

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

JAKA BOLČINA

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**FINANČNA NESORAZMERJA IN NJIHOV VPLIV NA
ŠPORTNO USPEŠNOST: PRIMER BOSMAN V PREMIER
LEAGUE**

Ljubljana, junij 2009

Jaka Bolčina

IZJAVA

Študent Jaka Bolčina izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Aljoše Valentinčiča, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

Kazalo

UVOD.....	1
1 RAZVOJ NOGOMETNEGA PRODUKTA IN FINANČNI USTROJ PETIH NAJVEČJIH EVROPSKIH LIG PO PRIMERU BOSMAN.....	3
1.1 RAZVOJ NOGOMETNEGA PRODUKTA	3
1.2 EVROPSKI NOGOMETNI TRG Z VIDIKA PRIHODKOV	6
1.2.1 Prihodki najmočnejših pet evropskih lig v zadnjih desetih letih.....	8
1.2.2 Struktura prihodkov najmočnejših petih evropskih lig.....	12
1.3 VELIKOST IZDATKOV ZA PLAČE	15
1.3.1 Gibanje izdatkov za plače v petih najmočnejših evropskih ligah	15
1.3.2 Analiza izdatkov za plače v angleškem nogometu	17
1.3.3 Primerjava izdatkov za plače in prihodkov Premier League klubov ter vpliv TV pogodb na njihovo razmerje ²¹	17
1.4 OSTALE FINANČNE ZNAČILNOSTI	24
1.4.1 Dobičkonosnost prihodkov proučevanih pet evropskih lig.....	24
1.4.2 Prestopna aktivnost angleških klubov	26
1.4.3 Zadolženost Premier League klubov	28
2 TRG IGRALCEV NOGOMETA IN NJEGOVE TRŽNE ZAKONITOSTI.....	30
2.1 RAZVOJ IN INSTITUCIONALNI OKVIRI TRGA NOGOMETNIH IGRALCEV	30
2.1.1 Sistem trga nogometnih igralcev do primera Bosman.....	30
2.1.2 Bosmanov primer in njegove posledice	32
2.1.3 Trg nogometnih igralcev po primeru Bosman.....	35
2.2 KAJ VPLIVA NA PLAČO POKLICNIH NOGOMETAŠEV?.....	39
2.2.1 Dejavniki na strani ponudbe in povpraševanja	39
2.2.2 Dejavniki lastni posameznemu tipu igralca.....	42
3 PODLAGA ZA REGRESIJSKO ANALIZO	45
3.1 PROBLEMI MERJENJA ŠPORTNEGA USPEHA IN TALENTA MOŠTEV	45
3.2 HIPOTEZA UČINKOVITEGA TRGA NOGOMETNIH IGRALCEV	46
3.2.1 Determinacijski koeficient kot merilo učinkovitosti trga	48
3.2.2 Pregled literature in učinkovitosti trga nogometnih igralcev pred Bosmanom.....	50
3.3 OMEJITVE MERJENJA TALENTA Z IZDATKI ZA PLAČE	53
4 POSKUS DOKAZA VPLIVA UPORABLJENEGA TALENTA NA ŠPORTNO USPEŠNOST PREMIER LEAGUE KLUBOV	54
4.1 PODATKI ZA REGRESIJSKO ANALIZO.....	54
4.1.1 Definicija proučevanih spremenljivk in njihove značilnosti.....	54
4.2 UGOTAVLJANJE POVEZAVE MED IZDATKI ZA PLAČE IN USPEŠNOSTJO MOŠTVA S PRIMERJAVO ORDINALNIH SPREMENLJIVK	57
4.2.1 Primerjava v zgodnjem Bosmanovem obdobju.....	57
4.2.2 Primerjava v poznejšem Bosmanovem obdobju	58
4.2.3 Komentar primerjave ordinalnih spremenljivk.....	59
4.3 REGRESIJSKI MODELI	59
4.3.1 Regresijski modeli od sezone 1997/98 do sezone 2001/02	61
4.3.2 Regresijski modeli od sezone 2002/03 do sezone 2006/07	62
4.4 REZULTATI IN NJIHOVA INTERPRETACIJA	66
SKLEP.....	67
LITERATURA IN VIRI.....	71
PRILOGE	

Kazalo tabel

TABELA 1: PRIKAZ IZBRANIH DESKRIPTIVNIH STATISTIK IZDATKOV ZA PLAČE KLUBOV PREMIER LEAGUE OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2001/02 (v 1.000 GBP).....	18
TABELA 2: PRIKAZ IZBRANIH DESKRIPTIVNIH STATISTIK IZDATKOV ZA PLAČE KLUBOV PREMIER LEAGUE OD SEZONE 2002/03 DO SEZONE 2006/07 (v 1.000 GBP).....	20
TABELA 3: PRIKAZ IZBRANIH DESKRIPTIVNIH STATISTIK RELATIVNIH IZDATKOV ZA PLAČE KLUBOV PREMIER LEAGUE V PROUČEVANIH OBDOBJIH.....	55
TABELA 4: PRIKAZ IZBRANIH DESKRIPTIVNIH STATISTIK RELATIVNO OSVOJENIH TOČK KLUBOV PREMIER LEAGUE V PROUČEVANIH OBDOBJIH.....	56

Kazalo slik

SLIKA 1: VELIKOST EVROPSKEGA NOGOMETNEGA TRGA Z VIDIKA PRIHODKOV V LETU 2007	7
SLIKA 2: SKUPNI PRIHODKI ZA PET PROUČEVANIH EVROPSKIH NOGOMETNIH LIG V SEZONAH 1996/97 DO 2006/07.....	8
SLIKA 3: STRUKTURA PRIHODKOV V PETIH PROUČEVANIH EVROPSKIH LIGAH V SEZONI 2006/07 (V MIO EUR).....	12
SLIKA 4: GIBANJE IZDATKOV ZA PLAČE V PETIH NAJMOČNEJŠIH EVROPSKIH LIGAH OD SEZONE 1996/97 DO 2006/07.	16
SLIKA 5: GIBANJE PRIHODKOV TER IZDATKOV ZA PLAČE IN NJIHOVO RAZMERJE ZA PREMIER LEAGUE OD 1992/93 DO 2006/07.....	21
SLIKA 6: ŠTEVILO KLUBOV PREMIER LEAGUE Z DOLOČENIM DELEŽEM IZDATKOV ZA PLAČE V CELOTNIH PRIHODKIH KLUBOV V RAZLIČNIH PROUČEVANIH SEZONAH.....	22
SLIKA 7: DELEŽ IZDATKOV ZA PLAČE V CELOTNIH PRIHODKIH PREMIER LEAGUE KLUBOV V SEZONI 2006/07.....	24
SLIKA 8: DOBIČEK OZIROMA IZGUBA IZ POSLOVANJA PROUČEVANIH EVROPSKIH LIG – 1996/97 DO 2006/07 (V MIO EUR).....	25
SLIKA 9: REGRESIJA PREMICA – LINEARNI VPLIV IN IZDATKOV ZA PLAČE NA OSVOJENE TOČKE PREMIER LEAGUE KLUBOV V SEZONI 2006/07.....	49

UVOD

Šport postaja vse pomembnejši element našega življenja in vsakdana. Klubi, osnovani na amaterski ravni, so prisotni na vsakem koraku, medtem ko glavni športni dogodki pritegnejo zanimanje velikega deleža svetovnega prebivalstva. Obisk pomembnega športnega dogodka je danes znak prestiža in ljudje se jih udeležujejo z namenom druženja in zabave, podobno kot pri obisku gledališča, koncerta in drugih družbenih dogodkov. Športna industrija je vse bolj bistven in celosten del širše zabavne industrije, saj za pridobitev potrošnika tekmuje z modno, glasbeno in filmsko industrijo. Znotraj športne industrije ima evropski nogomet, kot najbolj priljubljen šport v Evropi, posebno mesto. Po nekaterih podatkih, naj bi zadnji finale Lige prvakov med kluboma Manchester United in Barcelona po TV videlo kar 80 mio ljudi (Ferris, 2009, 31. maj).

Poleg priljubljenost pa nogomet postaja vse večji posel in nogometni trg ustvarja nepredstavljivo visoke prihodke. Pravkar izdana publikacija *Annual Review of Football Finance* (2009, str. 6) navaja, da je evropski nogometni trg v letu 2008 ustvaril 14.600 mio EUR prihodkov. Številka je dokaz, da ima nogomet globalne dimenzije in edinstven tržni potencial, ki vpleta čustveno in družbeno pripadnost posameznikov, njihovo zvestobo, strast in poistovetenje z moštvi in posamezniki na igrišču. Nogomet kot takšen ima lastnosti, ki jih ni mogoče primerjati ali najti na drugih trgih (Agudo et al, 2003, str. 42). Tržni potencial nogometa so v začetku 90.let prejšnjega stoletja pravilno opazile zlasti televizije s plačljivim programom. Te so že zgodaj ugotovile, da je zagotovitev TV-pravic za prenos nogometnih tekem najboljši način za povečanje števila naročnikov in prihodkov samega programa. Ni presenetljivo, da so velike medijske hiše pripravljene ponuditi vodilnim evropskim klubom bajne vsote za zagotovitev teh pravic. Real Madrid, na primer, je novembra 2006 podpisal pogodbo za TV-pravice, ki jim v sedmih letih navrže kar 1.100 mio EUR (Rolfe, 2006, 21. november).

S prodorom televizije na področje športa in uvedbo Lige prvakov so nogometni klubi postali močni gospodarski subjekti in potreba oblasti uokviriti in omogočiti lojalno konkurenco je postajala vedno večja. »To je napad na nogomet in uničuje sistem, ki je več let deloval povsem odlično«, »Preklet sem, če bom dal svoj denar v mladinsko šolo samo zato, da pustim večjim klubom si prilastiti produkt brez dovoljenja. Debele mačke bodo lahko postale debelejše, ampak suhe bodo izstradane« (Szymanski, 1999, str. 108). To so le nekateri odzivi nogometnih funkcionarjev na odločitev Evropskega sodišča v primeru Bosman. Ukinitvev omejitev pri zaposlovanju evropske nogometne delovne sile ali Bosmanovo pravilo, ki je stopilo v veljavo s sezono 1996/97, je imelo na trg nogometašev in njihov odnos z delodajalci revolucionaren vpliv. Igralec je z Bosmanovim pravilom dobil, ob poteku pogodbe, status prostega igralca, ki mu je omogočal prestopiti v drug klub brez plačila odškodnine.

Medtem ko je evropski nogometni trg delovne sile postal odprt, pa je evropski trg nogometnega produkta še vedno razdeljen na več nacionalnih prvenstev in ta asimetričnost liberalizacije je izkrivila distribucijo talenta med državami (Vrooman, 2007a, str. 315). Finančna moč in privlačnost velikih zahodnoevropskih poklicnih lig zato močno naraščata, medtem ko se manjše evropske lige spopadajo s problemi nezanimivosti in majhnim tržnim potencialom (Haan et al,

2002, str. 4). Toda vprašanje je, ali se je liberalizacija nogometnega trga dela odrazila na športnih rezultatih moštev. Povedano drugače, ali je trg nogometnih igralcev s pojavom Bosmanovega pravila postal učinkovitejši oziroma ali se uporabljen talent moštva uspešneje in zanesljiveje pretvori v športno uspešnost moštva?

Namen magistrskega dela je večplasten. V prvi fazi želim s pomočjo zbranih finančnih podatkov v obdobju po primeru Bosman primerjati pet najbogatejših evropskih nogometnih lig (angleško, francosko, italijansko, nemško in špansko prvo ligo) in ugotoviti finančne razlike med njimi ter odgovoriti kaj jih povzroča. Vzporedno z mednacionalno primerjavo želim podrobneje, na klubskem nivoju, ugotoviti finančna razmerja znotraj angleške Premier League. Poleg tega želim s pomočjo predvsem tuje literature podrobno proučiti trg profesionalnih igralcev nogometa in raziskati dejavnike, ki vplivajo na višino plač nogometašev. Zlasti pa želim odgovoriti na vprašanje ali se s pojavom liberalizacije trga nogometnih igralcev talent moštva uspešneje in zanesljiveje pretvori v športno uspešnost kluba. Z lastnimi dognanji in strnjnimi dognanji tujih avtorjev želim vsaj nekoliko prispevati k boljšemu razumevanju današnjih vzorcev, povezav in visokih zneskov v nogometni industriji.

Cilji magistrskega dela so:

- temeljito spoznati finančno dinamiko najboljših petih evropskih nogometnih lig s poudarkom na angleški Premier League v obdobju med sezonama 1997/98 – 2006/07,
- celostno raziskati trg nogometnih igralcev in dejavnike, ki vplivajo na plačo igralcev, in
- s pomočjo regresijske analize ugotoviti učinkovitost trga nogometnih igralcev po primeru Bosman.

Glavni cilj magistrskega dela je s pomočjo regresijske analize potrditi ali ovreči postavljeno hipotezo, da je odstopanje v športni uspešnosti klubov v letih po primeru Bosman močneje povezano z uporabljenim talentom moštva kot v obdobju pred liberalizacijo trga nogometnih igralcev, pri čemer bom talent moštva meril z višino izdatkov za plače moštva. S primerjavo odvisnosti med proučevanima spremenljivkama v obdobjih pred in po uvedbi Bosmanovega pravila, nam takšen način omogoča testirati moč vpliva drugih faktorjev na športno uspešnost moštva. V primeru, da le-ti v kasnejšem obdobju močneje prispevajo k pojasnilu odstopanja športne uspešnosti moštev imamo dokaz, da je trg, kljub liberalizaciji, do neke mere ostal neučinkovit. V nasprotnem primeru lahko zaključimo, da je trg nogometnih igralcev z vpeljavo Bosmanovega pravila postal učinkovitejši (Szymanski, 1999, str. 172-174).

V Sloveniji je zaradi nerazvitosti profesionalnega nogometa in nedostopnosti podatkov o izdatkih za plače klubov takšna analiza neizpeljiva. Smotrnost takšne analize je le na vzorcu klubov ene najmočnejših petih evropskih lig. Odločil sem se za raziskavo na primeru angleških nogometnih klubov, in sicer tistih ki nastopajo na najvišji ravni tekmovanja – Premier League.

Z analitično poglobljenim pregledom in komparativno metodo so v prvem delu magistrskega dela predstavljena razmerja med različnimi evropskimi nogometnimi ligami z vidika alokacije

finančnih resursov. V tem delu bom s pomočjo opisne metode skušal razložiti razloge za opažena razmerja, medtem ko bom s pomočjo sintetične metode dodal svoj kritičen pogled na trenutna razmerja različnih finančnih podatkov. Drugi del magistrskega dela temelji na opisni metodi in metodi kompilacije, s katero bom združil spoznanja drugih avtorjev s področja trga nogometnih igralcev. Tudi tretji del magistrskega dela s pomočjo opisne metode in metode kompilacije obravnava podlago predstavljene regresijske analize v četrtem poglavju. Četrty, empirični del magistrskega dela pa temelji na metodi regresijske analize. Pri izdelavi magistrskega dela bom uporabil tudi teoretična znanja, pridobljena v okviru dodiplomskega in podiplomskega študija in znanje pridobljeno v okviru aktivnega spremljanja obravnavane tematike.

