti bitne odrednice poslovanja promatranih organizacija, nužno je da se obuhvati period analize sa što manje statističkih odstupanja. Primjera radi, veliki sportski događaji poput svjetskog nogometnog prvenstva utječu na prihode FIFA-e povećavajući ih u godini održavanja za više nego peterostruko.[73] S druge strane, na profesionalnom boksačkom tržištu u promatranom razdoblju nije bilo ekstremno velikih boksačkih priredbi koje bi značajno utjecale na svjetske financijske tokove, poput borbe Mayweather-Pacquiao 2015. godine.[74] Osim toga, drugi važan razlog iza relevantnosti korištenja 2017. godine u ovom radu je taj da je to prva godina u kojoj su sve promatrane organizacije javno objavile svoje financijske

[73] FIFA (2015) *FIFA Financial Report 2014: Frequently Asked Questions.* [online] Zürich: FIFA. URL: https://www.fifa.com/about-fifa/who-we-are/news/fifa-financial-report-2014-frequently-asked-questions-2568090

[74] Yahoo (2015) *Mayweather-Pacquiao revenue over $400 mn: report.* [online] Sunnyvale: Yahoo. URL: https://sports.yahoo.com/news/mayweather-pacquiao-revenue-over-400-mn-report-035140076.html

rezultate. Naime, globalne sportske organizacije u profesionalnom boksu nisu bile dosljedne u redovitim objavama svojih rezultata poslovanja, nego je taj uzorak prijave financijskih rezultata bio isprekidan unatoč redovitom internom izvještavanju svojih članova. U tom smislu, moguće je pretpostaviti da je početak sve ažurnije objave i dostupnosti financijskih podataka razvoj informacijske tehnologije, koja se očituje u sve većem udjelu u ukupnim troškovima promatranih organizacija. Sve značajnija ulaganja u informacijsku tehnologiju rezultirala su i sve kvalitetnijim internetskim stranicama globalnih sportskih organizacija koja služe kao glavna platforma za stvaranje pozitivne slike u komunikaciji s javnosti.

6.1. Usporedna analiza odnosa financijskih pokazatelja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa

Financijska analiza za sve promatrane organizacije provedena je u prethodna dva poglavlja. U ovome dijelu poglavlja bit će usporedno prikazani izdvojeni financijski pokazatelji kao predstavnici relevantnih skupina financijskih pokazatelja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa. Upravo zato što postoji očita i značajna razlika između veličine iznosa na dva promatrana tržišta, ovaj će usporedni prikaz financijskih pokazatelja izdvojiti utjecaj tih iznosa u usporedbi organizacija različitih tržišta, te će tako približiti mogućnost interpretacije rezultata poslovanja promatranih organizacija.

Tablica 6. Izabrani financijski pokazatelji relevantni za poslovanje globalnih sportskih organizacija u 2017. godini prema osnovnim skupinama financijskih pokazatelja

Financijski pokazatelji	FIFA	WBA	WBC	IBF	WBO
KTL	1.50113	0.32281	1.73991	191.14686	2.08538
KZ	0.78947	2.67253	0.56565	0.02798	0.44023
KOUI	0.18870	20.36702	2.73381	0.96635	0.74594
EUP	0.81314	1.09202	1.00297	1.33178	0.98614
ROA	-4,24%	184,69%	81,00%	24,07%	-1,05%
ROE	-20,60%	-102,62%	1,86%	24,77%	-1,87%

Izvor: Izrada i izračun autora, prema Formularu 990 za neprofitne organizacije - FIFA, WBA, WBC, IBF i WBO

