

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

Takács Virág Vivien

gazdálkodás és menedzsment  
Kis- és középvállalkozások

## **Egy sportklub finanszírozásának lehetőségei**

#### 4. sz. melléklet: könyvtári átvétel igazolása (záródolgozat)



**BGE**

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

### NYILATKOZAT

a szakdolgozat/záródolgozat digitális formátumának benyújtásáról  
(Szövegszerkesztővel történő kitöltés után nyomtatandó egy példányban.)

Hallgató neve:	Takács Virág Vivien		
Szak:	Gazdálkodás és menedzsment		
Szakirány (ha van):	Kis-és középvállalkozások		
Neptun kód:	J51D4F	Benyújtás éve:	2019
Szaktervezés/záró- dolgozat címe:	Egy sportklub finanszírozásának lehetőségei		
Belső (operatív) konzulens neve:	Balázs Dr. Lendvai Marietta		
Külső (szakmai) konzulens neve:	Kutai Marcell		
Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan:	sport, karate, finanszírozás, hitelezés ,Olimpiai lottó, TAO támogatások		

Kérjük a szerzői döntésnek megfelelő opciót aláhúzni:

**Hozzájárulok / nem járulok hozzá**, hogy szakdolgozatomat/záródolgozatomat az egyetem az interneten a nyilvánosság számára repozitóriumában közzétegye.

A hozzájárulás szerzői feltételei:

- mások számára a közzététel semmilyen formában nem engedélyezett,
- a dolgozat magáncélra letölthető, a forrás és nevem megjelölésével szabadon idézhető, de az idézést meghaladó felhasználás (átvétel) tilos,
- hozzájárulásom időtartamra nem korlátozott és bármikor visszavonható.

Hozzájárulás hiányában a dolgozat csak az egyetem könyvtáraiban az arra kijelölt számítógépeken, képernyős megtekintéssel kutatható. Egyéb hozzáférés, többszörözés nem engedélyezett.

Felelősségem tudatában kijelentem, hogy szakdolgozatom/záródolgozatom digitális adatállománya mindenben eleget tesz a vonatkozó hatályos intézményi előírásoknak, tartalma megegyezik nyomtatott formában benyújtott szakdolgozatommal.

Dátum:2019.12.18

.....  
hallgató aláírása

**A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.**

Dátum:2019.12.18.

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg  
Könyvtár  
8900 Zalaegerszeg  
Gasparich u. 18/a  
Adószám: 15329822-2-41

.....  
könyvtári munkatárs

## Tartalom

<b>1. Bevezetés.....</b>	<b>4</b>
<b>2. Piaci trendek.....</b>	<b>5</b>
2.1.A sport értékteremtő funkciója .....	5
<b>2.2. A sport szerepe az életünkben .....</b>	<b>7</b>
2.3.A sport szerepe az üzleti életben.....	8
2.4.Az erőforrások beosztása .....	9
<b>3. A sportág bemutatása .....</b>	<b>11</b>
3.1. A karate ágak rendszerezése .....	12
A következőkben bemutatom valamennyi lényegét: .....	12
<b>4. A sportklub bemutatása.....</b>	<b>16</b>
4.1. Célok és célcsoportok.....	19
4.2. Szolgáltatások és a hozzájuk kapcsolódó feladatok .....	20
4.2.1.A versenyzőkhöz kapcsolt szolgáltatások bemutatása: .....	20
4.3. A klub vagyoni és pénzügyi helyzete .....	22
<b>5. A sportklub finanszírozásának lehetőségei.....</b>	<b>25</b>
5.1. Finanszírozás elméleti megközelítésben .....	25
<b>A legjellemzőbb belső források: .....</b>	<b>25</b>
5.2. A szponzoráció .....	32
5.3. A sportklub finanszírozása gyakorlati megközelítésben .....	34
5.2.1. TAO támogatások.....	37
5.3. Innovatív sportfinanszírozási lehetőségek.....	39
5,3,1. Olimpiai lottó, mint speciális finanszírozása forma:.....	39
5.3.2. Közösségi finanszírozás .....	40
5.3.3. „Fogadj örökbe program” .....	40
<b>6.Összefoglalás, következtetések .....</b>	<b>41</b>
<b>Irodalomjegyzék.....</b>	<b>44</b>
<b>7. Irodalomjegyzék.....</b>	<b>45</b>

## Ábrajegyzék

1. ábra: Sportolási arány.....	8
2. ábra: Sportolásra fordított idő.....	11
3. ábra: Az öt nagy karateág.....	12
4. ábra: Sportegyesületek típusai.....	16
5. ábra: csapatkép.....	19
6. ábra: Csapat logó.....	19
7. ábra: Az egyesület bevételeinek alakulása az elmúlt évben.....	23
8. ábra: A hitelezés folyamata.....	28
9. ábra: A sporttevékenység előállításából származó összes bevétel.....	34
10. ábra: A források csoportjai.....	36

## 1. Bevezetés

Záródolgozatom témájaként egy sportklub finanszírozási lehetőségeit választottam. Élspportolóként szinte nap mint nap látom és megtapasztalom a terület kihívásait és megoldásra váró problémáit. Nagy hátrányban van a karate és emellett az összes küzdősport, a látvány csapatsportokkal szemben, pedig eredményesség tekintetében jóval előrébb tart, mint például a labdarúgás.

Záródolgozatom egyik kiindulópontjaként Sárközy Tamás sportfinanszírozásról írt gondolata szolgált mely a következő: *„a magyar sport finanszírozásában hosszú távon alapvetően nem a közvetlen állami sporttámogatás növelendő, hiszen annak a költségvetés helyzete, a nemzeti jövedelem alakulása abszolút korlátot szab, hanem az üzleti szféra és a háztartások részvételének kell jelentős mértékben emelkednie”* (Sárközy 2008). A sport megnövekedett finanszírozása eredményeként ma már a lakosságnak nem 5%-a, hanem megközelítően 15%-a sportol rendszeresen, a sportoló tanulók száma felmérések szerint csaknem 35%-ra nőtt. Az amatőr sportolók száma a sportinformációs rendszer szerint (amatőr versenyengedéllyel rendelkezők) 30%-kal nőtt, lényegében ugyanilyen a növekedés az amatőr sportolókat foglalkoztató sportegyesületek számában is. Több ezer olyan gyerek jut így ingyen sportolási lehetőséghez, aki a szülei gyengébb jövedelmi helyzete miatt korábban kiszorult a sporttevékenységből, és kezdenek megerősödni a szociális célú sportutánpótlást fejlesztő alapítványok is.

A dolgozatomban először bemutatom a főbb piaci trendeket és a vizsgált sportágat, s annak sajátosságait, majd marketing fókuszú megközelítésben elemzem a középpontban álló karate klubot. Ezt követően a finanszírozási lehetőségeket veszem sorra elméleti, majd gyakorlati oldalról a sportegyesületre hangoltan, s keresem a választ, hogy milyen újszerű megoldások kínálkozhatnak a jövőre vonatkozóan?

## 2. Piaci trendek

A GDP a sport 1-2%-át teszi ki, míg a turizmus 4-6%. Az autógyártást és az olajipart manapság már megelőzi a turizmus növekedése. Azonban ennél is nagyobb növekedésre tett szert a sportturizmus, 10% körüli volt. Ugyanakkor a sport térbeli kiterjedése is nő, nem csak a sporthoz köthető utazások száma. 32%-át adja egy tanulmány szerint a sport az összes turizmusbevételnek.

Az elmúlt 50 évben a nemzetközi turista érkezések száma és a bevételek hirtelen, nagy számban növekedtek. A turizmus még, ha a gazdasági növekedés 4% fölé is kerül, akkor is jobban teljesít a WTO információi szerint.

Nagyon sokféleképpen kapcsolódik a sport és a turizmus a globális gazdasághoz. Csak 2%-át fordítják a sportra az európai országok a fogyasztási kiadásaiknak. Ennek egytized része a hazai arány. Az él-és szabadidősportágak húzzák a legtöbb hasznot a sportszergyártásból. A média figyelem hatására egyre fajsúlyosabb szerepet kapnak a sport vállalkozások. (Formula1, Tour, Bajnokok ligája, VB-k).

Az a következtetés, hogy a potenciális piacot az indulók jelentik a tömegsportoknál, míg az élsportoknál a nézőkből, rajongókból és a támogatókból húzzák a hasznot.

A mozgás nagyon fontos a mindennapi életben, csak úgy mint az egészség. Minden élsportolónak, akármilyen sportot is űz, szükséges lenne kiegészítő sportként beiktatni egy küzdősportot. Nagyon nagy önbizalmat ad, levezethető a mindennapi feszültség és növelhető az erő-álló képesség, és nem utolsó sorban az utcán is magabiztosan meg tudjuk védeni magunkat. A küzdősportok nem csak rúgni és ütni tanítanak meg, hanem segítenek felismerni a veszélyes helyzeteket az utcán is, ezért gyakorolják egyre többen a világban.

([http://www.jgypk.hu/tamop13e/tananyag\\_html/tananyag\\_reki\\_1/iii51\\_\\_globlis\\_gazdasgi\\_trendek.html](http://www.jgypk.hu/tamop13e/tananyag_html/tananyag_reki_1/iii51__globlis_gazdasgi_trendek.html) letöltve 2019.11.04.)

### 2.1. A sport értékteremtő funkciója

A sport mint sajátos emberi tevékenység és társadalmi jelenség mind szellemi termékeit, mind anyagi tényezőit nézve állást foglal az egyetemes kultúrába, és annak nagy része, a

fejlődésében és kialakulásában ugyanúgy szerepet játszik az aktuális kor kulturális fejlettsége, és annak függvényében alakult ki és fejlődött.

Ez a kapcsolat először is abban mutatkozik meg, hogy a kultúra alap területei mind anyagi természetű, mind a szellemiek (pl. tudomány, vallás, erkölcs, jog, filozófia, művészetek), és ezek megvalósulnak a gyakorlatban is (pl. erkölcsi gyakorlat, művészi alkotások...), nagyon nagy hatással voltak a sportra és még vannak is, ezek a népművelésnek való átadása érdekében. Habár a hatása nem egyirányú. A kulturális jelenségekre visszahat a sport, a társadalom anyagi és szellemi kulturális termékeire fejlesztő, javító hatása van. Emiatt nyugodtan mondhatjuk, hogy a sport a társadalomban elég nagy értékteremtő funkcióval rendelkezik.

Ha előjön egy csúcseredmény a sport életében, akkor az nagyon sok tudományos kutatást indíthat meg, új edzés módszereket, újabb fejlesztéseket, új edzést segítő eszközök bevonását és alkalmazását eredményezhetik, de kiválthat a tömegekre kifejtett etikai hatást is.

Az egyetemes emberi kultúra egy nagy részterülete a **testkultúra**. A test tudatos fejlesztéséhez, a higiénikus, egészséges életmódhoz szükséges anyagi és szellemi értékek összességéként ennek legfontosabb értékrészrendszereként **az emberiség mozgáskultúrája**.

Sok szintje van a mozgáskultúránknak, amikkel az emberi fejlődés folyamatában találkozhatunk. Az alapján, hogy milyen mértékben fogták fel, vagy ismerték el a jelentőségét. Az emberek mozgásműveltségének fejlesztésében, az egyéb szervezett és terv szerinti lehetőségeken túl (katonai, iskolai, munkahelyi) legnagyobb szerepe, tömegmértéknél fogva is, a sportnak van.

A sportban az egyén magának tudhatja az adott sportágra vonatkozó szellemi értékeket (pl. technikai, szabályismeretek, higiéniai, edzésméleti követelményeket), az egészséges életmód szabályait (pl. pihenés, terhelés, munka, táplálkozás arányait és követelményeit), az anyagi értékeit (pl. sporteszközök, pálya stb. használatának módjait.).

Csak az adott sportág fejlettségi szintjén a sportág sajátos eszközeivel sajátíthatja el a sportoló mindezeket a testkultúrába tartozó értékeket és művelődési javakat. A mozgásműveltségnek egy részét dolgozza csak fel.

A sport tehát a társadalomra jellemző kulturális jelenség, ezen belül a testkultúra történelmileg kialakult, folyamatos fejlődésben lévő szerves része, sajátos lehetőségeivel értékteremtő kulturális jelenség.

Sajátos emberi tevékenységfajta és társadalmi jelenség a sport. Összekapcsolódik az ember társadalmi létével és más tevékenységfajtaival is. Főleg munka-és játéktevékenységgel erős és kölcsönös is a kapcsolata azáltal, hogy ezeken a területeken felhasználható képességeket fejleszt, és tudást alakít ki. (<http://tamop412a.ttk.pte.hu/TSI/Birone%20Nagy%20Edit%20-%20Sportpedagogia/sportpedagogia.html#d5e1531> letöltve 2019.11.04.)