Magistrsko delo je sestavljeno iz štirih glavnih poglavij, tematika pa bo dodatno razdelana v podpoglavjih. V uvodnem poglavju bom predstavil obravnavano tematiko in opredelil načrt raziskave. V prvem poglavju na kratko obravnavam razvoj nogometnega produkta in finančno stanje najboljših pet evropskih nogometnih lig, s poudarkom na Premier League, od sezone 1997/98 do sezone 2006/07. Višina izdatkov za plače ima največji vpliv na finančno stanje klubov, in ker so plače nogometašev odvisne od institucionalnih okvirov trga, bom v drugem poglavju napravil kratek pregled razvoja trga in preiskoval dejavnike, ki vplivajo na plače poklicnih igralcev nogometa. V tretjem poglavju bom razložil in utemeljil predpostavke na katerih je narejena regresijska analiza iz četrtega poglavja. Magistrsko delo bom zaključil s sklepnimi ugotovitvami.

1 RAZVOJ NOGOMETNEGA PRODUKTA IN FINANČNI USTROJ PETIH NAJVEČJIH EVROPSKIH LIG PO PRIMERU BOSMAN

1.1 Razvoj nogometnega produkta

Anglija je država z najstarejšo in najglobljo nogometno tradicijo, kjer je prisotno močno rivalstvo med posameznimi klubi. Upravno telo angleškega nogometa, *the Football Association* (FA), je bilo ustanovljeno že leta 1863 in to leto pomeni začetek organiziranega nogometa s svojimi pravili in predpisi. S koreninami v delavskih mestih Anglije 19. stoletja je bil nogomet šport, ki je združeval in gojil strast milijonov ljudi delavskega razreda, ustvarjal igralce in jim nudil podporo. Do šestdesetih let dvajsetega stoletja se je nogomet v organizacijskem in športnem smislu le malo spremenil. Trg igralcev nogometa je bil močno kontroliran, plače igralcev pa so bile nizke. V Angliji so bile plače igralcev dodatno omejene z dogovorom med klubi o najvišji dovoljeni plači, ki je bila v grobem izenačena s plačo izobraženega delavca. Klubi so bili v večini držav organizirani kot društva, le v Angliji je bila že v tistih časih prevladujoča pravna oblika klubov družba z omejeno odgovornostjo. Toda takšna pot ni bila izbrana z namenom ustvarjanja dobička, temveč predvsem zato, ker so se vodilni v klubu želeli izogniti neomejeni odgovornosti, ki bi jo nosili kot člani uprave društva (Szymanski, 2006, str. 194). V ostalih državah so nekatere korporacije finančno podprle klube s ciljem podpirati razvoj

domačega okolja. Znani so primeri sožitja Phillipisa in PSV Eindhoven, Sochaux in Peugeot, Bayer Leverkusen je podpiral Bayer, Fiat Juventus.

V šestdesetih letih prejšnjega stoletja so igralski sindikati v Angliji s svojo zahtevo po ukinitvi najvišjih dovoljenih plač za igralce utrli pot sodobnemu nogometu. Z vse pogostejšimi evropskimi tekmovanji, interesu televizije ter naraščajočim zneskom za prestopne plače igralcev je finančna plat nogometa vedno bolj pridobivala na pomenu. Glavni faktorji finančne uspešnosti evropskih nogometnih lig in še posebej angleških klubov so bili: veliko povečanje prihodkov iz prodaje TV-pravic, povečanje v prihodkih z naslova oglaševanja ter komercialnejši pristop pri cenovni politiki vstopnic. Televizija je brez dvoma imela najpomembnejši prispevek k tej transformaciji. Toda, do konca osemdesetih je bila večina nacionalnih televizij v rokah države in konkurenca med njimi skorajda ni obstajala. Še več, zaradi strahu pred zmanjšanjem števila gledalcev na stadionih, klubi v Angliji niso želeli prodati pravic prenosa nogometnih tekem vse do leta 1983, ko so jih prodali za nepomembnih 3 mio GBP na sezono, razdeljenih med 92 klubov. Szymanski (2006, str. 199) ocenjuje, da so agregatne pravice iz petih najmočnejših evropskih lig leta 1985 znašale ne več kot 30 mio EUR, medtem ko so v sezoni 2006/07 znašale več kot 3.200 mio EUR (Annual Review of Football Finance Appendices, 2008, str. 18). Glavni razlog za takšno povečanje leži v konkurenci med novimi tehnologijami oddajanja. Pojav satelitskih in kabelskih tehnologij je omogočil vstop na televizijski trg plačljivim programom, ki so pravilno predvidevali, da bodo pravice prenosa športnih vsebin eden glavnih adutov pri večjem številu naročnikov, zato so za zagotovitev le-teh pripravljene ponuditi velike vsote denarja.

Istočasno so se v Angliji pojavili veliki družbeni problemi, ki so imeli močan vpliv na smer razvoja nogometa. Nogomet je postajal medij pri izražanju nezadovoljstva mladine in navijači so začeli izražati svojo pripadnost klubu z nasiljem proti rivalnim klanom. Do leta osemdeset je bil angleški nogomet že močno ujet v t.i. angleško nogometno bolezen – huliganizem. Ta pojav, skupaj s starajočo se nogometno infrastrukturo, je postal vzrok za vse manjšo popularnost in gledanost nogometa. Redke so bile tekme, kjer se ne bi spopadli navijači obeh moštev in nogomet kot šport je pridobival vse bolj negativen prizvok. Takrat so se direktorji in lastniki petih najmočnejših klubov (Arsenal, Manchester United, Tottenham, Everton in Liverpool) združili z namenom uveljaviti radikalne spremembe ter obrniti ta negativni trend. Njihov cilj je bil zvišati delež prihodkov z naslova TV-pravic, zmanjšati subvencije klubom v nižjih ligah ter ustvariti nov produkt in atmosfero za gledalce v novih in modernih stadionih. Serija treh tragedij v štirih letih, skupaj z nacionalnimi in mednarodnimi posledicami, je bila katalizator teh sprememb¹. Angleška vlada je kot neposreden odgovor na te dogodke zaukazala klubom iz prve in druge angleške lige takojšnjo rekonstrukcijo njihovih stadionov v popolnoma sedeče objekte. Bili so uvedeni strogi ukrepi za izkorenitev huliganizma.

¹ Maja 1985 je 56 ljudi umrlo za posledicami požara na lesenih tribunah v Bradfordu. Samo dva tedna kasneje je 39 ljudi izgubilo življenje zaradi divjanja Liverpoolovih navijačev na finalu Evropskega pokala na Heysel stadionu v Bruslju. Sledila je izključitev vseh angleških klubov iz evropskih pokalov za nadaljnjih pet let. Nazadnje je na polfinalu angleškega pokala na Hillsborough stadionu v Sheffieldu v aprilu 1989 zaradi prevelikega števila gledalcev in njihovega slabega usmerjanja preminulo 96 Liverpoolovih navijačev (Barros et al., 2006, str. 393)

Maksimiranje dobička ter dobičkonosnost vloženih sredstev nikoli ni bil močan motiv angleških klubov. Kljub temu so bile do konca osemdesetih let prejšnjega stoletja zmanjšane tradicionalne omejitve pri maksimiranju dobičkov. Leta 1981 je bilo dopuščeno plačilo direktorjem klubov za polni delovni čas, medtem ko so bila pravila glede omejitev izplačila dividend najprej zmanjšana in nato leta 1998 popolnoma ukinjena. Zaradi potrebe po rekonstrukciji stadionov je FA menila, da morajo klubi postati prijaznejši do potencialnih investitorjev. V tem obdobju se je precej angleških klubov uvrstilo na Londonsko borzo, in sicer so Tottenhamu (1983) sledili Milwall (1989) in Manchester United (1991). Med oktobrom 1995 in oktobrom 1997 je še dodatnih 16 klubov ponudilo nekaj ali celotni svoj kapital borznim trgom. Kotacija je bila priložnost za klube pridobiti dodatna sredstva potrebna za rekonstrukcijo stadionov in investiranje v ekipo, vendar se je ohranjanje ravnotežja med zahtevami investitorjev in športno uspešnostjo pokazalo za težavno. Edina izjema je verjetno Manchester United, medtem ko je večina klubov od leta 1997 izstopila iz borzne kotacije (Gerrard, 2006, str. 710-711).

Elitnih pet klubov tistega časa je po omenjenih katastrofah spoznalo svojo priložnost in vztrajalo pri odcepitvi prve lige od starega združenja klubov Football League. Premier League je bila, z izdatno pomočjo bogatih televizijskih pogodb, uvedena leta 1992. Prenos nogometnih tekem po TV v tistem času ni imel veliko podpore, saj je bilo veliko evropskih klubov prepričanih, da televizija povzroči osip gledanosti nogometa v živo. Podatki o obisku tekem pa dokazujejo ravno nasprotno, saj se je od leta 1990, točno od takrat ko se je nogomet izpostavil televiziji, gledanost tekem v živo močno povečala². Zdi se, da so takratni klubi močno podcenili moč televizije z vidika trženja produkta ter vpliv, ki jo le-ta ima na samo atraktivnost tekmovanja. Z novim pozicioniranjem nogometnega produkta v smeri varnejšega in udobnejšega, družinskega okolja, je nogomet ponovno pridobil svoj ugled. V nasprotju s starejšo različico prve lige je Premier League postala primernejša za zabavo srednjega sloja ljudi kot samega delavskega razreda. Angleški nogomet je pridobil novo bazo navijačev ter postal cvetoč posel doma ter s pomočjo televizije tudi drugod po svetu. V Premier League so začele prihajati tuje nogometne zvezde z željo izkoristiti nove priložnosti za zaslužek in na ta način pripomogle k marketinški zanimivosti lige. Izboljšana slika igre je odprla nove priložnosti v prodaji klubskih artiklov, zlasti dresov in šalov, ki so postali ključni artikel slehernega navijača. Povečana priljubljenost nogometa se je močno poznala na ustvarjenih prihodkih angleških klubov. Če so v sezoni 1993/94 celotni prihodki vseh angleških klubov iz naslova TV-pravic znašali okoli 380 mio GBP, so se do sezone 2003/04 povečali na 1.600 mio GBP (Szymanski, 2006b, str. 32).

V obdobju spreminjanja nogometnega produkta je Evropska komisija s svojo odločitvijo v zadevi med Jean-Marc Bosmanom in njegovim klubom RFC Liege decembra 1995 korenito spremenila trg nogometašev in njegove zakonitosti. V Bosmanovem primeru je bilo ugotovljeno, da so omejitve o številu igralcev iz drugih EU držav in omejitve pri prestopih igralcev po preteku pogodbe v nasprotju s principi o prostem prehodu delovne sile definirane v

² Od leta 1990 je gledanost angleške prve lige narasla iz 8milijonov gledalcev letno na 13milijonov, v Nemčiji iz 6milijonov na 12milijonov ter v Franciji od 4milijone na 8milijonov gledalcev letno. Le v Italiji gledanost od leta 1990 stagnira (Szymanski, 2006, str. 197).

takratnem 48. členu Rimske pogodbe. Takšna odločitev je pomenila pravi šok za nogometne zveze po Evropi, saj je spremenila načela, po katerih je trg za nogometnaš deloval več desetletij.

Opisane družbene in ekonomske spremembe so bile temelj za finančno uspešnost Premier League, ki je z vse višjimi prihodki ustvarjala vse večjo ekonomsko neenakost med njo samo ter ostalimi (nižjimi) poklicnimi ligami. Leta 1956 je povprečen klub prve angleške lige letno ustvaril 2,2 mio GBP, tisti v drugi ligi pa 1,3 mio GBP. Njihovo razmerje je torej znašalo 1,7:1. Leta 1980 je razmerje naraslo na 2,6:1, leta 1990 pa je že bilo 3:1 (Szymanski, 2006a, str. 200). V sezoni 2006/07 je razmerje znašalo 5,6:1 in delež prihodkov klubov Premier League v celotnih prihodkih angleških klubov je znašal skoraj 76% (lastni izračun iz podatkov v Annual Review of Football Finance, 2008, str. 24). Takšno povečanje neenakosti se kaže skoraj v vseh ekonomskih virih in je predvsem posledica prihodkov najboljših klubov iz naslova evropskih pokalov, pomanjkanja politike delitve prihodkov med bogatejšimi in revnejšimi klubi ter dejstva, da je televizija naredila razliko v kvaliteti moštev vidnejšo in tako povečala povpraševanje v prid boljših moštev. Vse večja finančna neenakost ima negativen vpliv na igralsko kvaliteto in življenjske vrednote ter je vzrok za nadaljnji osip lokalne navijaške baze. V nasprotju z osemdesetimi leti prejšnjega stoletja je dandanes nekaj povsem normalnega videti otroke in mlajšo generacijo nositi dres Arsenala, Liverpoola ali Manchester Uniteda ne glede na kraj, v katerem živijo.

V istem obdobju je z vzpenjanjem Premier League sovpadala tudi ustanovitev in rast Lige prvakov. Tekmovanji sta si podobni v tem, da njihova privlačnost leži v fenomenalni možnosti generiranja prihodkov, predvsem z naslova TV-pravic ter globalnih sponzorjev. Čeprav zmagovalec Lige prvakov pobere največjo denarno nagrado, je tudi samo sodelovanje, zaradi naraščajočih finančnih nagrad za posamezne tekme, zmage, neodločene izide ter celo poraze, izredno dobičkonosno. To je razlog, da je poleg slave, ki jo uživajo zmagovalci tekmovanja, tudi že sama kvalifikacija ter sodelovanje v tekmovanju finančna zmaga sama po sebi. In prav angleški klubi so v tem tekmovanju v zadnjih petih letih imeli precej več uspeha kot njihovi kontinentalni rivali. Kar 12 angleških klubov se je od sezone 2003/04 do sezone 2007/08 uvrstilo v četrtfinale Lige prvakov, medtem ko jih je deset prišlo do polfinala³. Posledica teh uspehov so višji prihodki v obliki finančnih nagrad s strani evropske nogometne zveze (v nadaljevanju UEFA), ki ima kontrolo nad finančno platjo tekmovanja ter višji prihodki iz naslova vstopnin ter drugih s tekmo povezanih prihodkov. Na ta način angleška prva liga v zadnjih letih še hitreje povečuje razkorak ne samo z nižjimi angleškimi ligami, temveč tudi v primerjavi z ostalimi štirimi največjimi evropskimi ligami.

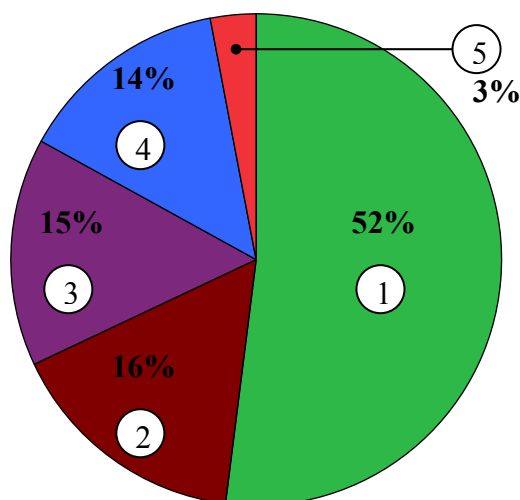
1.2 Evropski nogometni trg z vidika prihodkov

Nogomet velja za najbolj priljubljen del športne industrije in kot tak ustvari velike količine prihodkov. Nekateri viri omenjajo, da je Mednarodna nogometna zveza (v nadaljevanju FIFA) z

³ Po tem kriteriju je druga najuspešnejša liga Serie A z desetimi četrtfinalisti ter tremi polfinalisti (spletna stran UEFA, 16.05.2009).

organizacijo svetovnega prvenstva v Nemčiji leta 2006 ustvarila kar 2.600 mio EUR samo iz sponzorstev ter prodanih TV in drugih pravic, čemur je potrebno dodati še prihodke ustvarjene s prodajo vstopnic ter denar, ki so ga obiskovalci pustili lokalnim oblastnem, hotelom, gostincem, itn. (Fifa is the one sure-fire winner, 2006, 9. junij)⁴. To uvršča Svetovno prvenstvo v nogometu na vrh svetovnih športnih dogodkov po sposobnosti ustvarjanja prihodkov. Toda, medtem ko se Olimpijske igre, Svetovna in Evropska prvenstva v nogometu odvijajo le enkrat v štirih letih, pa državna nogometna prvenstva v najmočnejših zahodno evropskih ligah – angleški, španski, nemški, italijanski in francoski, ter tudi Liga prvakov generirajo nepredstavljive vsote prihodkov vsako leto. Slika 1 prikazuje velikost evropskega nogometnega trga z vidika ustvarjenih prihodkov leta 2007.