Koeficijent tekuće likvidnosti (KTL) kao jedan od značajnijih financijskih pokazatelja likvidnosti dovodi u odnos kratkotrajnu imovinu i kratkoročne obveze, koji su glavni elementi za izračun radnog kapitala ili rezerve likvidnosti organizacije. Granična vrijednost promatranog koeficijenta je u pravilu jedan, što znači da se vrijednost veća od jedan može interpretirati u smislu da organizacija posluje zadovoljavajuće prema uvjetu likvidnosti, te da posjeduje određen iznos radnog kapitala. Većina promatranih organizacija profesionalnog nogometa i boksa može se smatrati likvidnima, pri čemu organizacija IBF premašuje granični iznos za čak 190 puta, dok organizacija WBA ne zadovoljava po pitanju likvidnosti poslovanja. Koeficijent zaduženosti (KZ) predstavlja korištenje obveza u financiranju ukupne imovine organizacije, odnosno udio njihovog vanjskog financiranja. Kao i unutar skupine pokazatelja likvidnosti, tako i unutar pokazatelja zaduženosti organizacija WBA ostvaruje nezadovoljavajuće rezultate jer joj iznosi ukupnih obveza premašuju ukupnu imovinu za više od dva puta. Organizacije FIFA i WBC koriste se dominantno vanjskim izvorima financiranja, dok se organizacija IBF skoro u potpunosti koristi vlastitim izvorima financiranja u udjelu od 97,2%.

Općenito gledano, koeficijenti obrtaja nisu toliko bitni za poslovanje promatranih neprofitnih organizacija, ali je zanimljivo vidjeti odnose ukupnih prihoda i ukupne imovine promatranih organizacija. Iako se koeficijent obrtaja ukupne imovine (KOUI) organizacije WBA posebno ističe izrazito visokom vrijednosti, potrebno je uočiti korištenjem podataka iz financijskih izvještaja da tome nije razlog nagli rast ukupnih prihoda organizacije, koliko je tome uzrok značajno smanjenje na poziciji ukupne imovine. Osim organizacije WBA, jedino IBF ostvaruje zadovoljavajuću razinu unutar financijskih pokazatelja aktivnosti. Prethodno navedeni pokazatelji odnosili su se na stabilnost poslovanja organizacija, a pokazali su da samo organizacija IBF ostvaruje zadovoljavajuće rezultate u segmentu sigurnosti poslovanja.

Unutar skupine pokazatelja ekonomičnosti poduzeća najznačajniji pokazatelj je ekonomičnost ukupnog poslovanja (EUP) koja dovodi u odnos ukupne prihode i ukupne rashode, pri čemu je granica ekonomičnosti koeficijent vrijednosti jedan. Zanimljivo je primijetiti da većina globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa ostvaruje pozitivne vrijednosti

temeljem EUP, dok FIFA u statusu monopolista na tržištu profesionalnog nogometa ne ostvaruje dovoljno velike iznose prihoda da bi pokrila rashode u svom poslovanju. U promatranom razdoblju, za mjerenje profitabilnosti poslovanja organizacija odabrani su financijski pokazatelji rentabilnosti imovine (ROA) i rentabilnosti vlastitog kapitala (ROE). ROA, kao pokazatelj ostvarene dobiti u odnosu na imovinu organizacije, pokazuje zadovoljavajuću razinu u većini organizacija, dok za organizacije FIFA i WBO koje ostvaruju negativne vrijednosti taj negativni učinak ipak nije toliko značajan zbog relativno malih iznosa gubitka razdoblja. Uspješnost poslovanja u 2017. godini za promatrane organizacije mjerena ROE-om pokazuje relativno lošije rezultate jer samo WBC i IBF nadmašuju granične vrijednosti. Organizacija WBA zbog nakupljenih gubitaka prethodnih razdoblja, što je rezultiralo gubitkom iznad visine kapitala, ostvaruje izrazito negativne vrijednosti navedenog pokazatelja, dok učinak na rentabilnost vlastitog kapitala FIFA-e, proizlazi isključivo iz negativnog poslovnog rezultata 2017. godine, a ne iz dugotrajne nestabilnosti poslovanja organizacije.