## 2.2. A sport szerepe az életünkben

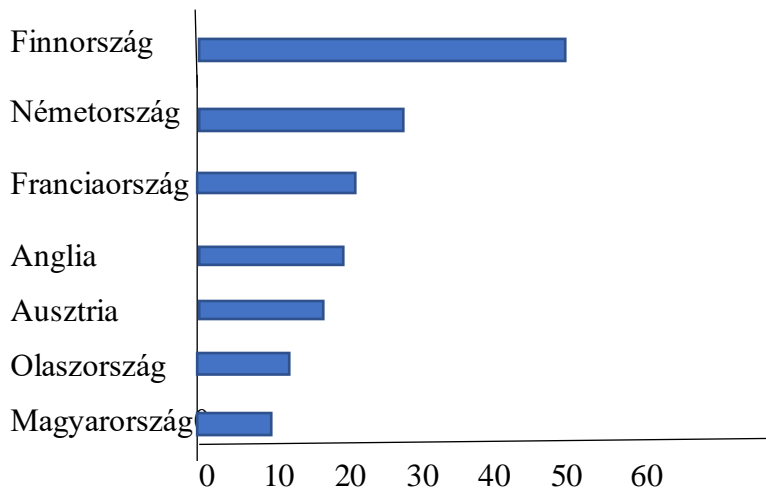
Nagyon jó hatással vannak a sport terén végzett fejlesztések az oktatásra, az egészségügyre és az oktatáspolitikára, de köze lehet a szociális területekre, és a fejlesztésekre is. Ezek eredményeképp nincs olyan ágazat, ami nincs hatással a többi részre is.

A sportnak nem lehet megkérdőjelezni a szerepét, mivel nagy hatása van az életünkre. A betegségek könnyebben megelőzhetünk, ha folyamatosan és rendszeresen sportolunk, ami mellet az egészséges életmód és étkezés is fontos tényező. Magyarországon mindig is nagy részben jelen volt a sport, ezért az állam is támogatja. Emiatt 300 új sportépületet és létesítményt hoztak létre és sok megújult Magyarországon, a sportolók és edzőik nagy örömére. A TAO támogatások lehetőséginek köszönhetőek ezek az újítások és az újabb sportlétesítmények felállítása. 24 országrészben lett uszoda, 25 tornaterem lett megépítve. Ezáltal a gyerekek sokkal könnyebben tudnak eljutni sportolni és helyben van a sportolási lehetőség is. A szegényebb területeken kitörési pont lehet az ott élő gyerekeknek a sportolási lehetőség.



## 1. ábra: Sportolási arány

### Sportolási arány (legalább 3x egy héten)



Forrás: <http://tf.hu/wpcontent/uploads/2009/07/sportfinanszirozás.pdf>

### 2.3. A sport szerepe az üzleti életben

Az igazi sportolók belső tulajdonságai kiélezett helyzetekben döntő szituációkban mutatkoznak meg amikor muszáj levetkőzni néhány réteget a külső felszínből és le kell győzni a démonjaikat. Nagyon gyakran előfordul, hogy valaki a tatamin vagy a labdarúgó pályán igazi csapatjátékos vagy teljesen önző, becsületes vagy alattomos és ezen tulajdonságai eltérnek azoktól mint amit az élet egyéb területein mutat magából. Ebből jól megfigyelhető, hogy senkit ne ítéljünk meg első látásra meg gyermekek esetén sem. Ez nem csak a külső tulajdonságokra valamint a betöltött szerepre értendő, hanem a személyiség tekintetében sem.

#### A polcok

Az emberek társaikat bizonyos szempontok alapján bekegategorizálják és ezek alapján hajlamosak egy képzeletbeli polcra helyezni maguk alá vagy fölé. Esetek többségében nagyban befolyásolja ezt a külső, illetve az anyagi helyzet is. Ezután úgy fogunk viszonyulni a másikhoz amilyen helyen szerepel a mi polcunkon. A sportpályán ezek a lelki gátak eltűnnek és mindenki tiszta lappal indul. Sportoláskor mindenki az adott sportág ajánlott viseletet ölti magára és csak az ottani teljesítménye számít. Az arany óra vagy a szakadt ruhák nem lépnek fel a pályára vagy tatamira esetleg a medencébe. Itt az időeredmény, a pontszám a gólok a fontosak, ezek pedig nem hazudnak. Ennek következtében kialakulhat egy új hierarchia, amely megmutatja, hogy nem csak a közhelyek alapján felállított rangsor létezik.

Itt megmutatkozik azok, hogy csak azért, mert az ellenfelünk jobb háttérrel rendelkezik vagy más körülmények közül érkezik nem biztos, hogy ügyesebb vagy jobb nálunk esetleg könnyedén legyőz minket. Hirtelen adódó váratlan helyzetekben is meg kell őrizni a mentális egyensúlyunkat, illetve hidegvérünket, elképesztő gyorsasággal kell felismerni a szituációt és azonnal reagálni is kell arra, különben az esélyeink csökkenni fognak.

Nagy nyomás alatt is kell tudni jó döntést hozni melyet később vállalni kell a csapattagok illetve az ellenfél előtt is. Mindig ott a lehetőség a hibára, amit szinten vállalni kell és tanulni belőle, hogy később ne kövessük el ugyanazt és meg keményebben kell legközelebb próbálkozni a berögződéseket pedig el kell felejteni. Siker esetén sem szabad a babérjainkon ülni, hanem tovább menni mindaddig, amíg el nem értük a céljainkat. A fent említett dolgok nem csupán a sportban, hanem az üzleti életben is jelen vannak, tehát egy sportolónak, aki tisztában van ezzel sokkal könnyebb dolga lesz később az üzleti pályán. (<https://smeconsultancy.hu/blog/A-sport-es-az-uzlet/>)

#### 2.4. Az erőforrások beosztása

A kitartás szóval jellemezhető leginkább, de az erő megfelelő beosztása a cél. Mindenki számára ismert a jelenség: ha az első pár percben teljesen kiadsz magadból mindent a végére már levegőt venni sem marad erőd. Fiatal labdarúgók gyerekekre jellemző, hogy úgy kezdik a meccset mintha az 10 perces lenne csak többszöri kudarc után jönnek rá arra, hogy mi is a “trükk”. Megfelelően be kell osztani az erőforrásokat, hogy az adott feladat, meccs vagy verseny végén is meg tudjunk 100%-on teljesíteni ne merüljön ki a tüdő (a projekt költségvetése) és a “feladat teljesítve legyen”. Ezekre nevel például az úszás, a futás, de összeségében minden sportnál lehet ilyen párhuzamot húzni. Bármilyen sportba vagy egyéb feladatba kezdünk a kezdeti lelkesedés gyors fejlődéssel jár majd ezt követi a stagnálás amikor kicsit megáll a fejlődési görbe egy szinten. Nagyon sok szakirodalomban illetve könyvben leírtak már hogy elengedhetetlen hogy célokat tűzzünk ki magunk elé majd ezekért minden erőfeszítésünkkel küzdjünk is. Oda kell figyelni a cél megfelelő kiválasztására, ha a cél túl nagy állandó kudarc ér bennünket, ha túl kicsi, akkor hamis sikerélmények érnek minket és hamis magabiztossághoz jutunk. Egy egyszerű példa jól szemlélteti ezt, ha valaki 3 hónapja fut egy körülbelül 6 kilométeres távot rendszeresen ne próbálkozzon meg maratont futni mert biztosan nem fog neki sikerülni, de egy 10 kilométeres versenyen elindulhat nyugodtan. Ha nem vagyunk biztosak a saját képességeinkben forduljunk szakemberhez

vannak erre a feladatra megfelelő emberek, mint a sportban úgy az üzleti életben egyaránt. (<https://smeconsultancy.hu/blog/A-sport-es-az-uzlet/> letöltve 2019.11.08.)

### **Statisztikák a sportolási szokásokról**

Az emberek 61,6%-a számítja fontosnak az életében az aktív sportolást, valamint 14,8%-a azt vallja, hogy elengedhetetlen az életében a sport. Többségében az emberek egyedül járnak sportolni, általában bicikliznek és kocognak, habár a sportolást sokkal jobban lehetne élvezni ha társaságban járnánk el, és barátainkkal közös program lenne.

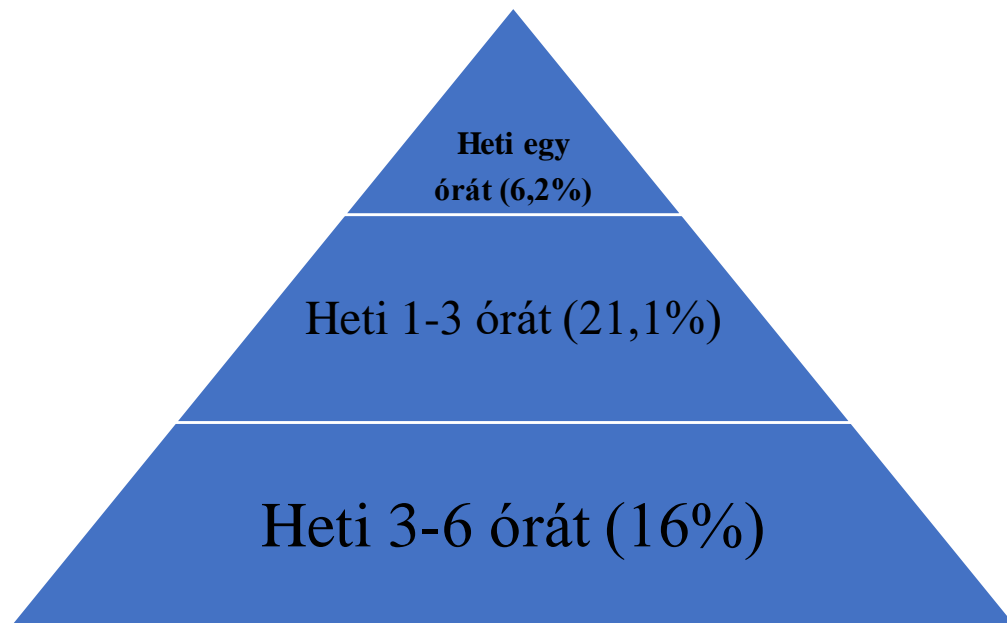
A rendszerességnek a mindennapjainkhoz kellene, hogy tartozzon, ami néhány embernél benne is van, az emberek 63,5%-a hetente sportol, 13,1%-a heti egyszer, 36,1%-a pedig többször is. Vannak, akik minden nap szükségesnek érzik, ezek az emberek a társadalom 14,3 %-át teszik ki.

Viszont ennek ellenére vannak, akik egyszerűen irtóznak a sport hallatától is. 14,6%-a az embereknek havi egy alkalmat sem ragadnak meg arra, hogy sportoljanak, ami nagy hiba nagyrészt az egészsége szempontjából. 14 és 19 év közötti fiatalok sportolnak a legtöbbet és a legnagyobb számban, utánuk a 40 és 49 év közöttiek vannak és a 20 és 29 évesek vannak jelen.

Magyarországon átlagosan 4 órát sportolnak az emberek.

Íme egy ábra, amely megmutatja, hogy heti a rendszerességgel sportoló emberek, hány százalékban és hány órát sportolnak.

## 2. ábra: Sportolásra fordított idő



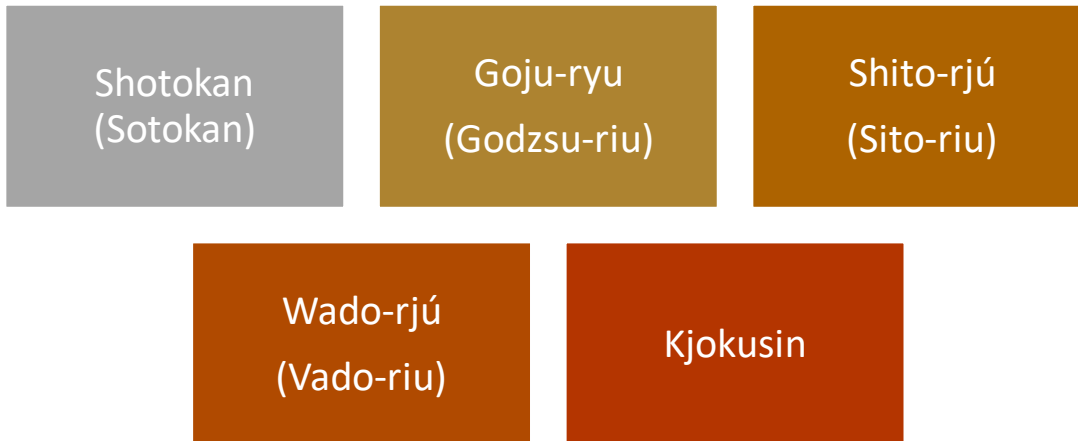
Forrás: (<https://azuzlet.hu/igy-sportol-ma-magyarorszag/> letöltve 2019.11.09.)