Slika 1: Velikost evropskega nogometnega trga z vidika prihodkov v letu 2007



Legenda:

Celotna vrednost trga je 13.600 mio EUR

- 1) Prihodki prvih lig v Angliji, Franciji, Nemčiji, Italiji in Španiji
- 2) Prihodki ostalih poklicnih lig v Angliji, Franciji, Nemčiji, Italiji in Španiji
- 3) Prihodki prvih lig v ostalih 48 državah članic UEFA
- 4) Ocena deleža prihodkov FIFA iz evropskega prostora, celotni prihodki UEFA (od katerih so odštet transferji klubom in nacionalnim zvezam) ter celotni prihodki nacionalnih zvez (zmanjšani za transferje klubom)
- 5) Prihodki vseh ostalih poklicnih lig (brez prvih lig) v ostalih 48 državah članic UEFA

Vir: Annual Review of Football Finance, 2008, str. 13.

Sport Business Group pri revizijski hiši Deloitte v svoji zadnji publikaciji Annual Review of Football Finance (2008, str. 13) ocenjuje, da je bil nogometni trg z vidika prihodkov v sezoni 2006/07 vreden 13.600 mio EUR. Več kot polovico trga odpade na prihodke najmočnejših petih evropskih prvih lig, medtem ko dodatni 16% tržni delež predstavljajo prihodki nižjih poklicnih lig v teh petih državah. Če izvzamemo prve lige v Angliji, Italiji, Franciji, Nemčiji in Španiji, je

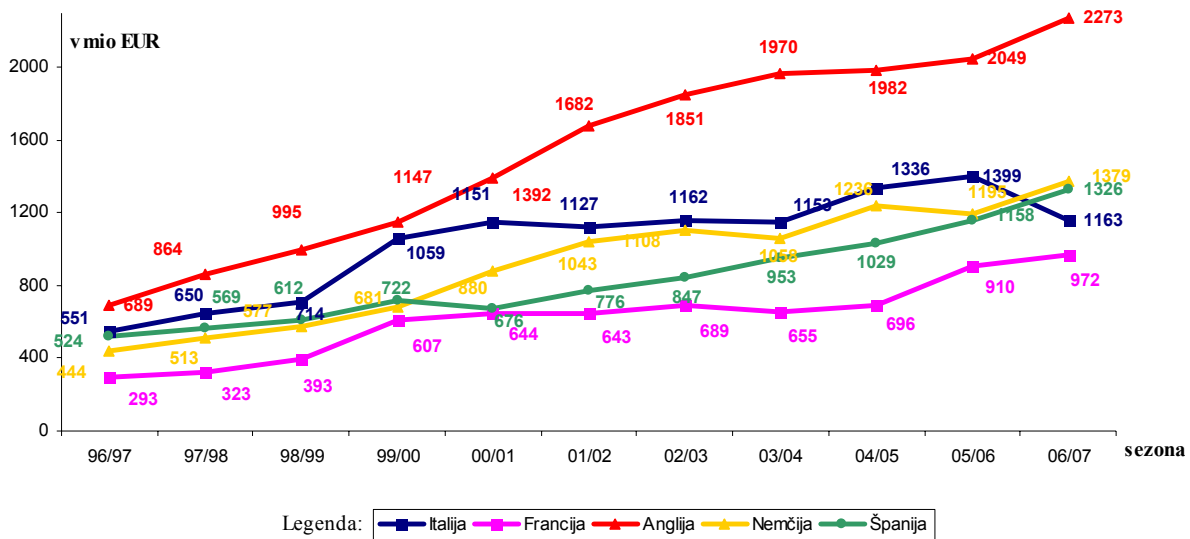
⁴ Za primerjavo lahko povemo, da je Olimpijski komite s prodajo pravic ter iz naslova sponzorstev za Peking 2008 prejel 1.900 mio GBP (London Olympics to top Beijing's revenue, 2008, 21. avgust).

delež ostalih prvih evropskih lig v sezoni 2006/07 znašal 15%, med katerimi je nizozemska prva liga ustvarila največ prihodkov, in sicer 398 mio EUR (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 13). Poleg tega so prihodki UEFA in FIFA z neupoštevanjem nakazil, ki jih ti dve organizaciji namenjata evropskim klubom ter zvezam imeli 14% delež v celotnih prihodkih. Glavni vir teh prihodkov so bile TV-pravice ter sponzorske pogodbe za prihajajoči UEFA EURO 2008 ter FIFA WORLD CUP 2010.

1.2.1 Prihodki najmočnejših pet evropskih lig v zadnjih desetih letih

Skupni prihodki petih največjih evropskih lig so v sezoni 2006/07 presegli 7.100 mio EUR oziroma so se povečali za 402 mio EUR (+6%) v primerjavi s sezono 2005/06 (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 12). Z ocenjenimi letnimi prihodki 2.273 mio EUR v sezoni 2006/07 je angleška Premier League daleč najbogatejše državno prvenstvo na svetu⁵. V primerjavi z najbližjim zasledovalcem, nemško Bundesligo, ima letno skoraj 900 mio EUR prihodkov več. Sledi španska La Liga z ocenjenimi letnimi prihodki v vrednosti 1.326 mio EUR, italijanska Serie A z 1.163 mio EUR ter francoska Ligue 1 z ocenjenimi letnimi prihodki 972 mio EUR. Razkorak med Premier League in ostalimi evropskimi ligami se v zadnjih letih še močnejše povečuje, čeprav ta učinek nekoliko zmanjšuje padanje britanske valute v primerjavi z evrom. Slika 2 prikazuje prihodke petih najmočnejših zahodno evropskih lig od sezone 1996/97 do sezone 2006/07.

Slika 2: Skupni prihodki za pet proučevanih evropskih nogometnih lig v sezonah 1996/97 do 2006/07.



Vir: Annual Review of Football Finance, 2008, str. 12 ter lastni izračuni.

Iz slike 2 lahko razberemo, da so se v obravnavanem obdobju prihodki največ povečali v Angliji, Franciji in Nemčiji, in sicer za med 211% in 232%, medtem ko so bili prihodki v Italiji in Španiji v sezoni 2006/07 2,11-krat oziroma 2,53-krat višji kot v sezoni 1996/97. Angleška

⁵ Vsi preračuni iz GBP v EUR so v magistrski nalogi narejeni na podlagi valutnega tečaja 1GBP = 1,4856EUR (zaključni tečaj 30.6.07).

liga je v tem obdobju bila edina, ki se ji je prihodek iz sezone v sezono povečeval, medtem ko so ostale lige v določenih sezonah doživele različno velika zmanjšanja in stagnacije. Iz slike 2 izstopa predvsem stagnacija prihodkov italijanske in francoske lige med sezono 2000/01 ter sezono 2003/04, ko se je prihodek obeh lig le malenkostno povečal. Povečanje prihodkov Ligue 1 v zadnjih dveh obravnavanih sezonah lahko pripišemo podpisu triletne pogodbe s Canal +, ki je francoskim klubom v treh sezonah, začeni z 2005/06, navrgla 600 mio EUR. Zanimiv je tudi trend italijanske lige, ki je konec tisočletja imela skoraj enake prihodke kot Premier League, v sezoni 2006/07 pa so bili le-ti že 1.110 mio EUR manjši. Zlasti je zanimiv upad prihodkov italijanske lige v zadnji proučevani sezoni za 17%. Le-ta je v veliki meri posledica škandala nastavljanja izidov na tekmah, delegiranja prijateljskih sodnikov (afera Calciopoli) in posledičnega izpada Juventusa v drugo italijansko ligo. V nasprotju s stagnacijo italijanske in francoske lige, pa je španska liga v zadnjih šestih letih s povprečno letno stopnjo rasti prihodkov 11,88% izboljšala svoj relativni položaj v primerjavi z ostalimi ligami in beleži v sezoni 2006/07 le malenkostno manjše prihodke od drugouvrščene Nemčije.

1.2.1.1 Prihodki klubov Premier League

Povprečni klub angleške Premier League je v prvem proučevanem obdobju, ki poteka od sezone 1997/98 do sezone 2001/02, povečal prihodke iz 29 mio GBP na 58 mio GBP oziroma za 100%. In čeprav noben klub ob koncu obdobja ni imel nižjih prihodkov, kot ob začetku obdobja, podroben pogled rasti prihodkov posameznih klubov pokaže na velik razpon povečanj. Tako sta, na primer, Southampton in Leeds United s 199% in 188% rastjo prihodkov močno preseгла povprečje lige, medtem ko so najmanjšo rast prihodkov imeli Derby County (+41%), Newcastle (+44%) in Aston Villa (+47%). Tako na začetku, kot tudi ob koncu obdobja je Manchester United (+69%) imel daleč najvišje prihodke med klubi Premier League. Kljub podpovprečni rasti v obdobju, so ob koncu prvega obdobja le-ti znašali še vedno skoraj 50 mio GBP več od drugega Liverpoola (+125%). Nasploh obstajajo med posameznimi klubi v ligi velike razlike v velikosti ustvarjenih prihodkov, saj je imel povprečen »izpadli« klub v tem obdobju enkrat nižje prihodke od povprečnega »stalnega« kluba. Povprečni klub, ki v tem obdobju ni izpadel iz lige je povišal prihodke iz 36 mio GBP na 71 mio GBP oziroma za 96%, medtem ko je povprečni klub, ki je izpadel in prihajal v Premier League povečal prihodke s 17 mio GBP na 36,5 mio GBP oziroma za 112% (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 3).

Medtem ko sta v prvem obdobju k povišanju prihodkov Premier League prispevali obe skupini klubov, »stalni« in »izpadli«, pa je v drugem obdobju, ki poteka od sezone 2002/03 do sezone 2006/07, dinamika nekoliko drugačna. Rast prihodkov je uspela predvsem stalnim klubom, medtem ko je povprečni »izpadli« klub zabeležil 5% negativno rast. Povprečni Premier League klub je v tem obdobju povišal prihodke z 62 mio GBP na 76,5 mio GBP oziroma za 23% in ta rast je bila predvsem posledica povišanja prihodkov stalnih klubov (iz 71,8 mio GBP na 95 mio GBP). Podobno kot v prvem proučevanem obdobju tudi v tem obdobju opazim velike razlike v rasti prihodkov po posameznih klubih, vendar je rast prihodkov kluba Chelsea daleč pred ostalimi (+105%). Ostali »stalni« klubi Premier League, z izjemo Arsenala (+71%) in Tottenhama (+55%), so v tem obdobju povišali prihodke od -10% do +35%. Visoka,

nadpovprečna rast Chelsea se prikaže tudi v zmanjšanju zaostanka višine prihodkov v primerjavi z Manchester United, saj je ob začetku obdobja Chelsea ustvaril le 53% višine prihodkov Manchester United, medtem ko je ob koncu obdobja ta številka znašala že 90%. Tako nadpovprečno rast prihodkov kluba Chelsea lahko pripišem boljšim rezultatom na terenu po menjavi lastnika ter predvsem vsakoletni udeležbi v Ligi prvakov. Vpliv Lige prvakov na rast prihodkov pravzaprav opazim pri vseh štirih klubih, ki so bili v tem obdobju redni predstavniki Anglije v tem tekmovanju (Arsenal, Chelsea, Liverpool in Manchester United). Sposobnost teh klubov hitreje povečevati prihodke od ostalih v ligi nazorno kaže delež prihodkov teh klubov v celotnih prihodkih Premier League, ki je na začetku obdobja znašal 38%, medtem ko je bil ob koncu obdobja že 47%. Razlika v prihodkovnem potencialu je zlasti narasla v zadnjih dveh oziroma treh letih. Četverica prej omenjenih klubov je v sezoni 2006/07 uspela povečati prihodke v povprečju za 24% na 178 mio GBP, medtem ko so ostali klubi v ligi dosegli v povprečju 8,6% rast prihodkov na 50 mio GBP (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 3).

1.2.1.2 Povprečna gledanost najboljših pet evropskih lig in zapravljenost potrošnikov

Podatki o obisku Premier League tekem kažejo, da je povpraševanje po nogometu močnejše kot kadarkoli prej. Povprečna gledanost preko 30.000 gledalcev na tekmo se vzdržuje že deseto leto zapored, medtem ko je zasedenost stadionov že enajst let preko 90%. V sezoni 2007/08 je kar 16 od skupno 20 klubom imelo preko 89% zasedenost stadiona, medtem ko so ostali štirje klubi imeli okoli 75% zasedenost (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 50). Podobno se je tudi povprečen obisk nemške Bundeslige v sezoni 2007/08 še nekoliko povečal, na 38.600 gledalcev na tekmo (+3%), s čimer je ohranila prednost pred ostalimi ligami. Obisk Premier League je zrasel na 36.100 gledalcev v povprečju na tekmo (+5%), medtem ko je obisk tekem La Liga porasel na 29.100 gledalcev v povprečju na tekmo. Gledanost italijanskega prvenstva se je v sezoni 2007/08 močno dvignila, vendar s 23.100 gledalcev v povprečju na tekmo še vedno precej zaostaja za nivoji, doseženimi v sredini devetdesetih let. Gledanost Ligue 1 je v sezoni 2007/08 ostala na približno enakih nivojih kot leto poprej (Wilson, 2008, 17. avgust).

Visok obisk tekem na stadionu je eden od predpogojev za ustvarjanje prihodkov na dan tekme, ki zajemajo prihodke na vhodu (angl. *gate receipts*) oziroma prihodke iz vstopnic kupljenih na dan tekme, prihodke sezonskih vstopnic ter članstva v klubu. In čeprav angleški klubi, kot bomo videli v podpoglavju 1.2.2, ustvarijo iz tega naslova precej več prihodkov kot ostala prvenstva pa je zanimivo dejstvo, da Premier League že pet let ni najbolj obiskana liga v Evropi. Tudi v sezoni 2006/07 se je ob angleških zelenicah v povprečju zbralo več kot 3.000 gledalcev manj kot na nemških stadionih (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 15)⁶.