Pregledom usporednog prikaza odabranih financijskih pokazatelja prema osnovnim skupinama pokazatelja, moguće je izvesti većinu zaključaka o sigurnosti i uspješnosti poslovanja globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa. No, da bi se zaključci mogli kvalitetno interpretirati u svojoj cijelosti, bitno je imati u vidu širu sliku podataka iz temeljnih financijskih izvještaja. Unatoč relevantnosti korištenja 2017. godine, kao jedne od glavnih varijabli ovog empirijskog istraživanja, ona označava samo jedno razdoblje unutar višegodišnjih ciklusa poslovanja promatranih organizacija. Stoga, iako zaključci empirijskog istraživanja i financijske analize 2017. godine pokazuju tendenciju poslovanja promatranih organizacija, nužno je uz to promatrati i dugotrajne indikatore poslovanja koji se mogu pronaći u značajnim kategorijama temeljnih financijskih izvještaja.

6.2. Usporedna analiza uloga globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa unutar različitih tržišnih struktura na globalnom tržištu

Na tržištu profesionalnog nogometa i boksa u ulozi regulatora tržišta djeluju globalne sportske organizacije koji su na tim tržištima prikazane kao prodavatelji određenih prava djelovanja

ostalim sudionicima na promatranim tržištima. Dok je na tržištu profesionalnog nogometa to pravo djelovanja pod kontrolom jedne organizacije, na tržištu profesionalnog boksa postoje četiri organizacije koje ovisno o tržišnom udjelu ostvaruju dio kontrole tog tržišta. Oba promatrana tržišta, temeljem odgovarajućih tržišnih struktura karakteriziraju visoke ulazne i izlazne barijere. Kako bi se mogli promatrati udjeli tržišne moći globalnih sportskih organizacija na promatranim tržištima može se koristiti kategorija ukupnih prihoda, kao svojevrsni indikator snage prikupljanja prihoda korištenjem ugleda i utjecaja promatranih organizacija. Globalne sportske organizacije na oba tržišta djeluju kao neprofitne organizacije, čija je uloga unaprjeđenje i regulacija profesionalnog sporta na svjetskoj razini, a ne usmjerenost na ostvarivanje velikih iznosa profita.

Regulatorna uloga globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa se očituje i u reakciji organizacija na prekršaje unutar profesionalnog sporta, te njihovo sankcioniranje. Primjera radi, u profesionalnom nogometu, klubovi znaju biti kažnjeni od strane FIFA-e zbog otkrivenih prekršaja propisanih nogometnih pravila. U profesionalnom boksu se zbog raznih skandala vezanih uz pozitivne rezultate doping testiranja, često kažnjavaju profesionalni boksači od strane globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa koje zbog opasnosti od smanjenja vlastitog ugleda, u suradnji s ostalim organizacijama, priječe boksaču koji je prekršio dogovorena pravila, aktivno djelovanje na tržištu. Još jedan zajednički element uloge globalnih sportskih organizacija u oba sporta je u tome što su promatrane organizacije neophodan faktor omogućavanju velikih novčanih zarada za sudionike koji se nalaze u ulozi kupaca na promatranim tržištima. Upravo iz kontrole prava djelovanja koja posredno omogućavaju zarade ostalim sudionicima, proizlazi tržišna moć globalnih sportskih organizacija na tržištima profesionalnog nogometa i boksa. Kao primjer u profesionalnom boksu mogu se navesti naknade za sankcioniranje kojima organizacije omogućuju ulaz na rang ljestvice profesionalnim boksačima u borbi za naslov prvaka svijeta. Konkretno, na primjeru organizacije WBO koja te naknade naplaćuje u omjerima od 2 do 3 posto ukupnih zarada uključenih profesionalnih boksača s minimalnim iznosom od tisuću američkih dolara, moguće je pretpostaviti financijsku snagu tržišta koja se nalaze nasuprot relativno malih zarada tržišnih regulatora profesionalnog nogometa i boksa.[75]