## 3. A sportág bemutatása

A **karate** (japánul 空手) szabadkezes japán harcművészet. A karate jelentése szó szerint: üres kéz, értelem szerint pedig, olyan fegyver nélküli harcművészet, melyben a karatét űző tanuló saját testrészeit, de leginkább végtagjait használja fegyverként.<sup>[1]</sup> Karate - do jelentése: Kara-üres, Te-kéz, Do-út, tehát üres kéz útja. Lényege: jellem, tisztelet, szorgalom, önuralom, akarat.

A modern karate megalapítója Funakosi Gichin.<sup>[1]</sup> A mester élete során már „szétszakadt” több ágra a karate és így új stílusok jöttek létre. A karate elődje a vadzsramusti volt, melyet a 6. században Bodhidharma buddhista szerzetes „vitt” magával Indiából Kínába. Ott ebből kialakult a saolin kungfu. Majd egy közeli szigeten, Okinawában ismét egy átalakuláson ment át, és megalakult az Okinawa-te, mely 3 ággal rendelkezett Shuri-te, Naha-te, Tomari-te. Funakoshi mester ezeket tanulta, majd átdolgozta, és 1917-ben meghívásra Kiotóba utazott, ahol már bemutatta a karatét.

### 3. ábra: Az öt nagy karateág



Forrás: <https://hu.wikipedia.org/wiki/Karate>

#### 3.1. A karate ágak rendszerezése

A következőkben bemutatom valamennyi lényegét:

- **Shotokan**

*„A karate do alapítója Gichin Funakoshi mester, aki 1868-ban, Okinawa Shuri tartományában született. 11 éves korában kezdett karatét tanulni Azato és Itosu mesterektől. 1924-ben Tokióba költözött és a karate fejlesztésének szentelte minden napját. 1956. április 26-án, 88 éves korában halt meg. Az általa kifejlesztett és az edzőterme után Shotokan-nak nevezett karate a mai különböző más irányzatok alapja (SHOTO = hullámszó fenyő, a mester költői álneve). A Shotokan kezdetben nem tartalmazott köríves rúgásokat, valamint edzéseken inkább csak a alapot (kihon-t) és a formagyakorlatokat (katákat) gyakorolták, a küzdelmet (kümite) Funakoshi mester kevésbé tartotta fontosnak. A köríves lábtechnikákat Funakoshi mester fia, Funakoshi Yoshitaka honosította meg, valószínűleg kínai illetve koreai mintára. „A karate do célja nem a győzelem, vagy a vereség eldöntése, hanem a gyakorlatok tökéletesítése és ezáltal a jellem fejlesztése” - Funakoshi ezen szavai magukban hordozzák a*

*karate lényegét, amely ma is útmutatást ad a karate-t gyakorlóknak. A stílusból kialakult egy alstílus is 1980-ban, ez a Fudokan, alapítója, Dr. Ilija Jorga.*

- **Shito-ryu**

*Kenwa Mabuni idejében a Okinawai harci művészeteket aszerint különböztették meg, hogy hol gyakorolták őket. Eszerint létezett: Shuri-te (Shuri keze), Naha-te és Tomari-te. Mabuni tanult Ankoh Itosu-tól (1830-1915), akinek Sohon Matsumura (1792-1887) volt a mestere (a Shorin Ryu alapítója), valamint tanult még Kanryu Higashionna-tól (1853-1915), aki kempo tudását egy Liu Liu Kung nevű kínai mestertől szerezte meg. Mabuni tanult még számos fegyveres és fegyver nélküli formagyakorlatot Arakaki-tól (1840-1918), valamint egy okinawai kínai teakereskedőtől, Woo Yin Gue-től. Mabuni a maga idejében a formagyakorlatok géniusza volt. Több kata-t ismert, mint bárki ebben az időben.*

*Miután Gichin Funakoshi bemutatta karatét 1922-ben Japánban, Kenwa Mabuni jó néhányszor utazott a szigetországba, hogy Okinawa-te néven saját tudását terjessze. Végül a húszas években Osakába költözött, ahol tanítani kezdett. Ebben az időszakban kezdték a japán karate iskolákat regisztrálni. Mabuni a stílusnak először a Hanco ryu nevet adta, ami szó szerint félkemény stílust jelent. A név a harmincas években Mabuni mesterei tiszteletére a Shito ryu nevet kapta. A név a Ankoh Itosu és a Kanryu Higashionna nevek kandzsi olvasatában az első karakterekből áll össze (A kiejtés alapján Itosu „shi”-nek, a Higashionna első betűje pedig „to”-nak hangzik, a ryu szó szerint stílust, illetve „módszer”-t jelent).*

- **Wado-ryu**

*1922-ben Funakoshi Tokióban tartott bemutatót, amikor egy 30 éves férfi, Hironori Otsuka szegődött tanítványául. Otsuka nem volt kezdő a harci művészetekben. Tizenhárom éves korától a Shinto Yoshin jujutsu iskola tanítványa volt, és 29 évesen mestere a menkyo kaydent (minden ismeret elsajátítását tanúsító irat) adományozta neki. Az irányzat főként az ütéseket hangsúlyozta, így amikor Funakoshinak bemutatta technikáit, Funakoshi alig akarta elhinni, hogy korábban nem tanult karatét. Otsuka szorgalmas tanítvány lett, de a szabad küzdelemnek nagyobb szerepet tulajdonított mesterénél. 1929-ben önálló iskolát szervezett, 1934-ben pedig új ágazatot a Wado-kait, a későbbi Wado-ryut alapította meg. Az új irányzat, a „harmónia útja” 9 alapkatára épült, és sok jujutsu dobáselemet és lerántást tartalmaz. A Shotokan irányzatnál mozgékonyabb, mivel több elhajlással, testcsavarodással, ellépéssel történő védelem található benne. A legnagyobb szerepet a helyes távolságtartásnak és a jó időzítésnek tulajdonította az alapító. Az ütéseknél a védekezés és támadás sokszor azonos,*

*folyamatos mozgás, ami a küzdelmi hatékonyságot növeli. Hironori Otsukát, aki a Japán Karate-szövetség alelnöke lett, 1966. április 21-én a karate előmozdításáért császári kitüntetésben részesítették.*

## *A WADO-RYU KARATE-DO SZERVEZETÉNEK LÉTREHOZÁSA ÉS ANNAK KÖRÜLMÉNYEI*

*1980. november 8-án a Wado-Ryu alapító nagymestere Hironori Ohtsuka összehívta szövetségének összes tisztségviselőjét és az összes dojo vezetőt. Helyszín: 3-21-3 Miharadai, Nerima, Tokyo. A gyűlés tárgya: A nemkívánatos, becsületüket veszített oktatók és vezetők kizárása. Ezen eltávolított oktatók árulása a Wado Kai megalakulásához vezetett.*

*Jelen volt a tiszteletbeli elnök Osamu Kato Sensei, hetvenhat fő meghívott és huszonkilenc megbízott képviselő.*

- **Goju-ryu**

*Chojun Miyagi nagy testi erejű, szelíd, szerény ember volt. Azt tartották róla, hogy egy szent lelke van bika testében. 1924-ben a Judo megalapítója, KANO professzor néhány tanítványával nagy sikerű bemutatót tartott a szigeten. Ezután többen kérték Miyagit, hogy erősítse meg a karate helyzetét és ő is mutassa be az ebben a művészetben rejlő lehetőségeket. Miyagi ragaszkodott ahhoz, hogy a meghívóra azt is írják rá: „Nem a látványosságért, hanem az okinawai karatéért.” A bemutató egész délelőtt tartott, és a nézők sok csodálatos dolgot láthattak.*

*Az összekötözött bambuszszálak közé Miyagi ujjheggyel beleszúrta, majd középről kihúzott egy szálat, a fa kérgét letépte puszta kézzel, egy hatalmas felfüggesztett húsdarabba szintén beleszúrta a kezét, majd kitépett egy darabot. A nézők hosszú botokkal üthették a testét, de nem mutatott semmi fájdalmat. Talpával krétaporba lépett, majd felugrott és a mennyezeten hagyta lábnyomát. Hüvelykujjával lyukat ütött egy petróleumoskannán. A bemutató után a következőket mondta: „Bárki, aki megfelelően gyakorol, meg tudja csinálni ezt. Ez egyszerűen a munka ellenértéke. A karate teljes önfeláldozás.” Miyagi élete során fáradhatatlanul tanított, elsősorban Okinawán, Japánban, sőt Hawaiiin is. JAPÁN GOJU-RYU A YAMAGUCHI által tanított Goju változat több szempontból eltér az eredeti okinawai Goju-tól. A GOJU kifejezés keménységet (GO) és lágyat (JU) jelent, aminek alapvető értelme, hogy a háritások lágyan, a támadások keményen történnek. A keménységet a SANCHIN KATA szimbolizálja, ahol a test minden izma megfeszül és harci szellemmel telítődik. A lágyaságot a*

*TENSHO, ami lassú, csavart mozgásokból áll. Számos formát használnak még, melyekből néhány az állatok mozgását utánozza. A GOJU irányzata a legrégebbi harci hagyományokat foglalja magában, mellőzve a bonyolult technikákat, de megőrizve a harci szellemet. YAMAGUCHI változtatott a formagyakorlatokon és nagyobb hangsúlyt helyezett a szabad küzdelemre. Kiegészítő gyakorlatként jógához hasonló tartásokat és lélegzőgyakorlatokat is beépített iskolájába. A japán szellemnek megfelelően hangsúlyozottabbak lettek a formalitások, az erő külső kifejeződése, a katák hevesebbé és hangosabbá váltak. Izometrikus gyakorlatok is helyet kaptak, az egész pedig áthatotta a sztoikus japán szellem.*

- **Kyokushin**

*Megalapítója Sosai Masutatsu Oyama, eredeti neve Hyung Yee Choi. Saját stílusát az 1950-es évektől kezdte kifejleszteni, felhasználva a tradicionális japán karaték (shotokan, gojuryu) egyenes vonalú technikáit, és a kínai kempo körkörös mozdulatait. Célja tökéletesíteni a karate technikáját, küzdelmét, törekedve a valós felkészítésre, bebizonyítani a fizikai és a szellemi tréning közti összefüggés fontosságát. A kyokushin karate mozgásrendszere a kör, az egyenes, és a pont egységére épül fel; minden technika körkörös úton egy pontba fókuszálunk, így lehetséges a test összes energiaforrását felhasználni, összpontosítani. A kyokushinkai elnevezése három szó összetételéből jött létre: kyoku = végső, legtávolabbi, shin = igazság, valóság, kai = találkozás, összekapcsolás. Tehát az irányzat nevének jelentése: találkozás a végső igazsággal. A kyokushin karate szimbóluma a kanku, mely eredetileg a Kanku Dai katában szereplő „égvizsgáló” pozíció.” (<https://hu.wikipedia.org/wiki/Karate> letöltve 2019.11.20.)*

Két részre osztható a karate:

- Kata
- Kumite

A kata formagyakorlatot jelent, a kumite meg küzdelmet. Ebben a két versenyszámban indulhatnak a sportolók a versenyeken. A kata megtanult gyakorlatok folyamatos végzése, amit 5 bíró előtt kell előadni. A kumite sokkal szabadabb, ott találatokat kell végrehajtani az ellenfelünkön, tény és való, hogy sokkal veszélyesebb és veszélyeztetjük a testi épségünket.

(<https://hu.wikipedia.org/wiki/Karate> letöltve 2019.11.20.)

A sportipar két részpiaca:

- Rekreatív sportpiac:



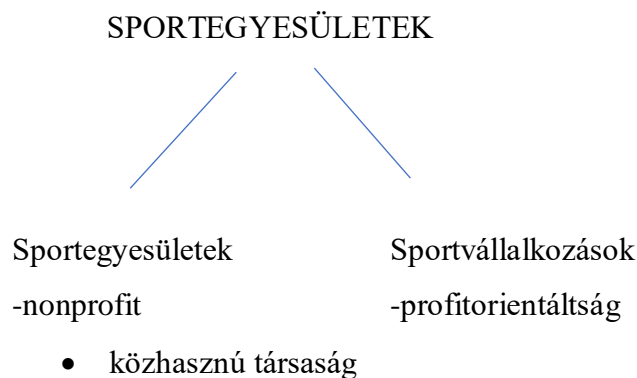
- Szabadidő tevékenység
- A sport fizikai erőfeszítéssel jár
- Nem szükséges eleme a verseny
- A sportoló célja a szabadidő eltöltés, egészségmegőrzés
- A sportoló közgazdasági szerepe: FOGYASZTÓ
- A csere tárgya a sportolási lehetőség, a felszerelés, a sportbeli sikerélmény, életstílus-feeling mint USP-Unique Selling Proposition
- Professzionális sportpiac:
  - Munka
  - A sport nem feltétlenül jár fizikai erőfeszítéssel
  - Szükséges eleme a verseny
  - A sportoló célja a jövedelemszerzés
  - A sportoló közgazdasági szerepe: MUNKAERŐ
  - A csere tárgya a sportrendezvény, mint látványosság

## 4. A sportklub bemutatása

Az egyesületünk neve Toriki KHKE, 2006-ban alakultunk Zalaegerszegen. Az edző Takács Ferenc, aki azelőtt Németországban edzősködött. A zalaegerszegi Keresztury Dezső VMK-ban található az edzőtermünk.