Visoki prihodki na dan tekme v Premier League so posledica zapravljenosti angleškega potrošnika in boljše pozicije angleških klubov tržiti nogometni produkt. Angleški gledalec v povprečju zapravi 61 EUR ob ogledu tekme Premier League. In četudi na to zapravljenost močno vpliva nova infrastruktura pri Arsenalu ter Manchester Unitedu, bi brez upoštevanja teh

⁶ Poleg tega je nemška liga edina, ki objavlja obisk tekem na podlagi plačanih vstopnic, medtem ko ostale lige poročajo o celotnem obisku.

dveh klubov številka bila okoli 50 EUR na gledalca. Nasploh so Angleži v preteklih letih investirali v nogometno infrastrukturo več kot kdorkoli drug, pri čemer je povečana udobnost, sedeži tik ob igrišču ter večja ponudba za poslovni svet omogočila angleškim klubom povečati ceno vstopnic prav zaradi boljše ponudbe produkta navijačem⁷. Tudi na primeru Bundeslige je lepo viden potencial novih stadionov z večjo kapaciteto namenjeno poslovnemu svetu. Če je v sezonah pred svetovnim nogometnim prvenstvom leta 2006 v Nemčiji povprečen nemški gledalec zapravil za ogled tekme le 19 EUR, potem je tri leta kasneje porabil na tekmo že 27 EUR (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 16). Kljub tej 42% rasti prihodka na tekmo na gledalca pa vodijo nemški klubi še vedno dostopnejšo politiko cen nogometnih vstopnic.

Med Nemčijo in Anglijo se po velikosti prihodkov na dan tekme na gledalca uvršča Španija, kjer je gledalec v sezoni 2006/07 v povprečju zapravil 35 EUR za ogled posamezne tekme (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 16). Podobno kot v Nemčiji so tudi v Španiji prihodki na dan tekme na gledalca v vzponu, saj so od sezone 2004/05 naprej zabeležili 20% rast, medtem ko se je obisk na tekmah do sezone 2006/07 že več kot pet let gibal okrog 25.000 gledalcev povprečno na tekmo.

Povsem drugačno dinamiko je opaziti v italijanski Serie A, kjer je obisk v sezoni 2006/07 bil najmanjši med petimi proučevanimi ligami, in sicer le 18.900 gledalcev povprečno na tekmo. To znaša le 61% obiska doseženega v sezoni 1997/98, ko je ta znašal 31.200 gledalcev v povprečju na tekmo, s čimer je bila italijanska liga najbolj obiskana nogometna liga v Evropi. Toda vredno je omeniti, da upad obiska v sezoni 2006/07 za 12% ne predstavlja dolgoročnega trenda, temveč v veliki meri odseva upor javnosti zaradi afere Calciopoli, kar nam potrjuje tudi precejšnja rast obiska v naslednji sezoni. Gledalec na italijanskih stadionih v povprečju za obisk tekme zapravi 22 EUR. Po zaslugi italijanske afere je francoska nogometna liga v sezoni 2006/07 po povprečnem obisku uspela prehiteti italijansko, in sicer je le-ta znašal 21.700 gledalcev na tekmo, medtem ko so prihodki na dan tekme na gledalca že tri sezone v območju 17 EUR ali najmanj med petimi proučevanimi ligami (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 16).

Navedeni podatki kažejo na veliko finančno moč in dominacijo angleške Premier League nad ostalimi zahodno evropskimi ligami. Poleg tega, je Championship prvenstvo ali druga angleška liga ustvarila več prihodkov kot katerikoli ostala prva liga iz ne obravnavanih petih držav (lastni izračun iz podatkov v Annual Review of Football Finance, 2008, str. 24). Angleška druga liga je v sezoni 2006/07 v absolutnem merilu tudi veljala za četrto najbolj obiskano prvenstvo v Evropi, medtem ko si je tekme v povprečju ogledalo nekaj več kot 17.000 gledalcev na tekmo (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 47).

Z novo kolektivno pogodbo o TV-pravicah za prenos tekem Premier League doma in v tujini, ki bo klubom v treh letih, začeni s sezono 2007/08 navrgla preko 2.700 mio GBP bodo angleški

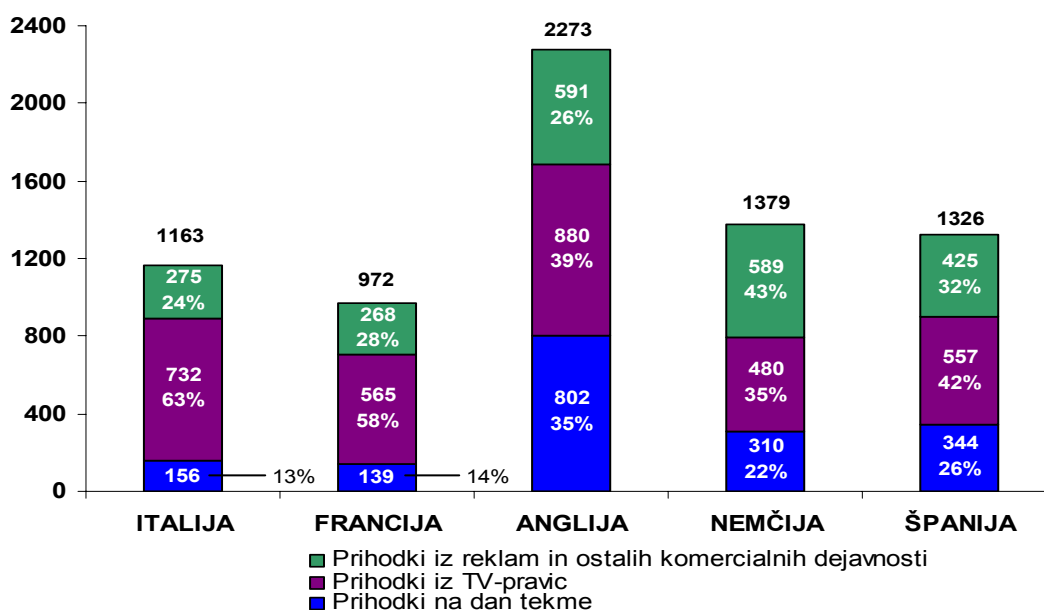
⁷ Od leta 1990 do 2007 je bilo v Angliji zgrajenih 25 popolnoma novih stadionov. Znesek investicij v angleške stadione od sezone 92/93 do danes je po nekaterih raziskavah okoli 3.000 mio GBP (Broome et al, 2007, 14. avgust).

klubi postali še močnejši⁸. Poleg tega so prihodki z naslova TV-pravic najbolj enakomerno razdeljena vrsta prihodkov med klubi prve lige, kar pomeni, da bodo klubi s sredine angleške lestvice lahko finančno tekmovali z najboljšimi klubi iz ostalih evropskih držav ter ponujali enake ali celo boljše pogoje igralcem za prihod na Otok. Igralci sami bodo pred skušnjava odpovedati se igranju v klubih drugih držav, kjer si lahko lažje zagotovijo igranje v evropskih pokalih ali sprejeti finančno boljšo ponudbo in igranje v klubu sredine lestvice v najbogatejši nogometni ligi na svetu. Mobilnosti igralcev iz nizko produktivnih (manjših) v visoko produktivne (večje) države, ki si lahko privoščijo plačilo večjih plač, bo še povečalo razliko v relativni kvaliteti produkta v nizko in visoko produktivnih državah (Kesenne, 2006a, str. 638).

1.2.2 Struktura prihodkov najmočnejših petih evropskih lig

Premier League je danes liga številka ena v smislu generiranja prihodkov iz največjih treh kategorij prihodkov, to so prihodki na dan tekme (angl. *match day income*), prihodki z naslova TV-pravic (angl. *broadcasting income*) in prihodki z naslova reklam in ostalih komercialnih aktivnosti⁹ (angl. *sponsorship income*), ter vsake kategorije posebej. Slika 3 prikazuje strukturo prihodkov v petih proučevanih nogometnih ligah v sezoni 2006/07.

Slika 3: Struktura prihodkov v petih proučevanih evropskih ligah v sezoni 2006/07 (v mio EUR).



Vir: *Annual Review of Football Finance*, 2008, str. 14 ter lastni izračuni.

Močen vpliv na vzdržnost finančne strukture in zato ena večjih komparativnih prednosti angleške Premier League je ta, da uspe generirati pomemben del svojih prihodkov iz naslova

⁸ Premier League je za 625 mio GBP prodala pravice za prenose tekem na tuje trge, dodatnih 1.700 mio GBP televiziji Sky in Setanta za prenose na domačem tržišču ter 400 mio GBP za internet ter mobitel pravice (Conn, 2007, 24. januar).

⁹ V ostale komercialne aktivnosti (angl. *other commercial activities*) spadajo gostinske dejavnosti (angl. *catering*), oddaja konferenčnih dvoran (angl. *conferencing*) in prodaja klubskih artiklov (angl. *merchandising*).

prihodkov na dan tekme. Annual Review of Football Finance (2008, str. 14) za sezono 2006/07 navaja, da je delež tega vira prihodkov v celotnih prihodkih znašal kar 35%, medtem ko se delež ostalih lig giblje med 13% (Serie A) in 26% (La Liga). Premier League klubi generirajo več kot dvakrat višje prihodke iz tega naslova (802 mio EUR oziroma v povprečju 40 mio EUR na klub) kot najbližji konkurent, španska La Liga z skupno 344 mio EUR oziroma v povprečju 17 mio EUR na klub. Premier League proizvede več kot petkrat višje prihodke na dan tekme od italijanske Serie A, ki je v sezoni 2006/07 iz tega vira prihodkov dosegla 156 mio EUR oziroma v povprečju 8 mio EUR na klub ali francoske Ligue 1, katera je imela 139 mio EUR oziroma v povprečju 7 mio EUR prihodkov na dan tekme na klub (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 14). Takšna razlika je še bolj presenetljiva, saj je večina angleških stadionov razprodanih in bi lahko s povečanjem kapacitet zagotovili iz tega naslova prihodkov še večji iztržek. Vzrok tako visokim prihodkom na dan tekme leži predvsem v dejstvu, da imajo angleški klubi najprimernejšo infrastrukturo za trženje nogometnega produkta med vsemi poklicnim ligami. Tu imam predvsem v mislih ponudbo za podjetja, saj večina angleških klubov ponuja podjetjem in njihovim poslovnim partnerjem zabavo in druženje v pravem pomenu. Poleg standardnega produkta, ogled nogometne tekme iz udobnih lož (angl. *executive box*), ponujajo tudi spremljajoče dejavnosti – prvovrstno kuhinjo pred samo tekmo, napitke med polčasom ter po tekmi, druženje po sami tekmi v eni izmed več konferenčnih dvoran, itd. Povečanje prihodkov na dan tekme zaradi novega stadiona je lepo ilustrirano na primeru kluba Arsenal, ki je v prvi sezoni na novem Emirates objektu povečal to vrsto prihodkov za impresivnih 105%. Klub danes dosega preko 3 mio GBP prihodkov na dan tekme sleherno tekmo, s čimer postaja ta vrsta prihodka pomembnejša od prihodkov z naslova TV-pravic. Čeprav takšna povečanja pri ostalih klubih niso verjetna, ta primer vseeno dokazuje, kaj lahko dosežemo s primernim naborem infrastrukture za zadovoljitev povpraševanja po nogometnem produktu.

Dinamika rasti prihodkov na dan tekme v Premier League pokaže, da se je v sezoni 2006/07 ta vrsta prihodkov povečala za 19% (za 129 mio EUR) oziroma za največ med vsemi tremi kategorijami prihodkov. Premier League klubi dosegajo skoraj polovico (46%) celotnih prihodkov iz naslova na dan tekme največjih pet evropskih lig. Največja rast te vrste prihodkov v sezoni 2006/07 je uspela Arsenalu, ki je s preselitvijo na nov Emirates Stadium uspel povečati prihodke na dan tekme iz 44 mio GBP na 91 mio GBP. Ostali glavni povzročitelji rasti so bili Manchester United, Chelsea in Tottenham s posameznimi povečanji 21 mio GBP, 17 mio GBP ter 15 mio GBP. (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 6). Omenjeni štirje klubi ter Liverpool so skupaj prispevali kar 62% od skupnih 540 mio GBP prihodkov na dan tekme Premier League klubov. Najbolje obiskani klubi, kot sta Arsenal ali Manchester United, lahko v dveh domačih tekmah naredijo več prihodkov na dan tekme kot jih lahko naredi iz tega vira Wigan Athletic v celotni sezoni.

Prihodki klubov v španski prvi ligi so v veliki meri odvisni od TV-pravic in španska liga je ena od dveh lig, kjer se TV-pravice prodajajo klubom individualno. Iz tega razloga so prihodki med posameznimi klubi zelo neizenačeni, kajti Barcelona in Real Madrid si razdelita kar 48% celotnih letnih prihodkov lige. Prihodki iz naslova TV-pravic so se v sezoni 2006/07 povečali za

151 mio EUR, medtem ko so v primerjavi s sezono 2005/06 celotni prihodki španskega prvenstva zrasli za 15% oziroma za 168 mio EUR. Tako Real Madrid kot Barcelona sta podpisala nove pogodbe za prenos tekem z družbo Mediapro. Podatek, da je prihodek Real Madrida v sezoni 2006/07 dosegel 351 mio EUR oziroma kar dvajset kratnik prihodkov klubov iz spodnjega dela La Liga, postavlja špansko prvenstvo med najmanj izenačena prvenstva po finančni moči (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 13).

V nasprotju s Serie A in La Ligo se struktura prihodkov klubov v nemški Bundesligi razlikuje od ostalih lig v tem, da so najmanj odvisni od TV-pravic. Nemčija je edina med proučevanimi ligami, kjer prihodki od TV-pravic ne predstavljajo največjega vira prihodkov klubov. V letu 2006/07 so prihodki z naslova TV-pravic dosegli 35% celotnih prihodkov in strategija, da se TV-pravice v Nemčiji prodajajo kolektivno, pripomore k manjši prihodkovni razliki med klubi. Nemški način licenciranja klubov je v mnogočem pripomogel k relativno izenačeni ligi z vidika prihodkov ter temu, da nemški klubi niso odvisni le od enega vira prihodkov. Kljub temu tudi za nemške klube velja, da prihodki iz naslova TV-pravic pridobivajo na pomenu, saj gre povečanje prihodkov v sezoni 2006/07 za 184 mio EUR (15%) iskati predvsem v povečanju prihodkov iz naslova TV-pravic v višini 155 mio EUR. Na drugi strani pa je bilo Svetovno prvenstvo leta 2006 za nemške klube katalizator investicij v nove stadione in posledičnega povečanja prihodkov na dan tekme. Le-ti so se povečali tako v sezoni 2006/07, z 232 mio EUR na 302 mio EUR, kot tudi v sezoni 2005/06, pri čemer sedaj dosegajo 22-odstotni delež v celotnih prihodkih (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 16).

Najbolj negativnemu trendu med vsemi petimi velikimi evropskimi ligami smo priča v Italiji. Zaskrbljujoči so predvsem majhni prihodki iz naslova na dan tekme, ki imajo v zadnjih letih vse manjši delež v skupnih prihodkih. V sezoni 2006/07 so prihodki na dan tekme pomenili komaj 13% delež vseh prihodkov. Internazionale in AC Milan, kluba z najvišjimi prihodki iz naslova na dan tekme, sta v sezoni 2006/07 imela komaj 30 mio EUR oziroma 28 mio EUR prihodkov na dan tekme (Annual Review of Football Finance Appendices, 2008, str. 19). Za primerjavo, takšno višino prihodkov na dan tekme dosega povprečen angleški klub s kapaciteto stadiona okoli 37.000 gledalcev, medtem ko je kapaciteta milanskega stadiona čez 80.000 gledalcev. Izpad te vrste prihodkov so nadomestile bogate pogodbe o TV-pravicah, ki so v zadnjih dveh sezonah dosegle že čez 60% vseh prihodkov. Takšna neuravnotežena struktura prihodkov lahko s propadom Sky Sport pripelje italijanski nogomet v neslutene težave. Nedvomno je vzrok takšnega neuravnoteženja prihodkov v zanemarjanju nogometne infrastrukture ter dejstvu, da zaradi javnega lastništva stadionov večina klubov ne nosi pravic nad posodobitvijo le-teh (Baroncelli, 2006, str. 16). Večina italijanskih nogometnih stadionov ni bila vidno renoviranih od svetovnega prvensta v Italiji leta 1990.