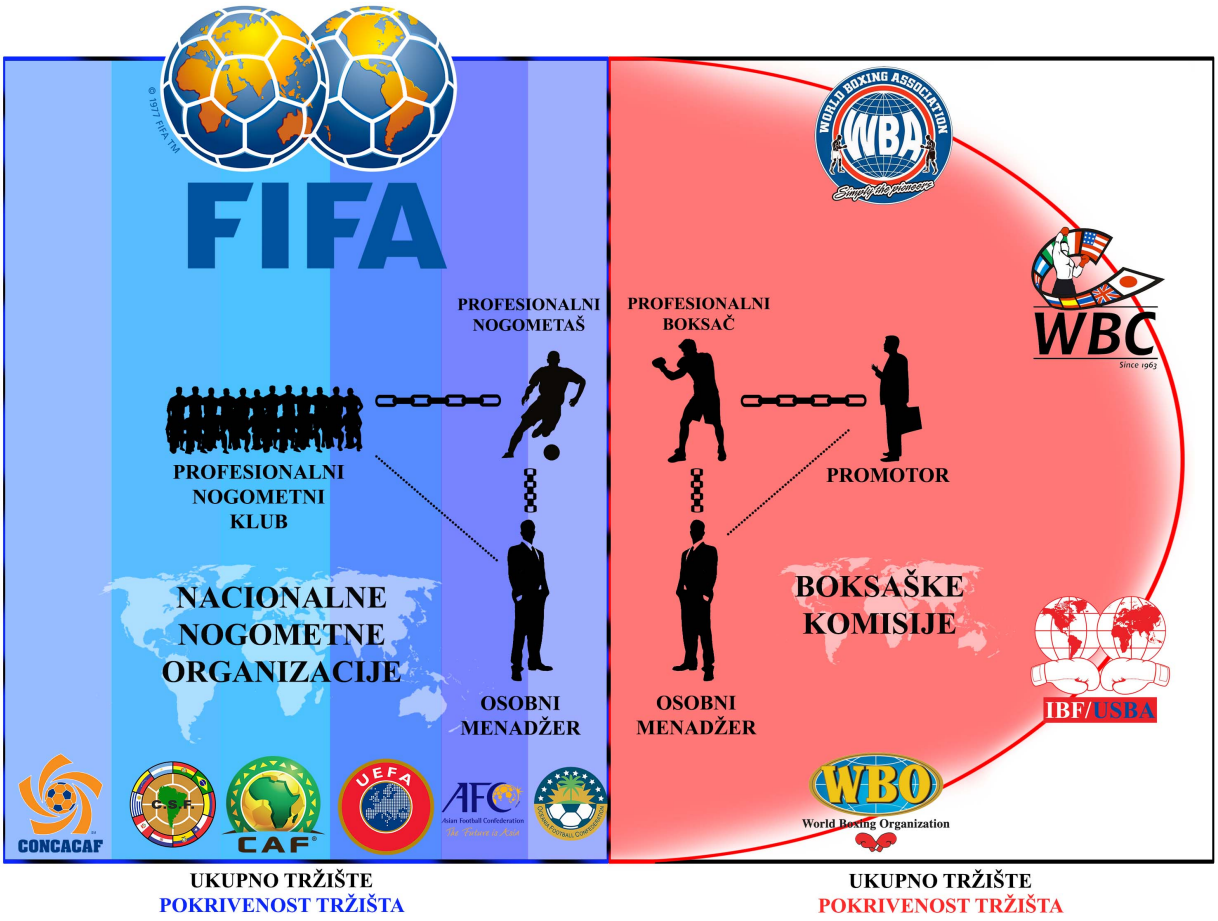
[75] WBO (2019) *World Boxing Organization: Regulations.* [online] Puerto Rico: WBO. URL: https://www.wboboxing.com/regulations