Először is tisztázzuk mi is az a sportegyesület.

### 4. ábra: Sportegyesületek típusai



- alapítvány

Forrás: <http://tf.hu/wpcontent/uploads/2009/07/sportfinanszirozás.pdf>

A sportegyesületeket a polgári törvénykönyv szabályozza.

### **Az egyesület fogalma**

Az alapszabályban meghatározott célok folyamatos megvalósítására létesített, az egyesületi tagok és emberek közös egysége. Az önkormányzatiságra és a tagok tevékenységére történő utalás kimaradt a szabályok közül, de ez nincs nagy hatással rá.

### **Az egyesület célja**

A tagok véleménye és akarata alapján határozzák meg a célt, ezért a törvénynek nincs beleszólása, csak a korlátot mondja ki, ez pedig korlátjain túlmenően a gazdasági tevékenységnek közvetlenül összefüggő dolog a tevékenységnek az egyesületi cél megvalósításával. Tehát, ha a tagok nagyrészt gazdasági célt határoztak meg maguknak, akkor annak megvalósítására a gazdasági társaság keretei adnak szolgálatot.

### **A egyesület létrejötte**

Bírósági bejegyzésekkel jönnek létre az egyesületek, de az a feltétele, hogy az alapszabályt mindennel együtt elfogadják, valamint meg kell választaniuk a vezető tisztségviselőket, úgy, hogy ez ne ütközzön jogszabályba.

### **A tagok száma**

Minimum 10 személynek kell együttműködni, ahhoz hogy egyesületet alapítsanak. Viszont az új Ptk. a tagi létszámot változtatja, és úgy mondja, hogy az egyesület a törvényben foglaltak alapján megszűnik, ha a tagok száma nem üti meg a 10 főt.

### **A tagság keletkezése, megszűnése**

Az egyesületi tagság az alapításkor a nyilvántartásba vételével az egyesületnek, az alapítás után a belépési kérelemnek elfogadásával jön létre.

### **A tagok jogállása**

Az egyesület tevékenységében az egyesület tagjai jogosultak részt venni. Ugyan olyan és egyenlő jogok járnak és ugyan olyan mértékű kötelezettségek terhelik a tagokat.

Fejlemény, hogy az alapszabály megengedő rendelkezésekor a lépviselelőn át is gyakorolhatja a tag a tagsági jogait.

### **Az egyesület megszűnése**

Jogutódlással vagy jogutód nélkül lehet a megszűnés menete, amely a jogi személy jogutód hiányában történő megszűnésének általános esetein túl előfordulható okok miatt, vagy a tagság hiánya, vagy kimerülése miatt, ha az egyesületi tagok száma hat hónap után nem éri el a 10 főt.

Ugyanúgy maradt az is, hogy a megszűnő egyesületek nem oszthatják fel egymás között a vagyont, vagy nem adhatja át más célú szervezet részére.

### **Az egyesület alapszabálya**

Meg kell határozni az alapszabályában a jogi személy létesítő okiratának a kötelező és általános tartalmi elemein túl:

- a tagok kötelezettségeit és jogait

-hatáskörét és szervezést az egyesületnek, valamint a tagokra, a vezető tisztségviselőkre és a felügyelőbizottsági tagokra irányuló kizáró és összeférhetlenségi szabályokat

-az egyesületi határozatot, alapszabályt, vagy jogszabályt sértő vagy amit nem lehet összeegyeztetni az egyesület céljával a tagi magatartása, akkor lehet alkalmazni a jogkövetkezményeket, és az eljárás szabályait a taggal szemben.

- lebonyolítása és összehívása a közgyűlésnek, a közgyűlés helyének meghatározása, a közgyűlési meghívó tartalmának, a levezető elnöknek, a közgyűlés tisztségviselőinek, a napirendnek, a határozatképességnek, a szavazatszámológó, a szavazásnak, a jegyzőkönyvvezetésnek, és a határozatok kihirdetésének a szabályait

-feltételeit a szavazati jog gyakorlásának.

### **Az egyesület szervei**

-a közgyűlés az egyesület döntéshozó szerve

Minimum évente egy alkalommal kell összehívni a közgyűlést, ez kötelező. Az alapszabály ennél kevesebb ülésezést előíró rendelkezése semmis. (<https://jogaszvilag.hu/szakma/az-egyesuletek-fo-szabalyai-az-uj-ptk-ban/> letöltve 2019.11.01.)

Egy kép a csapatunkról:

5. ábra: csapatkép



6. ábra: Csapat logó



Forrás: <https://magyarkaratesport.hu/>

#### 4.1. Célok és célcsoportok

Nagyon egyoldalú a magyar utánpótlás nevelési rendszer. Az egészségmegőrzés, az egészséges életmódra szoktatás és az utánpótlás nevelés, a látványsportok fogyasztói szokások kialakítás feladatait csak kisebb körben, korlátozottan tölti be.

Legfontosabb célkitűzésünk az utánpótlás nevelés és versenyeztetés mellett, a karate sportág elterjesztése, népszerűsítése valamint a gyerekek egészséges életre való nevelése. Terveink között szerepelt egy olyan bázis létrehozása, ahol optimális körülmények és megfelelő sportszakmai háttér biztosítása mellett sportolhatnak a gyerekek. Koncepciónk részét képezi azon fiatalok megtalálása, akik alkalmasak a karate sportág gyakorlására, mivel nálunk a versenysport komoly szerephez jut, sikeres versenyzők nevelése, felkészítése. Szeretnénk megerősíteni és stabilizálni szervezetünk pozícióját, mind a hazai, mind a nemzetközi mezőnyben. Hosszú távú célunk, hogy a 2020-ban Japánban és remélhetőleg 2024 Párizsban megrendezésre kerülő olimpiai játékokon indulási jogot szerezzenek versenyzőink, ezért az elkövetkező években szeretnénk jól kihasználni az olimpiai részvétel adta lehetőségeket.

- **Utánpótlás neveléssel, versenyeztetéssel kapcsolatos célok:**

Zalaegerszeg és térségében a sport karate utánpótlás bázisának szélesítése, sportlétesítmény-fejlesztési feladatok ellátása. Együttműködés a városban működő óvodákkal, általános iskolákkal. Magyarországon, illetve külföldön megrendezésre kerülő utánpótlás versenyeken való részvétel. Az utánpótlás nevelés mellett, nagyobb hangsúlyt fektetni a szakmai továbbképzésekre és a szükséges infrastruktúra megteremtésére.

#### **A fő célcsoportok és a hozzá kapcsolt célok**

- 5-6 évesek részére a sportág megszerettetése, játékos formában, mozgáskoordinációs feladatokkal.
- 7-8 évesek részére alapképzés megkezdése, tehetséges sportolók felkészítése, versenyeztetése
- 9-13 évesek részére sportág-specifikus képzés
- 14-21 évesek részére technikai, taktikai képzés, kiemelt egyéni foglalkozások

## **4.2. Szolgáltatások és a hozzájuk kapcsolódó feladatok**

### **4.2.1.A versenyzőkhöz kapcsolt szolgáltatások bemutatása:**

A verseny karatében két féléves (naptári) felkészülési ciklus van.

A felkészülési időszakok lényege, hogy megfogalmazzuk a célt, az anyagot és a módszert.

- Kivel, mikor, mit akarok végeztetni és hogyan?

Célok és feladatok (tervezés):

Az edzéstervezésnél felkészítésnél tudni kell:

- Ki a „célcsoport”? a korosztályok életkori sajátosságainak figyelembevétele.
- Milyen időszakot ölel át a tervezés?
- Mi a cél? Mire készülünk?
- Hova akarunk eljutni?

Az éves szöveges edzésterv menete:

1. Az előző év értékelése: (van)

- mi áll rendelkezésre a gyakorlatban

Tárgyi feltételek

Személyi feltételek

- a szakmai munka értékelése
- eredményesség
- főbb hiányosságok

2. Az új év célkitűzései (ami a versenyzők számára a fontosabb) és ehhez mire van szükség:

- elsődleges célok

Versenyeztetés

Szponzorok

- másodlagos célok
  - utánpótlás megszervezése
  - a jó csapatszellem kialakítása
  - a sportág népszerűsítése

Az edzésterv lebontása:

Makrociklusok:

Felkészülési időszakok grafikus tervezés:

Tiszta felkészülés/Alapozás - Képességek megszerzése, fejlesztése 2 - 4 hét

Vegyes /Formába hozás - + technikai elemek hozzáadása (formába hozás) 3-5 hét

Versenyidőszak - A megszerzett sportforma (kis ingadozással) megtartása.  
A versenyző a számára jelentős versenyeken legyen csúcsmórába

Átmeneti - Az iskolaévhez, vagy a két versenyidőszakhoz igazodó terhelés  
levezetése. Esetleg övvizsga

Makrociklus: egy nagyobb időegység (3-5 hét) azonos feladatokkal és munkavégzési  
céllal.

Mikro ciklus: a makrocikluson belül, 5-10 nap

Gyakorlatban ez úgy néz ki, hogy a versenyzőknek heti 8 edzésük van. egy délelőtt és egy délután. Erőnléti edzés van reggel, este pedig a karate edzés. Ez azért van így, mert minél több időnek el kell telnie az két edzés között, hogy az izmaink regenerálódjanak. A karate versenyszerű üzése komoly és kényszeres súly csökkentéssel járhat bizonyos versenyzők esetén, ezért sok esetben szükséges dietetikus segítségét kérni az étkezéssel kapcsolatban. Vannak olyan versenyzők, akik a súlycsoport felső határán ingadoznak, és nekik nagyon fontos lenne, hogy ne kelljen drasztikusan fogyasztaniuk. Kiegészítésként úszni járnak a versenyzők az izomerő növelés és a regenerálódás miatt.

Költségvetési terv:

A tervezett felkészülés csak akkor valósulhat meg, ha az anyagi háttér biztosított!

A terv két nagy egységet tartalmaz:

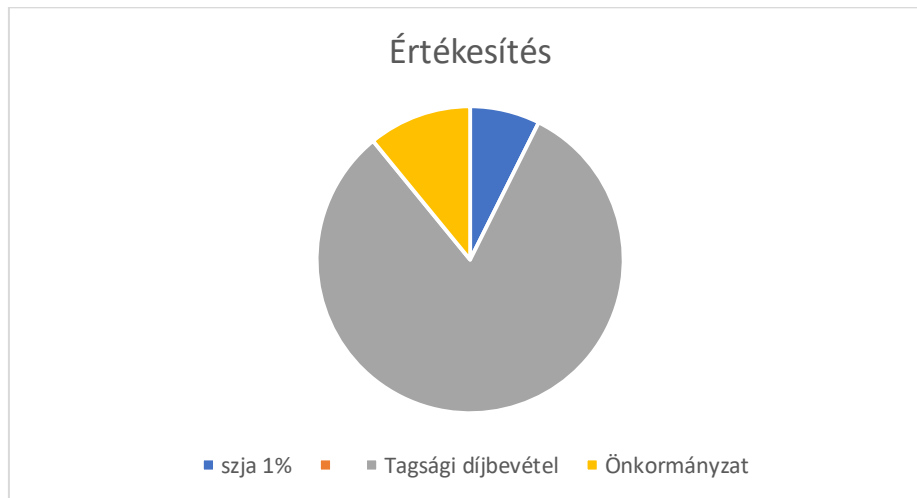
- Bevételek: tagdíjak, pályázatok, támogatások, edzőtáborok, övvizsgák, stb.
- Kiadások: terembérlés, versenyek, segédeszközök, utazások, edzőtáborok

Mindkét egység tartalmazza a felkészülési időszak összes pénzforgalmát.

(saját forrás)

#### 4.3. A klub vagyoni és pénzügyi helyzete

## 7. ábra: Az egyesület bevételeinek alakulása az elmúlt évben



Forrás: saját szerkesztés a Toriki KHKE adatai alapján

A sportegyesületünknek (Toriki) vannak bevételi forrásai, valamint kiadásai. A bevételi oldalon jellenek meg az állami, önkormányzati és magánszponzori támogatások, ezen felül sokan támogatják a sportegyesületet a személyi jövedelem adójuk egy százalékának felajánlásával. Továbbá az egyesület tagjai tagdíjjal, illetve vizsgadíjjal járulnak hozzá az egyesület működéséhez, valamint meglehetősen sok szülő próbálja segíteni a munkánkat.

Mint minden egyesületnél, úgy a Toriki sportkarate klubnál is felmerülnek kiadások. Ide tartoznak például a napi edzőmunkához szükséges eszközök beszerzésének költsége, bérleti díjak befizetése, víz -, fűtés-, villanyszámla. Év közbeni forráshiányt eredményeznek a versenyeztetés miatt felmerülő kiadások, ide tartoznak a védőfelszerelések beszerzései, utazási költségek, szállás költségek. A munkát néha hátráltatja az is, hogy nincs elegendő forrás arra sem, hogy az edző el tudja kísérni a versenyzőjét egy rangos versenyre. Az jól látható, hogy az egyesület a tagdíjbevételekből tartja fent magát, ami hosszú távon a fejlődés gátja.