Struktura prihodkov klubov v francoski ligi je prav tako dokaj asimetrična, saj prihodki z naslova TV-pravic dosegajo skoraj 60% celotnih prihodkov, in sicer predvsem po zaslugi podpisa nove 600 mio EUR težke pogodbe s Canal Plus v letu 2004/05 (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 13). Kljub temu pa je Ligue 1 z naskokom najrevnejša med obravnavanimi ligami, saj ima, z izjemo italijanske lige, več kot 350 mio EUR letnih prihodkov

manj od ostalih lig. Zaradi majhnih in starih stadionov francoska liga še naprej generira najnižje prihodke na dan tekme od vseh obravnavanih lig, vendar v zadnjem času vse več klubov (Grenoble, Lille, Lens, Lyon, Le Mans, Valenciennes, Marseille) načrtuje gradnjo novega ali obnovitev starega stadiona. Z dobro marketinško strategijo in postavitvijo primerne cene za ogled tekem, ki cilja na pomembne skupine gledalcev, bi morali ti ukrepi v prihodnje ponuditi priložnost dohiteti ostale najbogatejše evropske lige.

1.3 Velikost izdatkov za plače

Nobena vrsta stroška nima tako močnega vsakoletnega vpliva na dobičkonosnost nogometnih klubov ter na vzdržnost finančne strukture, kot ga lahko imajo plače. Odškodnine plačane ob prestopih igralcev so enkratnega in bolj variabilnega značaja, zato imajo manjšo vlogo na dolgoročno finančno stanje kluba. Nogometni klubi imajo tudi druge vrste operativne stroškov, povezanih s samim delovanjem moštva ali vzdrževanjem infrastrukture. Vendar so potni stroški, stroški organizacije tekem, stroški povezani z izdelavo prodajnih artiklov bolj ali manj fiksne narave in zanemarljive vsote. Nekoliko pomembnejši v finančnih rezultatih nogometnih klubov so operativni stroški povezani s samim stadionom, kot so: vzdrževanje, stroški povezani z igralno površino, zavarovanje, varnostni stroški. Ti stroški so bolj ali manj fiksne narave in načrtovanje le-teh je zlasti pomembno pred gradnjo stadiona. Zaradi tega gradnja objekta zahteva od vodstva večjo previdnost, saj novi in visoko tehnološki stadioni s seboj prinašajo ne samo višje prihodke, temveč tudi višje operativne stroške.

1.3.1 Gibanje izdatkov za plače v petih najmočnejših evropskih ligah

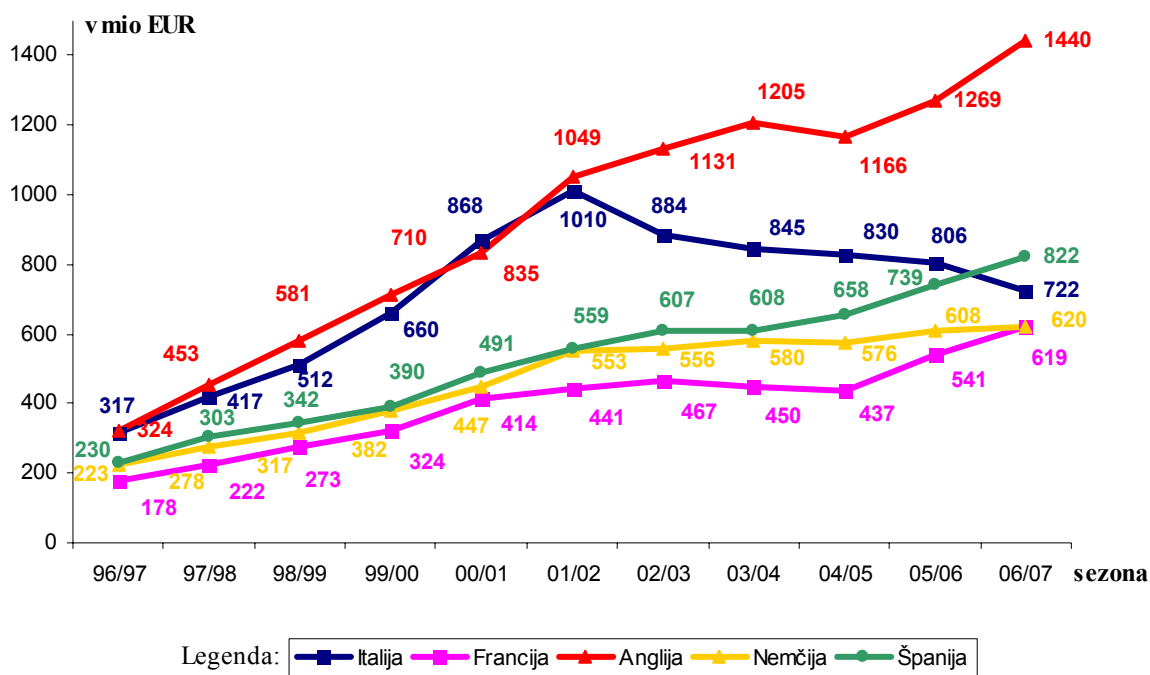
Skupni izdatki za plače klubov v petih najmočnejših zahodno evropskih ligah so se v sezoni 2006/07 povečali za 260 mio EUR, na skoraj 4.300 mio EUR. Slika 4 na strani 16 prikazuje gibanje izdatkov za plače v petih najmočnejših evropskih ligah v zadnjih desetih letih.

Zasluge pri rasti gredo predvsem angleški ligi, ki je izdatke za plače povečala za 171 mio EUR, na skupnih 1.440 mio EUR. Skupni izdatki za plače klubov nastopajočih v prvi angleški ligi so bili za skoraj 600 mio EUR višji od španske La Liga oziroma kar dvakratnik izdatkov za plače ostalih pet najmočnejših evropskih lig. V povprečju so Premier League klubi imeli več kot 30 mio EUR višje izdatke za plače kot klubi iz ostalih držav (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 17). Toda ta prednost ne izvira iz vrst najbogatejših klubov, saj imajo ti klubi v ostalih prvenstvih enake ali večje izdatke za plače kot njihovi angleški rivali. Razlika nastaja v klubih srednjega in spodnjega ranga prve lige, saj imajo angleška moštva v tem rangju precej višje finančne resurse od moštev na podobnih mestih v ostalih ligah.

Iz slike lahko razberem, da so vse lige, z izjemo italijanske, v vsakem letu obravnavanega obdobja povišale izdatke za plače. Izdatki za plače italijanskih klubov so se od vrha v sezoni 2001/02 znižali za skoraj 300 mio EUR, in čeprav je zmanjšanje izdatkov za 84 mio EUR v sezoni 2006/07 bolj posledica afere Calciopoli in igranja Juventusa v drugi italijanski ligi kot zmanjšanja izdatkov ostalih klubov, pa lahko trdimo, da je italijanska liga v zadnjih letih postala

manj konkurenčna z vidika nakupov nogometnih zvezd. Sestop z višin je verjetno v veliki meri povezan z zadostitvijo finančnih kriterijev, določenih z vpeljavo licenciranja klubov s strani UEFA oziroma italijanske nogometne zveze v začetku novega tisočletja¹⁰. Licenciranje je v italijansko ligo vneslo urejenost ter skladnost načrtov s sredstvi klubov, saj so klubi v Italiji na vrhu evforije zapravili kar 90% celotnih prihodkov za izdatke za plače (lastni izračun iz podatkov na sliki 2 in sliki 4).

Slika 4: Gibanje izdatkov za plače v petih najmočnejših evropskih ligah od sezone 1996/97 do 2006/07.



Vir: Annual Review of Football Finance, 2008, str. 17.

Iz krivulje francoske lige na sliki 4 opazim, da so francoski klubi v zadnjih dveh proučevanih sezonah dosegli 42% kumulativno rast izdatkov za plače. Vzrok te rasti je iskati v novi triletni TV pogodbi, ki klubom v prvi francoski ligi navrže 600 mio EUR letno oziroma 60% več kot prejšnja štiriletna pogodba s potekom v sezoni 2004/05. Tezo empirično potrди ekonometrični model Andreff-a (2007, str. 659), ki skuša ugotoviti, katere spremenljivke pojasnjujejo zvišanje plač v francoskem nogometu in ugotovi, da je edina statistično značilna spremenljivka zvišanje prihodkov iz TV-pravic. Primerjava izdatkov za plače s prihodki francoskih klubov pokaže, da je količnik teh dveh spremenljivk v proučevanih letih stabilen okrog vrednosti 60%, kar kaže na visoko zavedanje francoskih klubov oziroma organov francoske lige o potrebi po dolgoročni finančni vzdržnosti francoskega modela nogometa.

¹⁰ Licenciranje klubov je temelj sodobnega nogometa. Gre za postopek preverjanja vnaprej določenih kriterijev (športni, infrastrukturno-varnostni, administrativno-kadrovski, pravni in finančni) ter, v primeru da klub izpolnjuje kriterije, izdaja dovoljenja (licence) za tekovanje članskega moštva na določeni ravni (UEFA pokali, prva liga, druga liga...). Kriteriji so seveda prilagojeni rangu tekovanja. Preverjanje poteka pod okriljem domače nacionalne nogometne zveze (Pravilnik o licenciranju nogometnih klubov V3.0).

Iz primerjave grafov na sliki 2 in sliki 4 ugotovimo, da povišanju prihodkov v večini lig sledi bolj ali manj enako povišanje izdatkov za plače. Izjema temu trendu je nemška liga, saj so izdatki za plače nemških klubov v zadnjih petih letih zrastle za manj kot 70 mio EUR, medtem ko so se prihodki v istem obdobju povečali za 270 mio EUR. Še več, kljub povečanju prihodkov za 184 mio EUR so nemški klubi v sezoni 2006/07 povečali izdatke za plače za komaj 12 mio EUR. Bundesliga tako velja za izjemo obravnavanih lig, saj je njihov kazalnik izdatki za plače/celotni prihodki precej manjši, in sicer 45%. Takšen razvoj Bundeslige je v veliki meri posledica nemškega sistema licenciranja klubov, saj morajo klubi prve in druge lige izpolnjevati strožje postavljene finančne kriterije, kot jih določa UEFA in ostale nogometne zveze. V nasprotju s svojimi evropskimi konkurenti, morajo nemški klubi izpolnjevati rigoroznejša finančna pravila o višini izdatkov. Poleg vzrokov na strani licenciranja so v primerjavi s Premier League pomembni tudi pravni razlogi, saj v Nemčiji velja t.i. pravilo »50+1«, ki preprečuje posamezniku pridobiti kontrolni delež v nemškem klubu ter omejuje investiranje posameznikov dvomljiivega izvora (Darwin, 2009, 24. april). Takšno pravilo ima za nemške klube tako pozitivne kot negativne posledice, vendar vsekakor pomeni, da so nemški klubi težje privabili tuj kapital v svoje klube kot Premier League klubi ter posledično imeli na voljo manj svežega denarja za investicije v najboljše igralce, kar se kaže v nizki inflaciji plač v zadnjem obdobju.

1.3.2 Analiza izdatkov za plače v angleškem nogometu

Klubi v prvi angleški ligi so v sezoni 2006/07 povišali izdatke za plače v povprečju iz 43 mio GBP na 48 mio GBP (13%) oziroma na skupnih 970 mio GBP. Nobenemu Premier League klubu ni uspelo izdatkov za plače zmanjšati, pa čeprav je v tej isti sezoni le dvanajst klubov doseglo rast prihodkov. Neupoštevajoč pet najboljših klubov ter treh klubov, ki so prišli iz druge lige, je preostanek 15 sredinskih klubov povišalo plače za skupno 61 mio GBP, čeprav so se jim prihodki skrčili za skupno 18 mio GBP (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 33). Še več, kar dvanajst od skupno dvajsetih klubov v ligi je v tej sezoni povišalo izdatke za plače za več kot 10%. Med njimi izstopa Portsmouth, katerega povečanje za 49% je od sezone 2003/04 (Abramovič prevzame Chelsea) naprej, največja letna rast izdatkov za plače kluba, ki ni napredoval iz Championship prvenstva (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 39).

Vzrok povečanja izdatkov brez istočasnega povečanja prihodkov leži v objavi že omenjenega bogatejšega sporazuma o TV-pravicah, ki je bil dosežen maja 2006, saj so klubi, z anticipirano porabo prihodnjih večjih prilivov, želeli izboljšati svoj relativni položaj v ligi. Večina klubov je na račun zagotovljenih, večjih prihodkov za sezono 2007/08 investirala v boljše igralce že v sezoni 2006/07, saj so želeli močneje okrepiti moštvo od ostalih konkurentov in ostati v ligi. Problem je, da je večina klubov spodnjega in srednjega doma lestvice ubrala isto strategijo in tako v večini primerov ni izboljšala svojega relativnega položaja v ligi, temveč le pripomogla k višji inflaciji plač igralcev. Kakorkoli, opisana strategija se je Portsmouthu obrestovala, saj je v sezoni 2006/07 izboljšal položaj na lestvici za osem mest in končal sezono na devetem mestu ter si zagotovil najmanj 30 mio GBP prihodkov več samo iz naslova TV-pravic za sezono 2007/08 (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 40). Po drugi strani se trem izpadlim klubom ta

tvegana strategija ni obrestovala in za njih je ta izpad, zaradi porabe neuresničenih prihodnjih prihodkov, pomenil večji pritisk na finančno vzdržnost kluba¹¹.

1.3.2.1 Podroben pregled izdatkov za plače v obdobju 1997/98 – 2001/02

Premier League klubi so v sezoni 1997/98 porabili za plače skupaj 284 mio GBP, medtem ko so v sezoni 2001/02 le-te bile že 685 mio GBP. Toda rast plač ni bila enakomerna po vseh klubih. Medtem ko je v proučevanem obdobju pet največjih porabnikov v ligi zvišalo plače v povprečju za 147% (z 24,13 mio GBP na 59,57 mio GBP), so ostali klubi prve lige povečali plače v povprečju za 124% (z 12,49 mio GBP na 28,01 mio GBP) (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 1). Posledica izjemne rasti izdatkov za plače je tudi ta, da je v sezoni 1997/98 že manj kot 15 mio GBP zadostovalo za sredino lestvice višine porabe za plače, medtem ko je čez pet let ta znesek bil za 19% nižji od tistega, ki ga je za plače porabil najbolj varčni klub. Tabela 1 prikazuje nekaj relevantnih deskriptivnih statistik izdatkov za plače v sezonah 1997/98 do 2001/02.