Iako promatrane globalne sportske organizacije u ovom radu pokrivaju djelovanja profesionalnih sportova na svjetskoj razini, one s obzirom na tržišnu strukturu ostvaruju pokrivenost tržišta na više ili manje efikasan način. Unutar tržišne strukture monopola, FIFA kao jedina organizacija u ulozi prodavatelja na tržištu, obuhvaća bez iznimke i konkurencije cijelo svjetsko tržište, te na tržištu profesionalnog nogometa ne postoje financijski tokovi identificiranog proizvoda koji neće biti pod nadzorom krovne svjetske nogometne organizacije. Povezano s tim, neefikasnost FIFA-e proizlazi isključivo iz korupcije unutar organizacije, odnosno neučinkovitosti vlastitog poslovanja. S druge strane, unutar tržišne strukture oligopola, postoje četiri globalne sportske organizacije profesionalnog boksa čiji prostori neučinkovitosti nisu isključivo vezani uz poslovanje promatranih organizacija. S obzirom na to da postoji teoretska mogućnost zarade za kupce izvan autoriteta promatrane četiri svjetske organizacije, premda relativno malih iznosa, moguće je zaključiti da četiri globalne sportske organizacije na tržištu profesionalnog boksa unatoč značajnoj međusobnoj usklađenosti i velikoj pokrivenosti svjetskog tržišta, ne mogu u apsolutnom udjelu obuhvatiti cijelo svjetsko tržište. Bitno je spomenuti da bez obzira na postojanje mogućnosti zaobilaženja autoriteta promatranih organizacija na tržištu oligopola, u najvećoj većini slučajeva oligopolisti uspijevaju osigurati kontrolu nad tržištem svojim međunarodnim ugledom i utjecajem, čija se tržišna moć može mjeriti udjelom u količini ukupno ostvarenih prihoda od naknada za sankcioniranje profesionalnih boksačkih borbi.

Globalne sportske organizacije na tržištu profesionalnog nogometa i boksa svojom regulatornom ulogom na svjetskoj razini predstavljaju preduvjet ostvarivanju multimilijunskih zarada za sve uključene sudionike u ulozi kupaca na promatranim tržištima. Iako u usporedbi s veličinom ukupnih promatranih tržišta regulatorne organizacije u oba sporta ostvaruju relativno male prihode, one su tijekom 20. stoljeća postale neophodan faktor funkcioniranja tržišta profesionalnog nogometa i boksa. Globalne sportske organizacije u oba profesionalna sporta obuhvaćaju cjelokupno svjetsko tržište, a upravo im veliku učinkovitost ostvarivanja kontrole omogućuju duboke organizacijske strukture s jasno određenim djelovanjem njihovih internih odbora. Dok, na tržištu profesionalnog nogometa FIFA obuhvaća amaterski i

profesionalni aspekt poslovanja, u budućnosti poslovanja organizacija za sankcioniranje profesionalnog boksa počinje se nazirati interes za sankcioniranjem amaterskih natjecanja.

Slika 12. Odnos sudionika i pokrivenost tržišta profesionalnog nogometa i boksa



Izvor: Izrada autora

7. ZAKLJUČAK

U središtu interesa ovog rada je razumijevanje uloge globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa korištenjem analize financijskih aspekata poslovanja tih organizacija u ovisnosti o tržišnoj strukturi unutar koje one djeluju. Mikroekonomska teorija prepoznaje četiri osnovne vrste tržišnih struktura koje obuhvaćaju proizvod na određenom tržištu i sudionike na tržištu koji se dijele na kupce i prodavatelje. Financijska analiza odnosi se na pronalazak brojčanih veza između financijskih kategorija predstavljenih u temeljnim financijskim izvještajima globalnih sportskih organizacija te stavljanje tih financijskih kategorija u usporedni odnos prikazan financijskim pokazateljima.

Unatoč tome što su profesionalni sportaši ishodišta tržišta profesionalnog sporta, kao proizvod na tržištima profesionalnog nogometa i boksa prepoznata su prava djelovanja. Prodavatelji u okviru pretpostavljenih uvjeta su regulatorne organizacije koje omogućuju sudionicima djelovanje na promatranim tržištima. Tržište profesionalnog nogometa prepoznato je kao tržište monopola s FIFA-om u ulozi prodavatelja, dok je kontrola na tržištu profesionalnog boksa podijeljena između četiri velike svjetske organizacije koje djeluju unutar tržišne strukture oligopola.