Sportegyesületek:

- Élvonalban
- Versenysportban
- Diáksportban
- Szabadidősportban



Vannak egy, vagy több szakosztályos sportegyesületek. A küzdő sportegyesületek nagyrészen profitorientáltak, mivel nem látványsportról beszélünk. Főleg élversenyzőket nevelnek ki, nem igazán hobbisport, bár vannak, akik csak mozgás, önvédelem vagy szabadidő eltöltés miatt űzik.

Itt a pénz nem főként a szponzorokból jön be, hanem a sportolók tagdíjaiból, utánpótlásnevelésből.

(<http://docplayer.hu/1018155-Az-allami-sportfinansziroz-as-uj-utjai.html>)

### **A sportipar üzletszerű működésének szempontjai:**

András (András 2003) álláspontja alapján a sportipar sokdimenziós modernizációs folyamatának egyik fontos része a sportipar üzletszerű működése, aminek viszont van három jelentős feltétele. Ez megmutatja mennyire képes megfelelni a sportipar a piaci racionalitás követelményének. Három szempont együttes vizsgálata alapján állapíthatjuk meg a nemzetgazdaságok sportiparának üzletszerűségi mértékét:

- *a tőkebefektetés mértéke* – az üzleti szempontok természetesen jelennek meg, amennyiben a sportiparban viszonylag komoly összeg jön elő.
- *a fogyasztó-orientált üzleti szolgáltatás szemléletének érvényesülése* – hogyha a szolgáltatók túlélésének, rentábilis működésének a feltétele a fogyasztó megnyerésétől függ, akkor még jobban fontossá válik a fogyasztó személye
- *a sportipar üzleti intézményrendszerének, infrastruktúrájának kiforrottsága* – ha léteznek gazdasági társasági formában lévő sportklubok, sportvállalatok, és azok megalkották a hatékony üzleti működéshez kellendő jogi intézményrendszert.

Sok éve tudják az emberek, hogy a szféra alulfinanszírozott, de a „nincs elég pénz a sportban” megjegyzésen túl még senki nem mutatott egy olyan finanszírozási modellt, ami adna egy választ, vagy csak egy kiindulási pontot, utat mutatna a hiányzó többletforrások előteremtésére. Az addicionális források bevonását előirányzó konkrét lépéseke kiállított modellek nem igazán érik el a gyakorlati megvalósítás színterére, a krónikus forráshiánytól szenvedő sportágatok számára.

(<http://docplayer.hu/1018155-Az-allami-sportfinansziroz-as-uj-utjai.html> letöltve 2019.11.02)

## 5. A sportklub finanszírozásának lehetőségei

### 5.1. Finanszírozás elméleti megközelítésben

Először általánosságban közelítem a finanszírozás témáját. A finanszírozási igény lehet rövid- és hosszútávú is. Beruházásokhoz kapcsolódik legtöbbször a hosszú távú finanszírozási igény, a rövidtávú finanszírozási igény pedig nagyrészt a forgóeszközgazdálkodást segíti. Vannak belső és külső forrás lehetőségek. A vállalkozáson kívüli szereplőktől oldja meg a forrásigényt a külső finanszírozás. Eszközértékesítésekből észlelt pénzáramokról és működési pénzáramlásokról van szó a belső forrásoknál. Beszélhetünk idegen tőkéről és saját tőkéről, forrást adó tulajdonosi jog gyakorlásánál a saját tőkéről beszélünk. (Chikán Attila, 2001)

A beruházások kapcsolata a finanszírozással:

- Más hatása van a finanszírozásnak a beruházásra, és más hatása van a beruházásnak a finanszírozásra.
- A finanszírozásnak olyan hatása van a beruházásra, hogy az elvárt hozammal szemben feltámasztott követelmény, a finanszírozás során kristályosodik ki.
- A beruházás hatása a finanszírozásra : a többletet ami ez után osztalékká változik a befektetések sikeres megvalósulása hozza létre. Meghatározó a hozam szempontjából, ezért hat rá. . (Chikán Attila, 2001)

#### **A legjellemzőbb belső források:**

Eredménytartalék lekötése: a korábban, valamint a jelen adóévben alakult eredményt a tagok nem veszik fel osztalékként, hanem a később bekövetkezendő fejlesztésekre. Nagy részben befolyásolja ezt a tételt, a társaság osztalékpolitikája. Egyedül a tőke alternatív költsége jelenik költségként, mivel valószínű ez a legolcsóbb formája.<sup>1</sup>

Értékcsökkenés: ez a forma, a régebben aktivált eszközök elszámolt értékcsökkenését jelenti. A mérlegben kimutatott összeget minden esetben fejlesztésre kell fordítani, különben a

vállalkozás eszközállományának értéke jelentősen csökkenni fog. Ezt a formát hívják más néven csendes formának is.<sup>2</sup>

Nem használt eszközök értékesítése: a technológiai fejlődés, és kapacitás csökkenés miatt üzemkörön kívül helyezett eszközöket jelenti.

Készletcsökkentés: sok mindentől függ a készlet szint szabályozása. Ha olyan mértékben csökken, hogy a kiszolgálási idő rosszabb helyzetbe kerül, akkor jelentősebb hátrányt jelent az ügylet mint előnyt. De a piacszerkezet is megváltozhat a fogyasztó preferenciák miatt. Ilyenkor forrásbevonást eredményezhet a félretett, elfekvő anyagok, készletek árengedménnyel történő értékesítése.

**Idegen tőkénél** a forrást adónak nem áll rendelkezésére tulajdonosi jog, előzetes megállapodás szerint adós-hitelező jogviszony jön létre. A jövedelmezőségtől függetlenül köteles teljesíteni a vállalat a megállapodásban rögzítetteket. Statisztikák szerint a belső forrásokból oldják meg a finanszírozási igényeiket a vállalatok.

#### **A legjellemzőbb idegen források:**

Rendszerint adósságjellegű források intézményes keretek között. De előfordulnak nem intézményesített formák is.

Tőkeemelés: itt két lehetőség van. A gyakoribb, hogy a tulajdonosok további pénzt adnak a társaság számára, és ezt jegyzett tőkévé alakítják. Másik esetben az új partner keresésében és bevonásában gondolkodnak, aki olyan befektető, aki eddig nem volt a tulajdonosok között. Ilyenkor is két opció van, egyik, hogy hagyományos módon lép be a társaság életébe, ez tőzsdén kívüli társaságoknál jellemző

Bankhitelek: a leggyakrabban használt finanszírozási forma. Itt a számlavezető bank a hitelező bank egyszerre. A bankhitel sok osztályozási kategória alapján elképzelhető.

Lejárat szerint:

rövid lejáratú hitel: éven belüli hitel, tulajdonképpen a jövőben esedékes árbevételt előlegezi meg, melyből jelenben képződött kiadásokat egyenlít ki.

közép lejáraton: általában 3-5 év, ezen a lejáraton több hitelcél is hozzárendelhető, hosszú lejáraton: általában beruházáshoz kapcsolódik (5 év felett), ezzel szintén megelőlegezi a későbbi pénzáram jelenlegi felhasználását.

Hosszúlejáratú hitel: általában 5 felett soroljuk ide a hiteleket.

Hitelcél szerint:

Folyószámlahitel: a pénzforgalmi számlához kapcsolódik, melynek fedezete maga a pénzforgalom. Likviditással kapcsolatos gondokat segít átvészelni.

Forgóeszközhitel: a vállalkozás forgóeszközlekkötését finanszírozza. Főként készletekhez kapcsolódik, de nagy részen mozog a felhasználása. Annuitásos hiteltípus, a törlesztés általában havi részletekben van jelen.

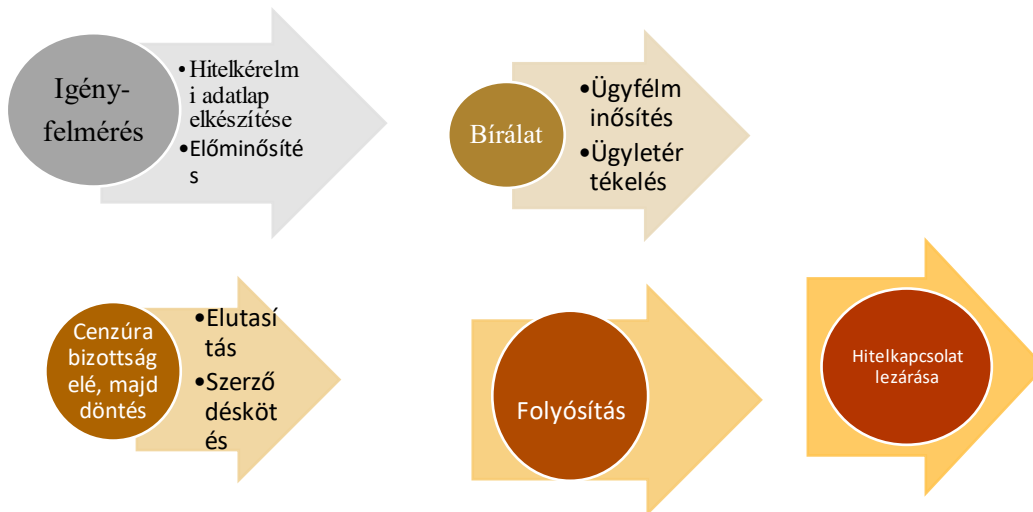
Beruházási hitel: ilyen típusú hitelt beruházási céllal lehet igényelni. Kapcsolódhat termelőeszközkhöz, de akár ingatlanvásárláshoz is. Felhasználási területe nagy spektrumot ölel fel. Tehát a finanszírozás legismertebb formája. A pénzügyi válság óta viszont a bankok hitelezésének a gyakorlása nagy mértékben csökkent. A feltételek szigorítása rövid idő alatt mutatta a hatását.

Lombard hitel: vidék típusú hitelforma, mely azt jelenti, hogy akár betét, akár értékpapír fedezet mellett adja a bank a forrást az igénybe vevő részére.

(Illés Istvánné-Gyulai László-Lauf László 2013)

A hitelezés folyamata:

### 8. ábra: A hitelezés folyamata



(Forrás: saját szerkesztés, Illés –Gyulai –Lauf, 2013 alapján)

Az eltelt idő a benyújtástól számítva a folyósításig nagy mértékű skálán mozog. Erősen függ a hitelügylet nehézségétől, a fedezetek megjelenési formájától. Általában beruházási hitel esetében 3-5 hét a kifizetési ideje. (Illés – Gyulai – Lauf, 2013)

Kötvénykibocsátás: a nemzetgazdaságban sokféle értékpapír van jelen. A hitelezői joga alapuló értékpapírok közül a legismertebb a kötvény. Itt nagyon figyelembe kell venni a méretgazdaságossági kérdéseket. Kisebb vállalkozásoknál szóban se jöhet, a tranzakciós költség magassága miatt. A banki finanszírozásnál drágább dolog. Általánosságban kimondható, hogy nagyságrendileg 100 millió forint körüli összeg esetén van értelme meggondolni, de ezek nem feltétlen a kkv szektor nagyságával vannak összhangban. A fentiek miatt inkább elvi lehetőség, a gyakorlatban már ritkábban fordul elő.<sup>3</sup>

Váltó: manapság nem gyakran találkozunk már vele, ez a legkevésbé ismert a KKV szektor. Ennek ellenére néhány gondolatban térek rá. Alapvetően egy olyan értékpapír, amely hitelviszonyt létesít. Aki kibocsájtja, az azt vállalja, hogy egy adott napon, a váltón szereplő összeget megfizeti vagy a váltón lévő személy részére, vagy egy általa kinyilatkoztatott harmadik személy részére.

2 típusa létezik:

- saját váltó
- idegen váltó

Előnye az, hogy forgatható, így fizetési eszközként is remekül helyt áll. Az előforduló sikertelen teljesítés esetén nincs hosszú távú végrehajtási eljárás, mert azonnal végrehajtható. (Lejáratot követő három napon belül köteles az eljárás megindítása) <sup>4</sup> Másik előny a leszámítolás, amely annyit jelent, hogy a lejárat előtt benyújtásra kerül a bank felé, aki a futamidő végéig járó kamat levonása után megvásárolja az értékpapírt

(Illés Istvánné-Gyulai László-Lauf László 2013: A vállalkozásfinanszírozás alapjai Saldo 30-33)

Egyéb kölcsönök: általánosságban magánszemélytől, illetve tagtól kapott kölcsönökre kell gondolni. Főként mikrovállalkozásoknál jellemző, hogy a tagok, illetve a családtagok finanszírozzák a társaságot, legyen az beruházása igény, vagy akár forgóeszközigény. Mivel az érzelmi kötődés nagy mértékű, általában kamatmentes formára kell gondolni. Alacsony forrás lehetőségeket jelent, inkább átmeneti likviditási hiány átvészelésére szolgál.