Tabela 1: Prikaz izbranih deskriptivnih statistik izdatkov za plače klubov Premier League od sezone 1997/98 do sezone 2001/02 (v 1.000 GBP).

	sezona 97/98	sezona 98/99	sezona 99/00	sezona 00/01	sezona 01/02
Povprečje	14.964	19.364	23.970	28.292	36.052
Mediana	12.388	18.105	22.243	25.607	30.863
25 centil	10.200	12.676	16.214	18.432	24.169
70 centil	19.035	22.235	27.308	32.232	36.576
90 centil	25.431	35.664	44.323	49.890	61.453
Standardni odklon	6.595	8.176	10.949	12.088	15.453
Razpon	22.725	28.739	40.125	35.823	52.364
Najmanjša vrednost	4.172	8.226	6.800	14.400	18.448
Najvišja vrednost	26.897	36.965	47.015	50.233	70.812
Skupaj	284.321	387.271	479.411	565.837	684.993

Vir: Lastni izračuni

Pogled na zgornjo tabelo razkrije prej omenjeno neenakomerno naraščanje izdatkov za plače med klubi angleške lige. Standardni odklon postaja iz leta v leto višji, medtem ko ima mediana iz leta v leto nižjo vrednost od povprečja. Hitrejša rast izdatkov za plače večjih porabnikov se je pojavila predvsem v zadnji dveh proučevanih sezonah. Če je v prvih treh sezonah 55% klubov izplačalo za plače manj kot bilo povprečje lige, potem je v sezoni 2000/01 ta odstotek narasel na 65% oziroma v naslednji sezoni na 70%. V 2001/02 je le šest od skupno dvajsetih klubov imelo

¹¹ Deloitte (2008, str. 26) navaja, da je zadnje uvrščeno moštvo Premier League v sezoni 2006/07 prejelo 16,7 mio GBP z naslova TV-pravic, medtem ko je povprečen Championship klub prejel okoli 1 mio GBP. Premier League je, z namenom omiliti finančni efekt izpada iz lige, razvila sistem nadomestil (angl. *parachute payments*), po katerem so izpadli klubi upravičeni do prejemanja nadomestila v dveh letih po izpadu. V sezoni 2006/07 je to bilo 7 mio GBP na klub, medtem ko naj bi se z novo TV pogodbo znesek povišal za 5 mio GBP.

višje plače kot znaša povprečje lige in od teh šestih jih je kar pet imelo 50% višje izdatke za plače od povprečja lige (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 1).

Podrobna analiza pokaže, da se plače, v nasprotju s pričakovanji, ne zvišujejo podprocionalno v klubih iz repa lestvice porabnikov, temveč predvsem v klubih, ki bi morali biti finančno sposobni konkurirati največjim porabnikom. Tu mislim predvsem na klube tipa Newcastle United ali Everton, ki imata veliko bazo navijačev. Medtem ko so imeli v sezoni 1997/98 trije največji porabniki 3,76-krat višje izdatke za plače od povprečja treh najmanjših porabnikov v ligi, pa je to razmerje v sezoni 2001/02 upadlo na 3,03. To pomeni, da so v tem proučevanem obdobju trije najbolj varčni klubi v povprečju povečali izdatke za plače močnejše kot trije najmočnejši klubi v ligi (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 1).

Pogled na izdatke za plače posameznih klubov odkrije, da so Leeds United (za 238%), Southampton (za 212%) ter West Ham (za 196%) klubi, ki so v tem petletnem obdobju imeli največjo rast izdatkov za plače. Leeds United je, na primer, v 1997/98 imel porabo za plače v višini povprečja lige, medtem ko je v 2001/02 njihova poraba preseгла povprečje lige za skoraj 50% oziroma za 17,5 mio GBP. Z izdatki za plače v višini 53,61 mio GBP so skoraj ujeli Liverpool (56,03 mio GBP) ter Chelsea (55,92 mio GBP). Takšna rast je odsevala željo kluba uvrstiti se v Ligo prvakov za vsako ceno, vendar jim je slednje uspelo le v 1999/2000, ko so končali prvenstvo na tretjem mestu. Naslednjo sezono so, kljub 56% letni rasti izdatkov za plače glede na prejšnjo sezono, zaostali za tretjim mestom za eno točko, medtem ko so v sezoni 2001/02, kljub 24% dodatni letni rasti izdatkov, bili peti s petimi točkami zaostanka za mestom, ki pelje v Ligo prvakov. Investiranje v boljšo kvaliteto moštva se jim je le delno povrnilo na terenu in klub je zaradi izpada pričakovanih prihodkov iz uvrstitve v Ligo prvakov bil prisiljen prodati najboljše igralce¹².

1.3.2.2 Podroben pregled izdatkov za plače v obdobju 2002/03 – 2006/07

V drugem proučevanem obdobju smo pričala še nadaljnji višji rasti izdatkov za plače s strani najbogatejših klubov v primerjavi z preostalo ligo, saj so imeli štiri klubi z najvišjimi izdatki za plače že preko 60% višje izdatke od povprečja lige. Še več, kar petnajst klubov ali 75% lige je imelo nižje izdatke za plače od povprečja lige. Tabela 2 prikazuje nekaj izbranih deskriptivnih statistik izdatkov za plače v proučevanem obdobju.

Na nesorazmerno rast izdatkov za plače kaže tudi gibanje kazalnika treh najmanj varčnih klubov in treh najbolj varčnih klubov. V sezoni 2002/03 so trije najmočnejši klubi imeli v povprečju 3,57 krat višje izdatke od treh najšibkejših klubov, medtem ko je to razmerje v 2006/07 naraslo že na 4,67. Podatki v tabeli kažejo, da so Premier League klubi v obdobju od 2002/03 do 2006/07 povečali izdatke za plače za dobrih 200 mio GBP oziroma za 27% na 970 mio GBP.

¹² Naslednja leta je Leeds United pod bremenom finančnih težav tonil vse nižje in leta 2003/04 izpadel v drugo angleško ligo, v sezoni 2006/07 v tretjo ligo, medtem ko je v maju 2007 razglasil stečaj. Trenutno nastopa v tretji angleški ligi. Zgodba Leeds-a in brezglavega investiranja ter zadolževanja na podlagi pričakovanih prihodkov s ciljem si zagotoviti nastop v Ligi prvakov ali se izogniti izpadu iz Premier League dokazuje, da se takšna strategija kluba ne vedno obrestuje in da je v primeru poraza lahko izjemno tvegana.

Tabela 2: Prikaz izbranih deskriptivnih statistik izdatkov za plače klubov Premier League od sezone 2002/03 do sezone 2006/07 (v 1.000 GBP).

	sezona 02/03	sezona 03/04	sezona 04/05	sezona 05/06	sezona 06/07
Povprečje	38.062	40.559	39.518	42.668	48.513
Mediana	34.691	32.240	31.076	33.798	37.579
25 centil	27.357	25.733	25.701	27.231	31.611
70 centil	43.043	37.546	36.539	39.936	44.053
90 centil	60.172	76.175	82.211	85.147	92.049
Standardni odklon	16.136	23.697	23.807	25.536	28.638
Razpon	67.975	95.505	91.972	96.649	115.181
Najmanjša vrednost	11.542	19.279	16.915	17.353	17.636
Najvišja vrednost	79.517	114.784	108.887	114.002	132.817
Skupaj	761.239	811.173	790.351	853.370	970.263

Vir: Lastni izračuni

Kot opazimo je večina te rasti bilo dosežene v zadnji proučevani sezoni, ko se se izdatki za plače, v pričakovanju višjih prihodkov z naslova TV pogodbe, povečali za skoraj 120 mio GBP. V tem obdobju lahko opazim tudi, da so se plače na letni ravni enkrat znižale, in sicer v sezoni 2004/05, vendar je to v veliki meri le posledica nižjih izdatkov za plače novih članov Premier League od izdatkov izpadlih klubov v prejšnji sezoni¹³. Pogled na vrednost mediane in aritmetične sredine potrjuje močno neuravnoteženo rast izdatkov najmočnejših in ostalih klubov, saj sta vrednosti iz leta v leto bolj oddaljeni in porazdelitev izdatkov za plače postaja vedno bolj asimetrična v desno. Absolutne številke izdatkov za plače kažejo, da so največjih štirje porabniki v obdobju povečali plače v povprečju z 62,8 mio GBP na 98,1 mio GBP oziroma za 56%, medtem ko so ostali klubi prve lige le-te povečali s 34,1 mio GBP na 39,1 mio GBP oziroma za 15% (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 2). Razlika 41 odstotnih točk v korist največjih štirih porabnikov je precej večja kot v prejšnjem petletnem obdobju, ko je bila 24 odstotnih točk in tudi to kaže na vedno večji finančni razkorak v ligi.

Med klubi, ki so v tem obdobju neprekinjeno nastopali v Premier League je plače z naskokom največ povečal Chelsea, in sicer za kar 143%. Ostali klubi so le s težavo sledili takšni velikopoteznosti novega ruskega lastnika, ki si za vsako ceno želi osvojiti naslov prvaka. Še najbližje je z 48% rastjo prišel Arsenal oziroma s 45% rastjo Charlton Athletic ali z 42% rastjo izdatkov za plače Liverpool. Abramovič je v enem letu po nakupu kluba Chelsea konec sezone 2002/03 kar podvojil izdatke za plače. Chelsea je v 2002/03 zapravil za plače 54,5 mio GBP oziroma 43% nad povprečjem lige, že v naslednji sezoni pa več kot še enkrat toliko oziroma 114,7 mio GBP ali 183% nad povprečjem lige. S tem vložkom je prehitel drugouvrščeni Manchester United za kar 38 mio GBP oziroma za 50%, vendar kljub temu zaostal 11 točk za prvakom Arsenalom. Nedvomno pa je Abramovič v tej sezoni, z nakupom bajno plačanih

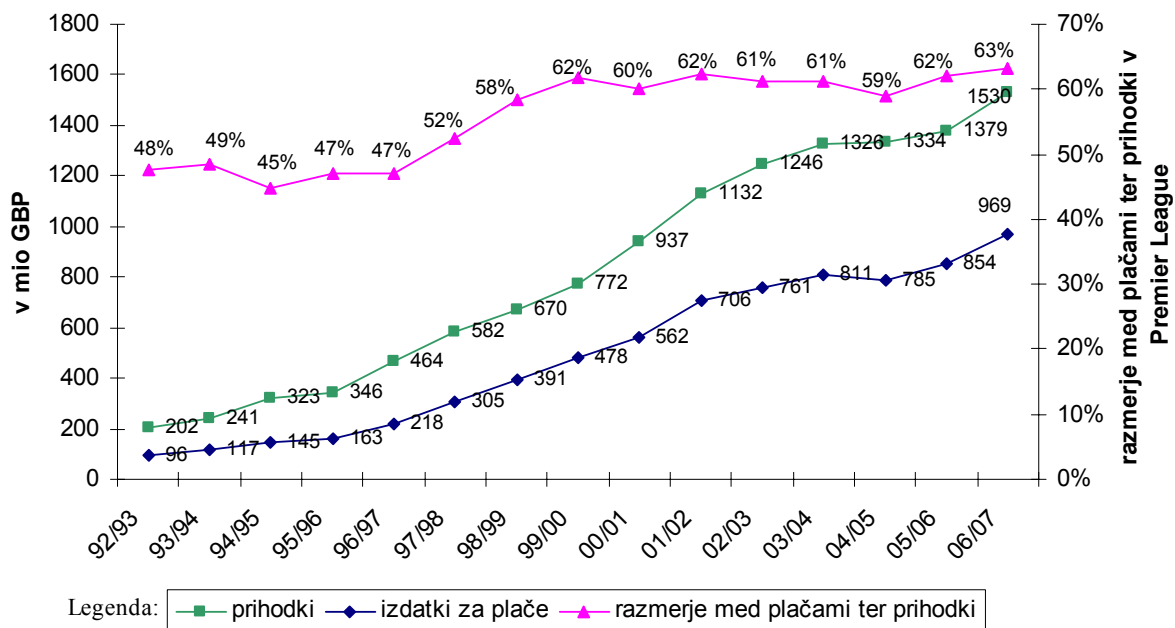
¹³ Leeds United, Leicester City in Wolverhampton, ki so v 2003/04 izpadli iz lige, so imeli skupne izdatke za plače v višini 80 mio GBP, medtem ko so imeli novi člani lige v 2004/05, Crystal Palace, Norwich City in West Bromwich, skupne izdatke za plače v višini 56 mio GBP (Annual Review of Football Finance, 2006, str. 34).

igralcev, postavil temelje za prepričljivo osvojitve naslova prvaka v naslednjih dveh letih. Da pa najbolj plačani igralci še ne zagotovijo naslova angleških prvakov je v sezoni 2006/07 ponovno pokazal Manchester United, ki je osvojil angleško prvenstvo s šestimi točkami prednosti pred Chelsea. In to kljub povišanju izdatkov za plače s strani Chelsea na 132,8 mio GBP oziroma na 44% več kot so ti znašali pri Manchester United (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 2).

1.3.3 Primerjava izdatkov za plače in prihodkov Premier League klubov ter vpliv TV pogodb na njihovo razmerje

Primerjava prihodkov in izdatkov za plače klubov Premier League pokaže, da so slednji v tesni povezavi s prvimi. Rasti količine denarja v angleški nogometni industriji in prihodkov klubov v Premier League je v enaki ali večji meri sledila tudi rast izdatkov za plače. Slika 5 prikazuje gibanje prihodkov in izdatkov za plače ter njihovo razmerje od ustanovitve Premier League do sezone 2006/07. Ta prikazuje, da je bilo razmerje v začetnem obdobju lige stabilno in da je bil delež izdatkov za plače v prihodkih klubov okrog 50%. Nato je sledilo triletno obdobje rasti, ko so se izdatki za plače angleških klubov povečevali hitreje kot prihodki in dosegli okrog 60% delež v celotnih prihodkih klubov, kjer so se, z manjšimi nihanjem, ustalili vse do danes.

Slika 5: Gibanje prihodkov ter izdatkov za plače in njihovo razmerje za Premier League od 1992/93 do 2006/07.



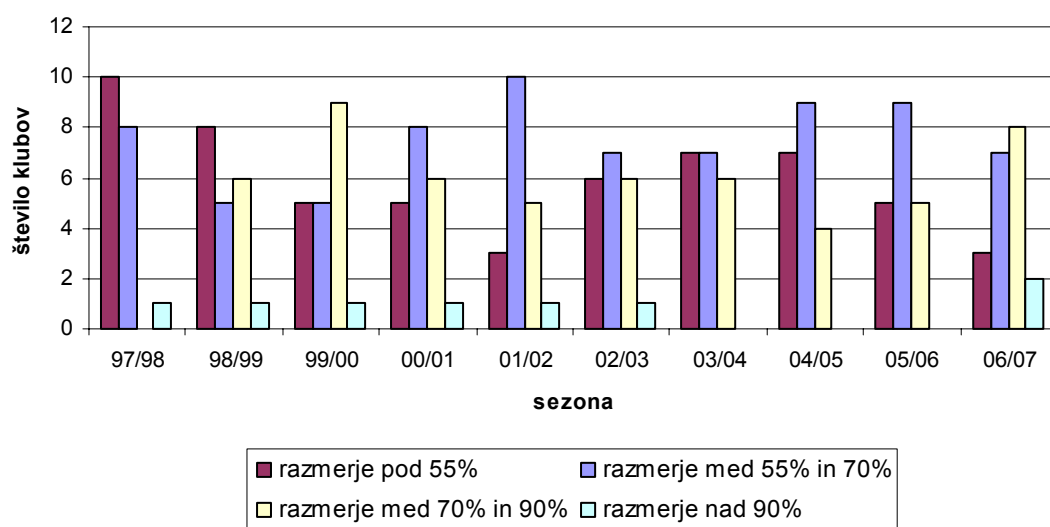
Vir: Annual Review of Football Finance, 2008, str. 34.