FIFA na tržištu profesionalnog nogometa djeluje putem posrednika kako bi ostvarila što uspješniju geografsku pokrivenost svog djelovanja. Poslovanje FIFA-e karakteriziraju iznimno visoke razine zaliha prošlih razdoblja koje smanjuju značaj tekućih negativnih rezultata te ostvaruju dugoročnu stabilnost poslovanja FIFA-e. Najznačajniji izvori poslovnih prihoda FIFA-e su televizijska i marketinška prava koja joj osiguravaju kontrolu nad cjelokupnim tržištem. Četiri globalne sportske organizacije profesionalnog boksa usporedno djeluju na svjetskom tržištu profesionalnog boksa, ograničavajući ulaz potencijalnoj konkurenciji, a da pritom djeluju u ovisnosti o preostalim oligopolistima na tržištu. Poslovanje organizacija WBA, WBC, IBF i WBO karakteriziraju značajne razlike u financijskim rezultatima, ali su one povezane glavnim izvorom poslovnih prihoda koji se očituju u naknadama za sankcioniranje borbi profesionalnog boksa. Upravo je spoznajom postojanja naknada za sankcioniranje profesionalnih boksačkih borbi moguće razumijevanje ostvarivanja kontrole tržišta od strane globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa.

Iako je količina financijske moći daleko veća na tržištu profesionalnog nogometa, tržište profesionalnog boksa ostvaruje iznimno visoke iznose, čije su visine i geografska raširenost također jedan od važnih uzroka mogućih financijske neefikasnosti poslovanja na tržištu, uz česte slučajeve korupcije u oba promatrana sporta. Prihodi od proizvoda u primjeru FIFA-e na tržištu monopola su u potpunosti obuhvaćeni od strane te organizacije, dok se na tržištu oligopola u primjeru globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa, ukupni prihodi od sankcioniranja profesionalnih borbi u pravilu nalaze razdijeljeni između četiri svjetske organizacije.

Globalne sportske organizacije profesionalnog nogometa i boksa imaju određene sličnosti koje proizlaze iz njihove uloge regulatora na promatranim tržištima. Uloga regulatora omogućava tim organizacijama ostvarivanje određenih prava koje prelaze nacionalne i kontinentalne granice, omogućujući im kontrolu nad svjetskim tržištem promatranih profesionalnih sportova. Upravo zbog prava i obveza koje proizlaze iz uloge regulatora, globalne sportske organizacije su neophodan element postojanja i učinkovitog funkcioniranja promatranih tržišta profesionalnog nogometa i boksa. Globalne sportske organizacije na oba tržišta djeluju kao neprofitne organizacije, što dovodi do činjenice da je njihova uloga unaprjeđenje i regulacija profesionalnog sporta na svjetskoj razini, a ne usmjerenost na ostvarivanje zarada. Negativni financijski rezultati odabranih globalnih sportskih organizacija profesionalnog nogometa i boksa u promatranoj godini nisu zabrinjavajući, ako se taj negativan trend ne nastavi u daljnjem razdoblju. Za poslovanje globalnih sportskih organizacija u budućnosti najvažnija je stabilnost financijskih rezultata i nastavak ostvarivanja sigurnih prihoda od njihove osnovne djelatnosti, što dovodi do napretka i razvitka sporta unutar kojeg djeluju na globalnoj razini.

POPIS LITERATURE

FIFA (2015) *FIFA Financial Report 2014: Frequently Asked Questions.* [online] Zürich: FIFA. URL: https://www.fifa.com/about-fifa/who-we-are/news/fifa-financial-report-2014-frequently-asked-questions-2568090 [27. kolovoza 2019.]

FIFA (2017) *Form 990.* Washington: Internal Revenue Service

Glanville, B. (1997) *The Story of the World Cup*. London: Faber & Faber

HNS (2019) *Hrvatski nogometni savez: Povijest* [online]. Zagreb: HNS. URL: https://hns-cff.hr/hns/o-nama/povijest [27. kolovoza 2019.]

IBF (2017) *Form 990.* Washington: Internal Revenue Service

IBF (2019) *International Boxing Federation: IBF History* [online]. New Jersey: IBF. URL: http://www.ibf-usba-boxing.com [27. kolovoza 2019.]

Internal Revenue Service (2018) *Return of Organization Exempt From Income Tax: Form 990.* [online] Washington: Internal Revenue Service. URL: https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/f990.pdf [27. kolovoza 2019.]