(Béza Dániel-Csákné Filep Judit-Csapó Krisztián-Csubák Tibor Krisztián-Farkas Szilveszter-Szerb László, 2013 Kisvállalkozások finanszírozása Perfekt Budapest 121 o.)

Lízing: az elmúlt időszakban nagyobb hangsúlyt kapott. Itt a finanszírozó nagyobb biztonságban van. Három szereplős ügyletről van szó.

A 3 fél:

- Lízingbe vevő
- Lízingbe adó társaság
- Eszközt értékesítő (Eladó)

Fontos elem, hogy a tulajdonjog és a használati jog nem ugyan az. A lízingbeadó a szolgáltatásért lízingdíjat számít fel.

Több típusa létezik:

- pénzügyi lízing:
  - 2 típust különböztetünk meg:
    - o zártvégű lízing: itt a tulajdonjog a lízingbe adónál van, de a lízingbe vevő könyveiben kerül kimutatásra. Utolsó részlettel kerül a tulajdonába lízingbe vevőnek. Hasonló a beruházási hitellel.
    - o nyíltvégű lízing, a futamidő lejártával a vevő dönthet arról, hogy szeretné vásárolni maradványértéken, avagy nem.
- operatív lízing: bármikor szüneteltethető, központi elem nem a tulajdonjog, hanem a használati jog. Nem javasolt az eszköz megvásárlása, mivel általában rövid futamidőről szól.
- Visszlízing: speciális forma, a már korábban a vevő tulajdonában lévő eszközre szerződnek. Viszonylag egyedi forma, alapvetően pénzügyi nehézségek esetén tölt be szerepet. Hasznos az eladó számára azonban, mert az eszközt továbbra is használja, a lejárat végén pedig visszakerül a tulajdonába.

(Dr Horváth Zsuzsanna, 2010: Vállalkozásfinanszírozás (Pénzügy II.) Nemzeti Tankönyvkiadó Budapest 53-56)

Factoring: a futamidő lejárat előtti, áruszállításból adódó követelések eladását jelenti. A vevőkövetelés lejárat előtt lehet pénzhez jutni. Mindig minősítés van előtte. Általában a követelés 80-90%-át vásárolják meg. Lehet egyedi, vagy akár folyamatos szerződés is szerződés alapján. Magyarországon nem nagy számban terjedt el, uniós átlagtól elmaradt. Az a veszély benne, hogy a követelés behajthatatlan. Emiatt visszkeresetet szoktak alkalmazni, mely alapján behajthatatlanság esetén az eredeti állapot visszacsinálható.

(Illés Istvánné-Gyulai László-Lauf László 2013: A vállalkozásfinanszírozás alapjai Saldo Budapest, 41, 331-335 o)

Forfait ügylet lényege ugyan az, mint a factoring szolgáltatásnak. Szokás szerint beruházáshoz kapcsolódó követelések megvásárlását jelenti, középtávon. Jellemzően export ügyletet érint. Visszkereset nélküli ügyletről van szó, jutalék ellenében. Alapvető különbségek a factoring szolgáltatástól:

- közép és hosszúlejáratú exportkövetelésekhez kapcsolódik
- összecszerülésében jelentősebb volumenű szerződésekhez társul
- a vevő az ügylet létrejöttéről nem feltétlenül szerez tudomást.

(Illés Istvánné-Gyulai László-Lauf László 2013: A vállalkozásfinanszírozás alapjai Saldo Budapest, 41, 331-335 o)

Szállítói hitelek: általános üzletmenetben felmerülő hitel, melyet megállapodás szerint a szállító ad a vevőnek. Jó a vevő számára, mert rugalmas, valamint a pénzügyintézetektől független. Habár társadalmilag veszélyt hordoz magában.

A legismertebb formák közé tartozik, mérettől függetlenül majdnem minden részben ott van. Sőt, minél nagyobb egy vállalkozás, annál jobban támaszkodhat erre forráslehetőségre. Ennek több oka is van. Egyrészt a meglévő erőfőlény miatti helyzetelőnyt tudja kihasználni, másrészt nagyobb részben történő beszerzés esetén nagyobb kedvezményt lehet elérni. Gondoljunk a skontó-ra, mely mennyiségi egység alapján számított árengedményt jelent. Természetesen bizalmi viszont feltételez, a korábbi időszakokban pontos fizetésekkel kellett megalapozni. Lejárati idő általában 30 napon belüli. Az ennél hosszabb lejárat esetén, már a felár beépül árba, hiszen elképzelhető, hogy a szállítói hitelt nyújtónak is forrást kell bevonnia, és ennek a többletköltsége épül be.

Vevő előlegek: szintén veszélyes terület. A vevőtől a rendeléskor előre kikötött előleg bekérése is rövid lejáratú, rugalmas finanszírozó eszköz. Röviden annyit jelent, hogy a vevő az gazdasági esemény megtörténte előtt megfizeti a vételár egy részét. Nem tartozik a legelterjedtebb formák közé, de azért elég gyakran találkozhatunk vele. A finanszírozási szerep mellett van egy biztosíték típusú szerep is. A mezőgazdaságban terjedt el leginkább<sup>5</sup> Két funkciója is lehet:

- kockázat megosztó funkció, gondoljunk a lakásépítésekre
- a beruházás költségviselését is megosztják

A bizalmi viszony itt erősen jelen van ezen a területen is



(Béza Dániel, Csapó Krisztián, Farkas Szilveszter, Filep Judit, Szerb László, 2013: Kisvállalkozások finanszírozása Perfekt Budapest 120-123 o.)

Vevő fizetési határidejének rövidítése: viszonylag kényes terület, hiszen a vevők mindig különleges helyet foglalnak el a rendszerben. Nem szabad túlfeszíteni a húrt, mert könnyen a vizsályára fordulhat a dolog, könnyen konkurens céghez taszíthatjuk a vevőinket. Amennyiben magas fokú óvatossággal kezeljük, szintén alacsony költséggel juthatunk – rövid lejáratú - forráshoz. Az üzleti életben az alábbi formában gyakran találkozhatunk vele:

- Skontó:

Alapvetően készpénzre vonatkozó, vagy határidő előtt történő fizetéshez kapcsolódik. Mértéke százalékos formában, a számla végösszegében kerül kifejezésre.

Pályázatok, és azok előfinanszírozása:

Szállítók fizetési határ idejének nyújtása: az előző ponthoz hasonlóan, csak a szállítói oldalról megközelítve. Az óvatosság kevésbé fontos, hiszen a szállítói kör nem annyira érzékeny terület. Ennek ellenére körültekintően kell eljárni, és megérezni az ebben rejlő tartalékokat, melyeket a tárgyalásokon kiaknázhatóak. Széles körben alkalmazott forma. Lényegét tekintve annyit jelent, hogy az áruszállítást követően az ellenérték megfizetése egy későbbi időpontban történik meg. Szoros partneri viszonyt feltételez, mivel a bizalom szerepe rendkívül nagyfokú. Kamatfizetés nem kapcsolódik hozzá, ezért közkedvelt forma.

Technikai források: speciális forma, nem akaratlagos, hanem önmagától képződik. Gondoljunk a munkabérre valamint a járulékaire, illetve az adókra. Járulékok például a tárgyhót követő hó 12.én kerülnek befizetésre a költségvetésre, nem a felmerülésükkor. Rendkívül rövidtávon állnak rendelkezésre, és nem befolyásolható.

(Illés Istvánné-Gyulai László-Lauf László 2013)

## 5.2. A szponzoráció

Szponzorációnak nevezünk minden sporthoz, eseményhez, vagy társadalmilag fontos dologhoz adott támogatást, amelynek célja közvetlen asszociációt létesíteni az esemény és a támogatást nyújtó szervezet vagy terméke között. Ezzel el szeretné érni a támogatást nyújtó a

promóciós céljait, vagy támogassa, lehetővé tölve szélesebb értelemben vett marketingcéljait.

- Szponzorálás: ellentétezt anyagi vagy egyéb támogatások nyújtása
- Mecenatúra: ellenszolgáltatás nélküli támogatás nyújtása

A szponzorok céljai:

- A cégre vagy a termékeikre irányítsák a közvélemény figyelmét
- Megerősítése, vagy módosítása a közvéleményben kialakult képről
- A cég azonosítása egyes piaci részletekkel
- A véleményvezetők és döntéshozók körébe Goodwil-építés
- Az árbevételi célok minél gyorsabb megvalósítása
- Előnyökre tenni szert a versenytársakkal szemben, kapcsolat segítségével
- Szórakoztatás segítségével és egyedi vendégül látás lehetőségeit megteremteni

*„a szponzor és a szponzorált közötti kapcsolatnak olyannak kell lenni, ami mindig egy partneri kapcsolatot képvisel. Tehát a szponzor és a sportvezető valóban partnerként dolgoznak együtt nem csupán az egyik dolgozik a másikért, hanem kettő kölcsönösen védi a saját és a másik fél érdekét.”* (Richard Paund) <http://docplayer.hu/1018155-Az-allami-sportfinanszirozás-új-útjai.html>)

Szponzoráció-stratégia

- A vállalati stratégia része a szponzoráció
- Kisebb körben nézve a marketingstratégia része
- Szponzoráció területei.
  - Kultúra
  - Sport
  - Szociális

(<http://docplayer.hu/1018155-Az-allami-sportfinanszirozás-új-útjai.html>)

### 5.3. A sportklub finanszírozása gyakorlati megközelítésben

Európában nincs érdemi összefüggés a sport kormányzatban meglévő képviselte és a sport jelentősége és támogatottsága között. Magyarországon nincsenek regionális szinten tényleges hatáskörrel rendelkező, sportfinanszírozást területi szinten megvalósító és megfelelő költségvetési forrásokkal ellátott helyi egységek. Olyan sportot segítő professzionális szervezet, ami ugyanúgy kézben tartja a kormányzati pénzek eloszlását, felhasználását és ellenőrzését, nincs. Nagyon széttagolt a sport szervezeti rendszere. A köztisztviselők száma túl nagy, ahogy a közjogi személyeké is, feladatrendszerük egy részben összemosódott.

A sporttevékenység finanszírozásának van egyenlete is.

$$Y = R_a + R_s + R_m + R_f + R_g + R_p$$

- Y a sporttevékenység tulajdonosának a sporttevékenység előállításából származó összes közvetlen bevétele

(<http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozaz.pdf> letöltve 2019.11.02.)

#### 9. ábra: A sporttevékenység előállításából származó összes bevétel

The diagram illustrates the equation  $Y = R_a + R_s + R_m + R_f + R_g + R_p$ . Each variable is enclosed in a circular node. The nodes for  $R_a$ ,  $R_s$ ,  $R_m$ ,  $R_f$ ,  $R_g$ , and  $R_p$  are connected sequentially by plus signs (+). The final node,  $Y$ , is preceded by an equals sign (=). The nodes for  $R_a$  and  $Y$  are grey, while the others are in shades of brown.

(Forrás: <http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozaz.pdf> letöltve 2019.11.02.)

Fenti tényezőket nézzük meg részletesebben!

-  $R_a$  az a bevétel, amely a sportolótól származik

-  $R_s$  a helyszínen megnéző, mások sportolását helyben támogató fogyasztóktól származó bevétel

-  $R_m$  médiumokban való közvetítési díj a sporttevékenységben

- Rf az adott sporttevékenység, amely vállalatok által adott , marketingeszközként használatáért fizetett díj.

- Rg járulékos bevételek, amelyek a sporttevékenység által jöttek létre

- Rp a sporttevékenység megalkotásának támogatása a közösség által

Sporttevékenységek finanszírozás típusa szerint az alábbiak lehetnek:

1. Informális sport
2. Magán finanszírozású sport
  - 2.1.Részvételi finanszírozású
  - 2.2.Külső finanszírozású
    - 2.2.1. Közönség
    - 2.2.2. Vállalati
    - 2.2.3. Média
    - 2.2.4. Vegyes külső finanszírozás
  - 2.3. Vegyes magánfinanszírozás
- 3.Közösségi finanszírozású sport
  - 3.1. Állami
  - 3.2. Önkormányzati

Magánfinanszírozás: A magán finanszírozású sporttevékenység finanszírozásában a piaci szereplők által vállalt rész meghaladja a közösségi támogatások mértékét.

Külső piaci szereplők: a közönségtől, szponzoroktól bejövő összbevétel túlhaladja a sportoló fizetett és a közösségi támogatás együttes összegét. A magánfinanszírozású sport több féle lehet.

Vállalati vagy marketingsportként határozhatjuk meg, amikor alapvetően a vállalatok finanszírozzák a sporttevékenységet. Ezt vagy külső, vagy belső marketing célból teszik. Az elmúlt időben terjed a kapcsolati tőke, illetve a vállalati tulajdonosok egyéni imázs építési céllal való sportfinanszírozása, aminek előterébe formálisan többnyire valamilyen vállalati szerződéses kapcsolatrendszer van.