Ekspozitivna rast prihodkov, ki smo ji priča na zgornji sliki, je v veliki meri posledica večje marketinške zanimivosti lige ter boju televizijskih hiš za prenose tekem. Z vse višjimi pogodbami za TV-pravice, višjimi prihodki z naslova vstopnic in sponzorskih pogodb ter fiksnim številom nogometašev, potrebnih za igro, so igralci lahko zahtevali vse več denarja. Dejstvo je, da imajo največjo korist od povečane mase denarja v industriji ravno nogometaši, kajti nogomet je še vedno igra 22 igralcev in vedno večja masa denarja se razdeli na bolj ali

manj enako število akterjev. Še več, če so se prihodki lige kot celote v prikazanem obdobju povečali za 657%, pa so se izdatki za plače povečali za 909%. In čeravno drži, da so v prikazanih podatkih zajeti ne le nogometaši, temveč vsi zaposleni v klubu ter da imajo angleški klubi dandanes zaposlenih veliko več ljudi v podpornih aktivnostih (trženje, finance, organizacija tekem, pomočniki glavnega trenerja in ostalo osebje), kot v letih po ustanovitvi lige, pa velika večina prikazanega povečanja odpade ravno na igralce same.

Na zgornji sliki prikazano razmerje med izdatki za plače ter prihodki lige kot celote pa nam le malo pove o finančni stabilnosti posameznih klubov oziroma o številu klubov znotraj določenih mej kazalnika izdatki za plače/celotni prihodki. Annual Review of Football Finance (2008, str. 36) arbitrarno določi, da višina kazalnika okoli 55% kaže na učinkovito obvladovanje stroškov, 70% pomeni opozorilni signal, medtem ko se 100% šteje kot grožnja k finančni stabilnosti kluba. Četudi je potrebno te meje jemati z zadržkom, saj ima vsak klub svoje specifične značilnosti, ki jih je treba upoštevati pri postavljanju zaključkov, pa slika 6 prikazuje število klubov Premier League z vrednostjo obravnavanega kazalnika v postavljenih mejah.

Slika 6: Število klubov Premier League z določenim deležem izdatkov za plače v celotnih prihodkih klubov v različnih proučevanih sezonah.



Opomba: v sezonah 1997/98, 2001/02 in 2005/06 razpolagamo s podatki za 19 klubov, v ostalih sezonah imamo podatke za vseh 20 klubov.

Vir: Lastni izračuni

Na podlagi slike lahko proučevano obdobje razdelimo na štiri različna podobdobja. V prvem obdobju, ki poteka od 1997/98 do vključno 1999/2000, opazim zmanjšanje števila klubov s kazalnikom pod vrednostjo 55% ter močno povečanje števila klubov s kazalnikom med 70% in 90%. Povprečni kazalnik za pet klubov z najvišjim deležem izdatkov za plače v prihodkih kluba je v tem obdobju naraslo z 72% na 91%, medtem ko se je povprečni kazalnik za pet klubov z najnižjim deležem izdatkov za plače v prihodkih klubov povišal z 38% na 44%. V drugem obdobju, ki poteka do vključno sezone 2002/03, opažam umirjanje in večjo koncentracijo števila klubov v skupinah med 55% in 70% ter pod 55%. Iz tega razloga je tudi povprečni kazalnik za

pet klubov z najvišjim razmerjem ostal precej stabilen (med 86% in 82%), kot tudi povprečni kazalnik za pet klubov z najnižjim razmerjem (med 48% in 51%). V tretjem obdobju, do konca sezone 2005/06, je sledilo nadaljnje umirjanje rasti plač na finančno vzdržnost klubov, saj je imelo recimo v sezoni 2003/04 kar dvanajst klubov izdatke za plače nižje od 62% prihodkov kluba. Povprečni kazalnik petih klubov z najvišjim razmerjem izdatkov za plače v prihodkih kluba je v tem obdobju znašal med 75% in 78%. Četrto obdobje ponazarja zadnja prikazana sezona, ko so se izdatki za plače povečali hitreje kot prihodki klubov in je pet klubov z najvišjim razmerjem imelo povprečje le-tega skoraj 92% (lastni izračuni iz podatkov v prilogi 1, 2 in 3).

Zanimivo se je vprašati, katere spremembe v nogometnem okolju so v prvem obdobju omogočile klubom močnejše obremeniti njihovo finančno stanje, in kateri vzroki so v naslednjih dveh obdobjih prisilili klube k manjšim izdatkom za plače v razmerju do njihovih prihodkov. Četudi bi bilo pretirano trditi, da je televizija edini in največji razlog za obnašanje klubov, pa imajo datumi dogovorov o TV-pravicah nedvomen vpliv na prikazana obdobja.

Avgusta 1997 je bil s BSkyB podpisan t.i. drugi sporazum o prodaji TV pravic, ki je stopil v veljavo s sezono 1997/98 in v štirih letih navrgel klubom 670 mio GBP, medtem ko je prejšnja pogodba v petih letih klubom prinesla 191,5 mio GBP (Cave et al, 2001, str. F16). Angleški nogomet je z organizacijo Evropskega prvenstva v Angliji leta 1996 postal še popularnejši in kot posel izjemno cvetel. Klubi so bili prepričani o prihodnji rasti prihodkov, pojavili so se prvi tuji lastniki in ostali posamezniki, ki so želeli biti del te zgodbe. V želji po uspehu so zato nekateri klubi hitreje višali izdatke za plače, kot pa so jim rasli sami prihodki.

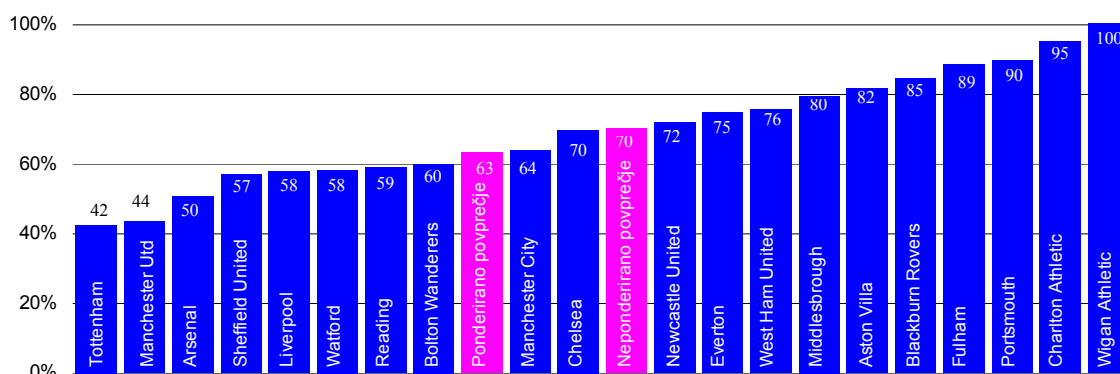
Junija 2000 je bil s BSkyB podpisan t.i. tretji sporazum o prodaji TV-pravic, ki je klubom v treh sezonah, začevši s sezono 2001/02, navrgel 1.640 mio GBP (Campbell, 2002, 15. december). Izreden porast prihodkov iz naslova nove pogodbe je pomagal znižati delež izdatkov za plače v celotnih prihodkih klubov, čeprav je bilo razmerje v nekaterih klubih še vedno precej visoko. Proti koncu tega obdobja pa je nekaj klubov, predvsem dolgoletni člani Premier League in tisti z nižjimi razmerji, že spoznalo, da bo takšna rast prihodkov iz vira TV-pravic težko ponovljiva in so zadnje leto te bogate TV pogodbe izkoristili za znižanje deleža izdatkov za plače.

Tretje obdobje je pomenilo dokončno umiritev deleža izdatkov za plače v prihodkih za večino klubov Premier League, kajti t.i. četrti BSkyB dogovor o prodaji TV-pravic iz avgusta 2003 je klubom v treh sezonah, začevši z 2004/05, navrgel le 1.024 mio GBP (Football TV rights bid submitted, 2006, 27. april). V tem obdobju so tudi klubi z visokim razmerjem spoznali, da je potreba po znižanju le-tega nujna. Zaradi neomejenih sredstev lastnika, so si razmerje preko 80% lahko privoščili le še Fulham in Chelsea, medtem ko se je Charlton, v sezoni 2005/06, v želji po obstanku v ligi in ob manjših prihodkih od ostalih klubov odločil tvegati in kar 81 odstotkov prihodkov namenil za plače.

Povečane izdatke za plače v zadnji prikazani sezoni pa lahko pojasnimo z v maju 2006 podpisano novo pogodbo o TV-pravicah, ki klubom v Premier League v treh letih, začevši s sezono 2007/08, navrže že omenjenih 2.700 mio GBP. Nekateri klubi so se zanesli na te višje

pričakovane prihodke in močno povečali finančno obremenitev kluba še preden je pogodba stopila v veljavo, kar je v nasprotju z dotedaj opaženimi vzorci. Slika 7 na strani 24 prikazuje delež izdatkov za plače v celotni prihodkih posameznih Premier League klubov v sezoni 2006/07. Opazimo, da so višji delež izdatkov za plače v celotnih prihodkih kluba predvsem klubi spodnjega in srednjega doma angleške lige. Kot že povedano, angleška liga trži TV-pravice za ligo kot celoto in zaradi tega je razdelitev teh prihodkov med klubi bolj ali manj enakomerna. Iz tega razloga je enak delež pričakovanih prihodkov relativno pomembnejši za finančno stanje kluba manjšim udeležencem lige kot tistim z večjimi prihodki. Posledično menim, da so si manjši klubi na vsak način želeli ostati v ligi in zato bili pripravljeni zastaviti večji delež prihodkov za dvig kvalitete moštva, kajti v primeru izpada iz lige ne bi bili deležni načrtovanega povišanja prihodkov. Klubom kot, na primer, Wigan ali Portsmouth se je sprejetje bolj tvegane strategije izplačalo, saj so ohranili prvoligaški status, medtem ko je Charlton, kljub visoki zastavi prihodkov za kvaliteto moštva izpadel iz lige. Med manjšimi klubi, ki niso prevzeli takšnega tveganja sta izpadla Watford in Sheffield, medtem ko je Reading uspel ostati v ligi s precej nižjim deležem izdatkov v celotnih prihodkih kot njemu podobna moštva.

Slika 7: Delež izdatkov za plače v celotnih prihodkih Premier League klubov v sezoni 2006/07.



Vir: Lastni izračuni.

1.4 Ostale finančne značilnosti

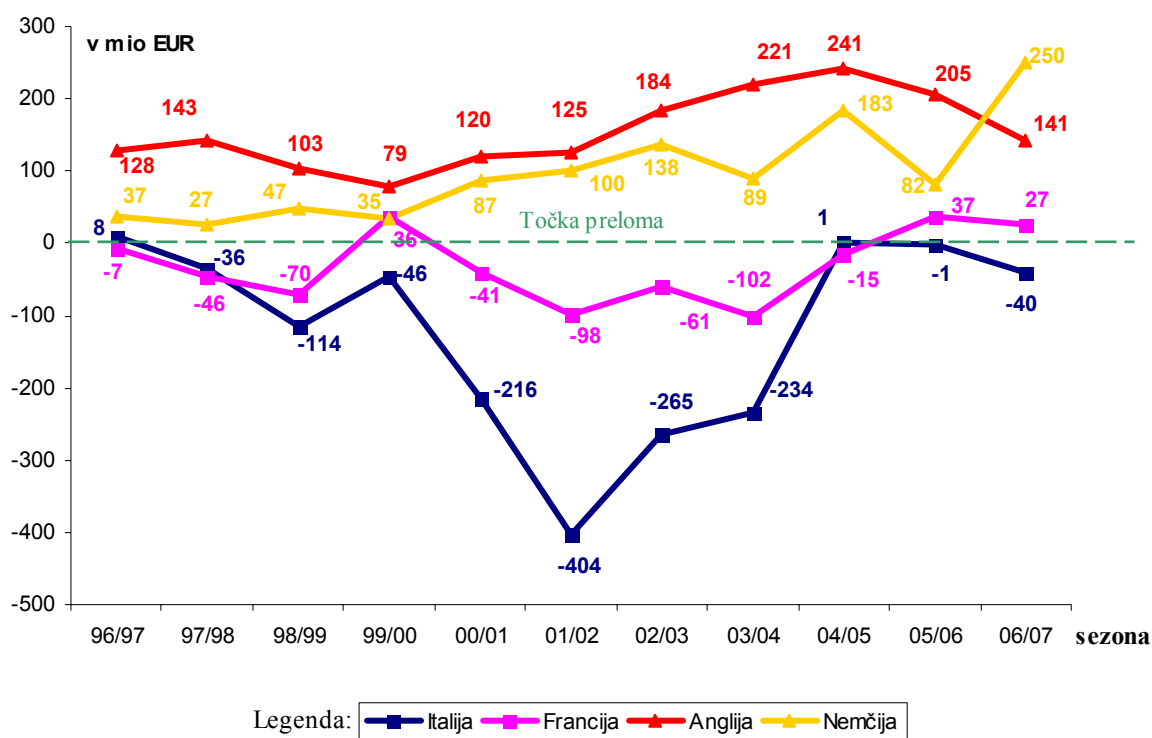
1.4.1 Dobičkonosnost prihodkov proučevanih pet evropskih lig

Klubi angleške lige so v proučevanih desetih letih dosegli največji dobiček iz poslovanja¹⁴, in sicer kumulativno 1.562 mio EUR, medtem ko so klubi nemške Bundeslige v tem desetletnem obdobju izkazali skupaj 1.038 mio EUR dobička iz poslovanja (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 18). Omenjeni dobički pomenijo, da je v tem obdobju angleška liga v povprečju dosegla 10,5% dobičkonosnost prihodkov, medtem ko je nemška liga v povprečju

¹⁴ Dobiček iz poslovanja nogometnih klubov je razlika med celotnimi prihodki kluba in plačami zaposlenih (igralci in ostalo osebje) ter ostalimi operativnimi stroški. Iz naših prikazov so izključeni izkazi iz prestopne aktivnosti, kot tudi amortizacije vrednosti igralcev. Termin dobičkonosnost prihodkov (angl. *operating profitability*) je definiran kot delež dobička iz poslovanja v celotnih prihodkih.

dosegla 11,2% dobičkonosnost prihodkov. Preostali ligi za kateri imamo podatke, in sicer italijanska in francoska, sta v proučevanem obdobju dosegli kumulativno izgubo iz poslovanja. Predvsem izguba iz poslovanja italijanskih klubov v tem desetletnem obdobju je izjemna in odseva razsipnost ter brezbržnost italijanskih lastnikov, povečini bogatih posameznikov, o finančnem vidiku poslovanja klubov v proučevanem desetletnem obdobju. Kumulativna izguba iz poslovanja italijanskih klubov od sezone 1997/98 do sezone 2006/07 je znašala 1.355 mio EUR. Ta izguba bi bila brez posredovanja italijanskih nogometnih avtoritet leta 2003 še mnogo večja, saj je v februarju 2003 italijanski parlament po hitrem postopku sprejel zakon, ki je omogočil nogometnim klubom razdeliti finančne izgube, izhajajoče iz razvrednotenja vrednosti igralcev na desetletno obdobje (Baroncelli, 2006, str. 14). Kumulativna izguba iz poslovanja francoskih klubov je bila precej manjša, in sicer 337 mio EUR (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 18). V primeru francoske lige, pa je potrebno povedati, da pomemben del sredstev za delovanje klubov prihaja iz neto prihodkov ustvarjenih s prodajo nogometašev v ostale štiri bogatejšje evropske lige. Francoski klubi so namreč že vrsto let neto izvozniki igralcev in ta vir dohodka, ki v naših podatki ni zajet, predstavlja ključno točko pri trajnostnem razvoju francoskega nogometa. Slika 8 prikazuje gibanje dobičkov iz poslovanja za omenjene lige od sezone 1996/97 do sezone 2006/07.