Lanfanchi, P. et al. (2004) 100 Years of Football: The FIFA Centennial Book. London: Orion Publishing Group

Mee, B., Mullan, H. (2018) *The Ultimate Encyclopedia of Boxing*. 9. izd. London: Carlton Books

Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009) Mikr*oekonomija*. 3. izd. Split: Ekonomski fakultet – Split

Samuelson, P. A. i Nordhaus, W. D. (2007) Ekonomija, 18. izd. Zagreb: Mate

Sudgen, J., Tomlinson, A. (2017) *Football, Corruption and Lies.* New York: Routledge

Tomlinson, A. (2014) *FIFA (Fédération Internationale de Football Association): The Men, the Myths and the Money.* 1. izd. New York: Routledge

WBA (2017) *Form 990.* Washington: Internal Revenue Service

WBA (2019) *World Boxing Association: History* [online]. Panama City: WBA. URL: http://www.wbaboxing.com/wba-history/world-boxing-association-history [27. kolovoza 2019.]

WBC (2017) *Form 990.* Washington: Internal Revenue Service

WBC (2019) *World Boxing Council: History* [online]. Mexico City: WBC. URL: https://wbcboxing.com/en/wbc/history [27. kolovoza 2019.]

WBO (2017) *Form 990.* Washington: Internal Revenue Service

WBO (2019) *World Boxing Organization: Constituions.* [online] Puerto Rico: WBO. URL: https://www.wboboxing.com/constitutions [27. kolovoza 2019.]

WBO (2019) *World Boxing Organization: Regulations.* [online] Puerto Rico: WBO. URL: https://www.wboboxing.com/regulations [27. kolovoza 2019.]

Yahoo (2015) *Mayweather-Pacquiao revenue over $400 mn: report.* [online] URL: https://sports.yahoo.com/news/mayweather-pacquiao-revenue-over-400-mn-report-035140076.html [27. kolovoza 2019.]

Žager, K. et al. (2017) *Analiza financijskih izvještaja*. 3. izd. Zagreb: Masmedia

POPIS TABLICA

Tablica 1. Izabrani podaci poslovanja FIFA-e iz temeljnih financijskih izvještaja.....37

Tablica 2. Izabrani podaci poslovanja organizacije WBA iz temeljnih financijskih izvještaja...47

Tablica 3. Izabrani podaci poslovanja organizacije WBC iz temeljnih financijskih izvještaja...49

Tablica 4. Izabrani podaci poslovanja organizacije IBF iz temeljnih financijskih izvještaja 51

Tablica 5. Izabrani podaci poslovanja organizacije WBO iz temeljnih financijskih izvještaja ..53

Tablica 6. Izabrani financijski pokazatelji relevantni za poslovanje globalnih sportskih organizacija u 2017. godini prema osnovnim skupinama financijskih pokazatelja.....58

POPIS SLIKA

Slika 1. Krivulja potražnje u monopolu.....6

Slika 2. Krivulja potražnje u oligopolu.....7

Slika 3. Krivulja potražnje u monopolističkoj konkurenciji.....8

Slika 4. Krivulja potražnje u savršenoj konkurenciji.....9

Slika 5. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive FIFA-e za 2016. i 2017. godinu 38

Slika 6. Grafički prikaz odnosa osnovnih pozicija računa dobiti i gubitka FIFA-e za 2016. i 2017. godinu 39

Slika 7. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije WBA za 2016. i 2017. godinu 48

Slika 8. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije WBC za 2016. i 2017. godinu 50

Slika 9. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije IBF za 2016. i 2017. godinu 52

Slika 10. Strukturni odnos osnovnih bilančnih pozicija aktive i pasive organizacije WBO za 2016. i 2017. godinu 53

Slika 11. Grafički prikaz odnosa osnovnih pozicija računa dobiti i gubitka globalnih sportskih organizacija profesionalnog boksa za 2016. i 2017. godinu.....54

Slika 12. Odnos sudionika i pokrivenost tržišta profesionalnog nogometa i boksa 63