A közvetlen állami sportfinanszírozás értéke az állami költségvetésből: 0,25%-0,3 %

Az önkormányzatok összesen a központi állami finanszírozási források 1,5-2,5 szeresét költik sportfinanszírozásra.

(<http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozás.pdf> letöltve 2019.11.02.)

### Egyesületi sport

-A sportolás megszervezésének egyik fontos célja valószínű az, hogy a sportolók hasznát maximalizálják. A sportolás pénzügyi részei itt másodlagosak, ami a sportolásból származó profit érdekek elmaradását vagy másodlagossá tételét jelenti, de ez nem a „pénz nem számít” elvet követi, hanem kiegyensúlyozott költségvetésre való igyekvést.

### Üzleti sport

-A sportolás megszervezése megeshet kifejezetten a sporttevékenység, a rendezvény, esemény tulajdonosának hasznának, leginkább pénzügyi hasznának maximalizálása céljából. Ebben az esetben elsődlegesek a sportolás pénzügyi vonatkozásai, a sporttevékenység megszervezésének alap kiindulópontja a tulajdonosok profitszerzése. A versenyszakágban ez csak a fogyasztói érték termelésével érheti el a célját, azaz az üzleti sportban is nagy figyelmet kap a fogyasztó, mert tőle jön a bevétel.

A karate elsősortban egyesületi sport.

Források csoportjai:

**10. ábra: A források csoportjai**



Forrás: saját szerkesztés, Toriki egyesület beszámoló

(<http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozás.pdf> letöltve 2019.11.02.)

### 5.2.1. TAO támogatások

Minden Magyarországon társasági adót fizető vállalkozás élhet azzal a lehetőséggel, hogy fizetendő társasági adójának egy részét akár közvetlenül (támogatás útján), akár az adóhivatalon keresztül (rendelkezés útján) valamely arra jogosult filmalkotásnak, előadó-művészeti szervezetnek vagy látvány-csapatsportban érdekelt sportszervezetnek fizeti meg / ajánlja fel.

Két része van: - a régi rendszer, ami közvetlen nyújtja a támogatásokat

-az új rendszer, ami az adófelajánlást jelenti

#### **Közvetlenül nyújtott támogatás (rég rendszer):**

Itt a vállalkozások az adózási kedvezményt az általuk kijelölt kedvezményezett szervezet közvetlen támogatása alapján vehetik igénybe.

Támogatási folyamat lépései:

- Az első lépés olyan kedvezményezett szervezet azonosítása, amely megfelel a Tao. tv-ben meghatározott feltételeknek, és képes is a vállalkozás által nyújtani szándékozott támogatási összeg befogadására.
- A társaság az általa kiválasztott kedvezményezett szervezettel támogatási szerződést köt.
- A támogatási szerződés megkötését követően a támogatás és az elérhető adókedvezmény összegéről a törvényben meghatározott szervezet, szakmai hatóság támogatási igazolást állít ki, amely az adókedvezmény igénybevételének feltétele.
- Az igazolás birtokában a vállalkozás elutalja a támogatott szervezet részére a támogatás összegét, amely a társasági adóban elszámolható költségnek minősül. (Előadó-művészeti szervezetek támogatásánál a sorrend megfordul, az igazolás kiállítására csak a támogatás és a kiegészítő támogatás elutalása után kerülhet sor.)
- A támogatás „költsége” a kiegészítő támogatás, amely a támogatásra eső társasági adó 75%-a, és amelyet szintén a törvényben meghatározott szervezetek részére és törvényben megszabott

határidőben kell a támogatónak megfizetnie, az adókedvezmény érvényesítésének feltételeként. A kiegészítő támogatás nem minősül a vállalkozás érdekében felmerült költségnek.

- A támogatási szerződés és igazolás birtokában, a támogatási összeg és a kiegészítő támogatás pénzügyi teljesítését követően kerülhet sor az adóévre vonatkozóan a társasági adókedvezmény igénybevételére.

Az adóelőnyt a támogatók részben a fizetendő adóból levonva, és másrészt pedig a támogatási összeg társasági adóalapban történő elszámolhatóságán keresztül, adókedvezményként érvényesíthetik, a számított adó 70%-ál nem nagyobb mértékben. Ezáltal 9%-os nominális hozam érhető el a kedvezményezett célok támogatásával. Ez ugyan az, mint a társasági adókulcs. A kiegészítő támogatás összege nagy részben nyomja le a nominális hozamot, ezáltal a tényleges hozam 2,25%.

### **Lényeges szempontok, amelyet a támogatás átutalása előtt javasolt mérlegelni:**

- Amikor már a társaságnak nem lesz adófizetési kötelezettsége, és nem lesz nyereséges, akkor azontúl nem tudja az adókedvezményt nem veheti igénybe.
- Elvesztik a lehetőséget és a jogosultságot az adókedvezmény igénybe vételére a köztartozással rendelkezők, és emiatt az utalás előtt célszerű meggyőződni arról, hogy elmaradt, vagy be nem fizetett tartozása nincs a vállalkozónak.
- Ha nem határidőben fizetik meg a vállalkozások a kiegészítő támogatást, de attól függetlenül a pótolja az érintett adóévre vonatkozó bevallás esedékességéig, akkor csökkentett összegben igénybe veheti az adókedvezményt, ez a póthatáridő, amit, ha elmulasztanak akkor a teljes adókedvezményre is elvesztheti a jogosultságát.
- Az adóhatósági bejelentés is határidős, amit, ha elmulasztanak akkor bíróság elé is kerülhet az ügy.

### **Adófelajánlás (új rendszer)**

Ez egy alternatív támogatási forma, amely az adókedvezménnyel járó rendszer mellett működik. Adójóváíráson keresztül ösztönzi a támogatókat. Maximum 80%-ával a fizetendő

társasági adójuknak támogathatják a kedvezményezett célokat. Így a társaságok kifizetik a társasági adójuk egész részét az adóhatóságnak, majd a felajánlott adó összegét az adóhatóságnak utalja el, majd ők a kedvezményezettnek, amíg a felajánlott adó mértéke 7,5%. Választhatják bármelyik támogatási formát a támogatók, de az adóévben egy egyfajta jogcímen vehetnek igénybe adózási kedvezményt a támogatások kapcsán.

Sajnos a támogatások a karatéhoz, ahogy az összes küzdősporthoz nem jutnak el, mivel nem látványcsapatsportról beszélünk.

(<https://orientax.hu/szolgáltatásaink/társasagi-adokedvezmeny/>

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99600081.TV> )

### 5.3. Innovatív sportfinanszírozási lehetőségek

#### 5.3.1. Olimpiai lottó, mint speciális finanszírozása forma:

Egy kimagasló, speciális megoldás az „Olimpiai lottó” szerencsejáték termék, ami a „Go for Gold” címet kapta. 2005-ben jött létre, azért, hogy 2012-ben Londonban újabb pénzügyi forrásokat biztosítsanak az olimpiai játékok számára. Komoly üzleti elemzést csináltak előtte, ahol meg akarták becsülni, hogy mekkora bevétel fog származni a bevezetést követően.

2005 -2004 között 750 millió font jövedelem volt, az új üzleti modellezés szerint az olimpiai játékokkal kapcsolatos költségek fedezésére. Ennek a bevételi forrásnak a kezelésére külön szakmai csapatot hoztak létre, amiben 5-6 ember volt. A bevételnek a 0,45-0,76 százaléka a működése költség. (Olimpiai Lottó Alap 2008)

Váczi János szerint Magyarországon megoldás lehetne. Úgy gondolja, hogy a szerencsejáték piacon bevezetésre induló, Olimpiai lottó nevet hordó új terméknek a segítségével jelentősen kibővíthetők lennének az olimpiai sportági szakszövetségek számára rendelkezésre álló pénzügyi források, bevételek. A gyakorlati megvalósíthatósága érdekében primer kutatást, és ezen belül szakértői mélyinterjúkat készített. Ezek összegzése alapján az interjúadók által adott válaszok feldolgozása az interjúvázlat által tartalmazott kérdések sorrendjében van.

Először mindenképpen a politikai döntéshozók, másodsorban a sportgazdasági szakértők, harmadsorban pedig a sportszakmai oldal képviselőinek válaszait mutatja. A három oldal képviselőitől kapott válaszok hozzásegíthetnek a sportfinanszírozás helytelenségeink felszínre



hozatalában, és a megjegyzéseikkel fontos inputot, és felfogásbeli háttérrel jelenthetnek az Olimpiai lottó program kidolgozásában.

(<http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozas.pdf>\_letöltve 2019.11.02.)

### 5.3.2. Közösségi finanszírozás

A közösségi finanszírozás alternatív és egyben innovatív forma, amiben következő, leendő befektetők finanszírozási forrást igénylő vállalkozások egy e-célból előállított oldalon keresztül találhatják meg egymást. Nem kell a pénzügyi közvetítő intézmény közreműködése a finanszírozáshoz. A beruházások és a megtakarítások között a közösségi finanszírozás közvetlen kapcsolatot létesít, az induló vállalkozók számára nyitottabb és hozzáférhetőbb lesz az innovatív vállalkozóknak köszönhetően.

Főleg a startup cégeknek ad finanszírozási lehetőséget a közösségi finanszírozás a gazdaságban a kkv szektor. A megelőző években a piac kimagasló növekedést eredményezett a nemzetközi finanszírozásban. 2010-ben nem érte el az 1 milliárd dollárt sem ez a módszer, viszont most 2010 és 2017 között majdnem 50 milliárd dollárt tettek hozzá és fektettek be a globális közösségi finanszírozási piacon, amelynek az Egyesült államok, valamint az Európai Unió a vezetői. Az előbb említett 50 milliárd dollárból 25,8 és 16,9 milliárd dollárt tudtak magukénak.

De azt szükségszerű tudni, hogy az Európai Uniót és annak piacának szinte egész terjedelmét az Egyesült Királyság vezeti és határozza meg. 88%-a az összegyűjtött pénznek angliai vállalkozók kezei alatt vannak.

<https://www.portfolio.hu/bank/20191210/robbanasszeruen-no-a-kozossegi-finanszirozas-409763>

### 5.3.3. „Fogadj örökbe program”

Innovatív finanszírozásként be lehetne indítani a „Fogadj örökbe” programot. Ebben az esetben akár cégek, akár magánszemélyek támogathatják a számukra szimpatikus sportolót. A támogatás összegénél minimum határt lehetne meghúzni (pl. évi 20.000 Ft), felső határ természetesen nem kerülne bevezetésre. Oklevelet állítanánk ki minden évben a támogató részére, valamint a klub által szervezett eseményekre természetesen ingyenes belépést

biztosítanánk. Az ügynek meg lehetne nyerni akár helyi vagy országos „celebeket”, ezzel még vonzóbbá tudnánk tenni az átlagemberek számára.

## **6.Összefoglalás, következtetések**

A küzdősportok fejlődésének elengedhetetlen eleme a nagyobb mértékű állami források nyújtása. Ha nagyobb mértékű támogatásokhoz jutnak a nem látványsportok, akkor sokkal nagyobb mértékű lesz a fejlődés. Így is sokkal eredményesebbek ezek a sportágak, mint a csapat-látványsportok, de a támogatások hatására még nagyobb eredmények születnének.

A küzdősportok megtanítanak az önvédelemre és önbizalmat adnak. A szponzori támogatások segítséget nyújthatnak, de nem elegendő azoknál a sportágaknál, akik állami támogatásban nem részesülnek. Viszont a szponzoroknak is fontos, hogy minél nagyobb körben ismertek legyenek, ezért fontos lenne a küzdősportok népszerűsítése is. A fiatal korosztályban kell elkezdeni a bevezetést a küzdősportokba, rávezetésként például játékos gyakorlatokkal. Ennek a generáció a közösségi oldalokról, reklámokból szerez tudomást.

A küzdősport egyesületekről általánosan elmondható, hogy a bevételek sokkal kisebbek, a kevés külső támogatás miatt, ezzel szemben számos olyan kiadás van, amely elkerülhetetlenek a egyesület életében és ez időszakos forráshiányt okozhat, amely a szakmai munka rovására is mehet. Vannak magánfinanszírozású sportok, amelyek a piaci szereplők által vállalt rész átlépi a közösségi támogatások nagyságát, míg a közösségi finanszírozású egyesületek a szponzoroktól és a közönségből nyerik a bevételüket.

A TAO támogatások nincsenek jelen a küzdősportok életében, ami nagy hátrányt jelent. A társasági adótámogatás közvetlen támogatásokat és adófelajánlásokat is nyújt, amelyek nagy részben segítenék az egyesületek működését.

Úgy vélem, hogy a forráshiánnyal küzdő magyar sportágazatok számára kiszámíthatóbb pénzügyi környezetet kellene biztosítani. Magyarországon az olyan sportok, amelyek nem tartoznak a látvány-csapatsportok közé alulfinanszírozottak. Jóval kevesebb eredményességgel a látványcsapatsportok sokkal nagyobb anyagi támogatáshoz jutnak hozzá. A küzdősportok közül a karate olimpiai sportág lett, amely okból kifolyólag sokkal több anyagi forráshoz kellene jutnia. A küzdősportokat az állam és az önkormányzatok nem vagy csupán kis mértékben támogatják, ezért az edzéstáborok, sok esetben a versenyeztetés is csak akkor működik, ha a szülők részt tudnak venni a sportolók versenyeztetésének és felkészülésének pénzügyi támogatásában. Finanszírozási szempontból a rekreációs és

versenysport között is jelentős különbség van, amit átlagemberek nem tudnak megkülönböztetni. Míg a rekreációs sportolóknak csak az egészségmegőrzés és az élvezet a cél nem túl sok edzéssel, addig az élsportolók napi akár több edzéssel hozzák ki magukból a maximumot.

Az Olimpiai lottó bevezetése azóta sem sikerült, bár a hivatkozott tanulmány szerint megoldás lehetne a sport finanszírozás területén, azonban nem értek egyet vele, mivel Magyarországon amúgy jelentős hajlama lakosságnak az addikcióra. Sok a szenvedélybeteg, és a szerencsejátékfüggőség jelen van hazánkban. Véleményem szerint, hiába lenne alternatíva a finanszírozásban, több hátrányos következmény is lehetne a magyar lakosság körében. Mielőtt terítékre kerülni, tanulmányokat kellene folytatni a lakosság veszélyeztettségéről, valamint lefolytatni a társadalmi egyeztetéseket. Megfelelő kommunikáció kidolgozására is szükség lenne.

Véleményem szerint a TAO támogatási rendszerbe, ha kisebb mértékben is, de bele kellene vonni a karatét és ezzel együtt még jó pár sportágat is. Ebben az esetben a vállalkozások szívesebben fordulnának a kis klubok felé is, be lehet építeni akár korlátozó feltételeket, valamint felső határt is a klub méretétől függően. Nem feltétlenül olyan mértékben, mint a látványcsapatsportoknál, annál jóval kisebb mértékű sporttámogatás is a túlélést jelenthetné a kisebb kluboknak. Akár eredményességi feltételhez is lehetne kötni.

Beépíthető korlátozó tényezők:

- Üzemméreti korlátozás: akár az elmúlt időszak bevételek alapján, Sávosan kialakított rendszerrel, felső határral egybekötve
- Szóba jöhet a létszámhoz kötött sávos mértékben is. (pl 1-10 fő ig, 11-20 főig)
- Eredményesség figyelembe vétele: Olimpiai szereplés, Világ bajnokságon való részvétel, Európai bajnokságon való szereplés, Magyar bajnokság, Utánpótlás esetén diákolimpiák.

A források megcímkézhetőek lehetnének, a felajánló szándékának megfelelően:

- Utánpótlás nevelés
- Versenyeken való részvétel
- Védőfelszerelések
- Edzőtáborokra, és szemináriumokra

- Tárgyi eszköz beszerzés és/vagy pótlás

Természetesen kötelezően nyilvánossága kellene hozni az elszámolással kapcsolatos dokumentumokat. Cserébe reklámfelületet is lehetne biztosítani a versenyeken. Lokálpatriotizmust is lehetne erősíteni, hogy a helyi vállalkozások helyi sportklubokat támogathatnának belőle.

Közösségi kovácsoló erő is lehetne akár a hozadéka. Talán még az érdeklődést is erősíthetné a versenyek iránt is, hiszen elképzelhető lenne, hogy örömmel venne részt a sportsikerekben, ha érzik, hogy részese lehetett a vállalkozása. Távolról sem olyan összegekben kell gondolkodni, mint a jelenlegi látványcsapatsport támogatás, ennek a töredéke is nagy lendületet tudna adni. Tulajdonképpen egy öngerjesztő folyamat indulhatna el, amely rendbe hozhatná sport finanszírozási nehézségeit is.

Nem szabad elmenni amellett sem, hogy ez a gondolat az államra új terhet róna. Hiszen ezek az összegek közpénzből származnak, adóforintokat jelentenek. Ezek az összegek a Magyarország költségvetéséből hiányoznának. Ezt akként lehetne orvosolni, hogy a látványcsapatsportok TAO felajánlását is korlátozni lehetne, és az abból fennmaradó összeget lehetne kis klubokhoz becsatornázni.

Egy utolsó fontos körülmény:

Transzparencia a mai világban megkerülhetetlen. Csakis úgy lehetne működtetni, ha ezek a felajánlások mindenki számára megismerhetők.

Szükség volna egy irányító hatóságra ebben a vonatkozásban, aki felügyeli ezeknek a forrásoknak a felhasználását. Az esetleges visszaéléseket pedig azonnal kiszűri. Amely szervezetnél visszaélés felmerül, 5 évre automatikusan kizáródna ebből a támogatási lehetőségéből. Ebben a tekintetben zéró toleranciát kell meghirdetni és alkalmazni.

Amennyiben ebben a tekintetben – akár más eszközökkel – nem történik változás a sportfinanszírozásban, abban az esetben a kis klubok hosszútávú, fenntartható működése veszélybe kerül. Először az eredmények maradnak el, amitől a finanszírozási nehézségek felerősödnek. Később a folyamatos edzőmunka is elmarad. Rémképképként a klubok megszűnése is napirendre kerülhet.

## Irodalomjegyzék

(Béza Dániel-Csákné Filep Judit-Csapó Krisztián-Csubák Tibor Krisztián-Farkas Szilveszter-Szerb László, 2013 Kisvállalkozások finanszírozása Perfekt Budapest)

(Chikán Attila, 2001, II. kiadás: Vállalatgazdaságtan Aula kiadó Budapest)

(Dr Horváth Zsuzsanna, 2010: Vállalkozásfinanszírozás (Pénzügy II.) Nemzeti Tankönyvkiadó Budapest)

(Illés Istvánné-Gyulai László-Lauf László 2013: A vállalkozásfinanszírozás alapjai Saldo Budapest, 41)

(Pálinkó Éva- Szabó Márta, 2008: Vállalti pénzügyek Typotex kiadó Budapest, 235-236 o) Perfekt Budapest)

(<http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozás.pdf> (letöltés dátuma: 2019. 11.02.)

(<http://docplayer.hu/1018155-Az-allami-sportfinanszirozás-uj-utjai.html>( letöltve 2019.11.02.)

([http://www.jgypk.hu/tamop13e/tananyag\\_html/tananyag\\_reki\\_1/iii51\\_globlis\\_gazdasgi\\_trendek.html](http://www.jgypk.hu/tamop13e/tananyag_html/tananyag_reki_1/iii51_globlis_gazdasgi_trendek.html) letöltve 2019.11.04.)

(<http://tamop412a.ttk.pte.hu/TSI/Birone%20Nagy%20Edit%20-%20Sportpedagogia/sportpedagogia.html#d5e1531> letöltve 2019.11.04.)

(<https://smeconsultancy.hu/blog/A-sport-es-az-uzlet/> letöltve 2019.11.08)

(<https://azuzlet.hu/igy-sportol-ma-magyarorszag/> letöltve 2019.11.09.)

(<https://hu.wikipedia.org/wiki/Karate> letöltve 2019.11.20.)

(<https://jogaszvilag.hu/szakma/az-egyesuletek-fo-szabalyai-az-uj-ptk-ban> letöltve 2019.11.01.)

(<http://tf.hu/wp-content/uploads/2009/07/sportfinanszirozás.pdf> letöltve 2019.10.25.)



BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGRSZEG

## NYILATKOZAT

Alulírott Takács Virág Vivien nyilatkozom, hogy a záródolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját munkám eredményei.

Zalaegerszeg, 2019.12.19.

Takács Virág Vivien s.k.

.....

hallgató aláírása

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg  
Logisztika és Menedzsment Informatika Tanszék

### ZÁRÓVIZSGA DOLGOZAT KONZULTÁCIÓS LAP

Hallgató neve: TAKÁCS VIRÁG VIVIEN	
Születési hely, év: ZALAEGRSZEG, 1999.05.20.	
NEPTUN kód: J51D4F	
Szak: Gazdálkodás és Menedzsment	Szakirány: Kis- és közép vállalkozások
Konzulens neve: Balázs né dr. Lendvai Marietta	Beosztása: főiskolai docens

A szakdolgozat címe:

#### Tanszéki konzultációk igazolása

Konzultáció időpontja	Konzultáció témája	Tanszéki konzulens aláírása
2019.10. 02..	A dolgozat logikai vázának, tartalmi felépítésének áttekintése. Javaslat irodalmakra és forrásokra.	
2019.10.28.	A finanszírozás elméleti megközelítése	
2019.11.13.	Iránymutatás a gyakorlati vonatkozásokhoz	
2019.12.04.	Innovatív finanszírozási lehetőségek, megoldások	
2019.12.18..	A végső dolgozat áttekintése	

A szakdolgozat benyújtható!

Kelt: Zalaegerszeg, 2019. december hó 18. nap

Tanszéki konzulens aláírása

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

(benyújtandó két példányban)

### **Egy sportklub finanszírozásának lehetőségei**

**Takács Virág Vivien**  
gazdálkodás és menedzsment  
Kis- és középvállalkozások

A dolgozatomban egy klub életébe szeretnék bepillantást nyújtani. Milyen napi problémákkal kell megküzdeni a folyamatos működéshez. Élesen elválasztható egymástól a látványcsapatsportok és az egyéb sportklubok, a hátrányos helyzet szinte tapintható. Kidolgoztam, hogy milyen módon lehet egyesületet létrehozni, milyen személyi feltételei vannak az alakulásnak. Milyen módon keletkezik a tagság, illetve szűnik meg, mi is az az alapszabály, s milyen döntéshozó szervei vannak az egyesületnek. Meghatároztam a célokat és a feladatokat a felkészülési időszakoknál az egyesületnek, milyen feltételekre van szükség a sikeres munkához. Részekre osztottuk a sportpiacot, mint rekreációs sportpiac, valamint a professzionális sport. A jellemzőit ismertettem, valamint betekintést adtam a különbségekre is a két fajta sportolási mód között. Látható, hogy a sport belépett az üzleti életbe. A kisebb sportklubok kisebb szerepet töltenek be, mint a látvány-csapatsportok. Bemutattam a karate összes ágazatát és azoknak a jellemzőit. Látható, hogy a sportfinanszírozás Magyarországon gyerekcipőben jár, különösen a kisebb sportklubok tekintetében. A finanszírozási lehetőségek ebben a szektorban be vannak szűkülve. Bemutattam a Toriki KHKE sportegyesületet, a működési nehézségeit, valamint a finanszírozási hiányosságait. Jól látható, hogy nem csak a Toriki, hanem a sportág teljes vertikumát tőkehiány jellemzi. Először a finanszírozási formákat igyekeztem kibontani általánosságban, de részletesen. Hogyan különülnek el a beruházások a finanszírozásoktól, milyen időtávról beszélhetünk ilyen esetekben. Mi számít külső és mi belső forrásnak. Egy hitelezési folyamatnak a bemutatása is sorra került. Ezt



követően kifejtettem, hogy a sport finanszírozás aktuális kérdéseit, és azokra adott válaszokat. Kitűnik a kisebb sportágak hátrányos helyzete a látványcsapatsportokkal szemben. A leírtak alapján belátható, hogy a sportszektor finanszírozása állami beavatkozás nélkül szinte fenntarthatatlan. Mai megváltozott világban olyan megoldásokra van szükség, amelyek igazodnak a kor követelményeihez. A finanszírozási kérdésekre olyan válaszokat igyekeztem adni, melyek nem megszokottak, viszont megvalósítható alternatívát nyújt, valamint a sportág teljes szegmensének megoldást jelenthetnek. A sporttevékenység finanszírozásának gyakorlati megközelítésében egy egyenlet is megmutatkozott, ami jól ábrázolja, hogy miből áll össze egy sportklub költségvetése. Bemutattam a szponzorációt és az mecenatúrát, kifejtettem a célokat és a stratégiát. Láthatóvá tettem a szponzoráció formáit és lehetőségeit. Innovációs megoldásként felmerült az úgy nevezett Olimpiai lottó bevezetése, valamint a Társasági Adóról szóló törvény keretein belüli támogatási forma. Az Olimpiai lottó esetén figyelem felhívással éltem, a lehetséges szenvedélybetegség kezelésére, mivel ez egy nagyon elterjedt betegség a mai világban (szerencsejáték, alkohol, drog) Valamint egy „Fogadj örökbe” program is, ami nagy lehetőséget nyújtana a kisebb sportkluboknak és az ott sportolóknak. A támogatások növelésével arányban növekednének a sportágban elért eredmények is, ami pozitív példaként szolgálna az utánpótlásnak. Valamint az utánpótlás növekedésével a velük kapcsolatban álló személyek (szülők, barátok, rokonok) is közelebb kerülhetnek a sporthoz. Ez egy öngerjesztő folyamat is lehet, ami a sport közösség építő erejét mutatja.