Slika 8: Dobitek oziroma izguba iz poslovanja proučevanih evropskih lig – 1996/97 do 2006/07 (v mio EUR).



Opomba: Podatki prikazujejo vrednosti v katerih niso zajete odškodnine pri prestopih igralcev. Podatki za špansko ligo žal niso dosegljivi.

Vir: Annual Review of Football Finance, 2008, str. 18.

Slika 8 pokaže, da se je v sezoni 2006/07 prvič v enajstih prikazanih letih zgodilo, da bi katera izmed lig dosegla višji kumulativen dobiček iz poslovanja od angleške lige. To je uspelo

nemškimi klubom in njihova sposobnost, da so se izdatki za plače v sezoni 2006/07 zvišali za komaj 12 mio EUR v nasprotju s 184 mio EUR povečanjem prihodkov, se nazorno prikaže v dobičku iz poslovanja lige kot celote. Z izrazito rastjo dobička iz poslovanja za 168 mio EUR je Bundesliga v sezoni 2006/07 dosegla 18% maržo iz poslovanja, kar je nasploh najvišja operativna marža katerekoli izmed obravnavanih lig v zadnjih desetih letih¹⁵. Še bolj neverjetno je to, da je v sezoni 2006/07 dobiček iz poslovanja izkazalo prav vseh 18 klubov prve nemške lige, kar nima enakosti v nobeni izmed petih proučevanih lig (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 18). Medtem ko nemški klubi dosegajo najvišje dobičke iz poslovanja v zgodovini, pa je v zadnjih treh letih iz slike razvidna tudi večja pozornost lastnikov francoskih in italijanskih klubov na finančni vidik poslovanja le-teh. Čeprav italijanski klubi kot celota še vedno ustvarjajo izgubo iz poslovanja, pa je ta mnogo manjša kot v preteklih letih, medtem ko smo pri francoskih klubih ravnotako pričali izboljššanemu trendu dobičkonosnosti prihodkov glede na prejšnja leta.

Na zgornji sliki lahko tudi opazimo, da dobički iz poslovanja angleških klubov upadajo že drugo leto zapored, za kar so v veliki meri odgovorni klubi iz sredine lestvice. Štirje od najbolje pet uvrščenih klubov v sezoni 2006/07 (izjema je Chelsea) in trije izpadli klubi so namreč to leto prikazali dobiček iz poslovanja. Vsi ostali klubi uvrščeni med njimi, z izjemo Newcastle United, so v tem letu imeli izgubo iz poslovanja (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 29). Vzrok je seveda v višini izdatkov za plače in njihovem velikem deležu v celotnih prihodkih teh klubov, kar je prikazano na sliki 7. Annual Review of Football Finance (2008, str. 29) navaja, da je dobičkonosnost prihodkov Premier League v višini 6% najmanjša, ki jo je liga kot celota dosegla v več kot 15 letih. To je vsekakor zaskrbljujoč podatek, saj moramo dobičke iz poslovanja nemških ter predvsem angleških klubov gledati skozi prizmo prestopov igralcev.

1.4.2 Prestopna aktivnost angleških klubov

Iz podatkov v prilogi 13a publikacije Annual Review of Football Finance (2008, str. 12) lahko po sprostitev ovir na trgu nogometnih igralcev leta 1995 opazimo v prestopni aktivnosti angleških klubov dva vzorca. Prvi je povezan s količino porabljenega denarja za prestopne igralcev, medtem ko je drugi povezan s trgovinskim partnerjem. V sezoni po vpeljavi Bosmanovega pravila so angleški Premier League porabili skupno 163 mio GBP za nakup novih igralcev, od česar so 42% plačanih odškodnin nakazali tujim klubom. Leta 2000 so plačane odškodnine poskočile že na 364 mio GBP, pri čemer je poslovanje s klubi iz ostalih držav predstavljalo že več kot 63% plačanih odškodnin. Nato se je do prihoda Abramoviča v Chelsea v sezoni 2003/04 trg rahlo umiril, toda kljub temu je bil promet s tujimi klubi precej višji kot z angleškimi. Nato je ruski milijarder dve leti skoraj sam držal trg v likvidnem stanju, saj je trgovanje angleških klubov skupaj znašalo 726 mio GBP, od česar je Chelsea prispeval več kot 40% plačanih odškodnin. S tem je povzročil domino efekt, saj so njihovi nakupi prinesli denar v ostale klube in jim omogočili trgovanje z igralci. V teh dveh letih je trgovanje s tujimi klubi, predvsem francoskimi in španskimi, doseglo že dve tretjini celotnega trgovanja. V zadnjih dveh

¹⁵ Za primerjavo, Premier League je v sezoni 2006/07 dosegla 6% maržo iz poslovanja, medtem ko so skupni dobički klubov v Ligue 1 dosegli 3% celotnih prihodkov lige (lastni izračuni).

proučevanih sezonah pa se je trgovanje znova močno povečalo in skupaj doseglo že ogromnih 927 mio GBP ali preko 30% celotnih ustvarjenih prihodkov v teh dveh letih, medtem ko odliv denarja v obliki odškodnin v tuje klube predstavlja že blizu 70% celotnega trgovanja. Podatki tudi kažejo, da je v zadnjih dveh letih distribucija prestopne aktivnosti med klubi nekoliko bolj uravnotežena kot v preteklih letih. Le trije Premier League klubi so v sezoni 2006/07 porabili manj kot 10 mio GBP za nakupe igralcev, medtem ko je čez 15 mio GBP porabilo že enajst klubov.

Premier League klubi so v zadnjih letih neto uvozniki igralcev in so v poletnem prestopnem roku leta 2007 za nakupe igralcev porabili bruto 431 mio GBP (Mesher, 2008, str. 6). Številka predstavlja 28% celotnih ustvarjenih prihodkov v letu 2007. BBC tudi navaja (New football transfer spend high, 2009, 2. februar), da so isti klubi v štiritedenskem januarskem terminu leta 2009 za nakupe igralcev porabili bruto kar 160 mio GBP.

V sezoni 2006/07 noben angleški klub ni imel pozitivnega denarnega toka iz prestopne aktivnosti, kar pomeni, da so se odlivi iz te aktivnosti morali financirati ali z dobički iz poslovanja ali z zadolževanjem. Neto odlivi Premier League klubov so v letu 2006 narasli na 284 mio GBP, in sicer so bili največji porabniki klubi z vrhnjih delov lestvice – Manchester United z 62 mio GBP in Liverpool ter Tottenham, vsak s 44 mio GBP odlivov (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 42). V dveh prestopnih rokih v letu 2007 so imeli klubi angleške Premier League 420 mio GBP neto odlivov, in sicer je bila večina transakcij opravljenih z neangleškimi klubi. Ponovno so bili v investiranju v moštvo najbolj aktivni pri Manchester United (51 mio GBP), Liverpool (50 mio GBP) in Tottenham ter novi član Premier League, Sunderland (oba 40 mio GBP) (TV deal 'fuels transfer spending', 2007, 3. september). Nepresenetljivo imajo omenjena moštva, z izjemo Sunderlanda, najvišje dobičke iz poslovanja v ligi in si zato takšne odlive lažje privoščijo. Skoraj 140 mio GBP večja prestopna aktivnost angleških klubov v poletju 2007 od tiste v poletju 2006 ni presenetljiva, saj vemo da bodo klubi z novo TV-pogodbo od sezone 2007/08 dobili skoraj 300 mio GBP več letnih prihodkov kot v prejšnjem letu. Drugi razlog višji prestopni aktivnosti pa leži v mnogih menjavah lastništev moštev, saj so recimo Manchester City, Liverpool in West Ham prevzeli ambiciozni lastniki. Eden redkih angleških klubov z drugačno politiko je Arsenal, ki je imel od sezone 2002/03 do 2006/07 skoraj 104 mio GBP dobička iz poslovanja in je kljub temu v zadnjih dveh letih verjetno bil eden redkih angleških klubov z neto prilivi iz prestopnih aktivnosti¹⁶. Prodaja najboljših igralcev ob sočasnem dobičku je slej kot prej posledica servisiranja dolga zaradi gradnje novega Emirates stadiona.

¹⁶ V zadnjih par letih je Arsenal prodal Barceloni Henryja, West Hamu Ljungberga, Atletico Madrid je kupil Reyesa, Barcelona je kupila Hleba, Milan je kupil Flaminija, Lehman je bil prodan v Stuttgart, Gilberto Silva v Panathinaikos, Lassana Diara v Portsmouth. Medtem ko so na drugi strani v klub izmed vidnejših igralcev prišli Eduardo Da Silva, Bacary Sagna, Samir Nasri ter Mikael Silvestre. Žal točnih podatkov o transferjih ni na voljo, vendar se špekulira da sta najdražja nakupa - Da Silva in Nasri stala skupaj 20 mio GBP, medtem ko je bil samo prestop Henryja v Barcelono vreden okoli 17 mio GBP (The World of Arsenal).

1.4.3 Zadolženost Premier League klubov

Čeprav se dobiček iz poslovanja v zadnjih letih v večini obravnavanih lig povečuje, pa nam to le malo pove o težavah in slabi finančni situaciji posameznih klubov v teh ligah. Tako naprimer Andreff (2007, str. 653) navaja, da sta junija 2004 imela francoska kluba PSG in Monaco 179 mio EUR oziroma 81 mio EUR dolga, medtem ko so nekateri ostali veliki evropski klubi imeli še višje dolgove¹⁷. Svojevrsten paradoks, da se je s povečanjem količine denarja v nogometu zadolženost najboljših evropskih klubov še povečala, lahko razložimo na več načinov. Nedvomno je rast prihodkov ter povečanje razlik v ustvarjenih prihodkih klubov znotraj lige ter med ligami samimi sprožilo prekomerni hazard vodstev v lovu za boljšim športnim uspehom in posledično višjim prihodkom. Kot povedano, so se plače igralcev po primeru Bosman izredno povečale, saj morajo klubi, v želji ostati konkurenčni, plačati igralca vsaj toliko ali več kot ostali klubi. Posebna lastnost nogometnega trga, da zmagovalec pobere vse (*winner-take-all*), potencira željo kluba da investira denar, ki ga še nima (Garcia-del-Barrio, 2007, str. 58). Par točk več ali manj je lahko za klube vredno več mio EUR, saj lahko odločijo o izpadu ali uvrstiti v evropske pokale. V primeru, da je cilj dosežen ima klub, preko boljših sponzorskih in TV pogodb, možnost zaslužiti več denarja. Ko pa cilj ni doseže klub izgubi veliko denarja. Vse več nakupov igralcev se je zato spremenilo v tvegane investicijske odločitve, saj športni uspeh posameznega kluba ni odvisen od njegove absolutne investicije, pač pa od relativne glede na ostale klube. S tem ko klubi povečajo kvaliteto moštva z nakupom boljših in dražjih igralcev s še nerealiziranimi prihodki tvegajo veliko zadolženost v primeru nižjega športnega uspeha od pričakovanj.

Agregatni podatki o dobičkih iz poslovanja in prestopni aktivnosti angleških klubov nazorno kažejo, da so prvi manjši kot znašajo slednji in da se zato klubi za nakupe igralcev v povprečju zadolžujejo. Pri tem računajo, da bodo z višjimi prihodnjimi prihodki iz naslova športne uspešnosti uspeli servisirati večji dolg. To potrjuje tezo, da cilj nogometnih klubov tudi v današnjem svetu ni maksimizacija dobička, temveč maksimizacija športne uspešnosti ob doseganju ničelnih dobičkov. Ta cilj je za lastnike nogometnih klubov pomembnejši od dobičkov, saj njihov motiv investiranja leži v želji po prestižu ali pristnem športnem entuziazmu: videti lokalni klub uspešen na nogometnem igrišču (Dobson, 2001, str. 8).

Primerjava med dodatnimi prihodki iz naslova TV-pravic ter dodatnimi odlivi iz naslova prestopnih aktivnosti v sezoni 2007/08 glede na sezono 2006/07 nam pokaže, da so klubi porabili nekaj manj kot polovico prihodnjih prihodkov samo za prestopne igralcev. Kljub vsemu je po podatkih Annual Review of Football Finance (2008, str. 57), dolg Premier klubov ob poletju 2007 narasel za dodatnih 19% na 2.500 mio GBP, kar znaša 1,67-kratnik celotnih prihodkov lige v sezoni 2006/07. Toda nogometni posel ima poseben značaj, saj čez tretjino tega dolga pripada lastnikom klubov in zato na ta delež dolga klubi ne plačujejo obresti (Annual Review of Football Finance, 2008, str. 59). Premier League klubi so v sezoni 2006/07 za servisiranje celotnega dolga porabili le 144 mio GBP oziroma 6% celotnega dolžniškega

¹⁷ FC Barcelona = 230 mio EUR, Leeds United = 95 mio EUR, Borussia Dortmund = 281 mio EUR, Lazio Roma = 281 mio EUR, Inter Milan = 281 mio EUR, AS Roma = 224 mio EUR (Andreff, 2007, str. 653).

kapitala. Annual Review of Football Finance (2008, str. 59) navaja, da več kot polovica vseh bančnih posojil v ligi pripada Manchester Unitedu (453 mio GBP), medtem ko sta imela Middlesbrough (84 mio GBP) ter Liverpool (43 mio GBP) konec sezone 2006/07 drugo in tretjo višino bančnih posojil. Manchester United je v sezoni 2006/07 za plačilo obresti namenil 81 mio GBP, kar je le 10 mio GBP manj kot je namenil za plače ljudem zaposlenih v klubu. Plačati za servisiranje dolga skoraj 90% denarja, ki ga nameniš funkcionarjem in igralcem, ki ustvarjajo ime in prihodke kluba, se mi zdi nekoliko problematično. Med večjimi dolžniki je tudi Arsenal, kajti gradnjo stadiona je financiral z izdajo obveznic v višini 260 mio GBP, izdanih v procesu lastninjenja in zavarovanih z lastnimi sredstvi ter delnicami¹⁸. Arsenal za servisiranje dolga plačuje 20 mio GBP obresti letno. Ostali visoko zadolženi klubi so tisti z bogatimi lastniki, ki jim klubi za izposajo denarja ne plačujejo obresti. Chelsea, Fulham ter West Ham so v bilancah 2006/07 izkazali 630 mio GBP, 167 mio GBP ter 117 mio GBP dolga do lastnikov. Iz zgoraj navedenih klubov lahko opazimo, da je največjim dolžnikom skupna ena ali več izmed treh navedenih lastnosti, in sicer, da so uspešni na športnem prizorišču in imajo posledično veliko prihodkov, da so v bližnji preteklosti zamenjali lastnika ali da izkoriščajo ugodnosti brezplačne izposoje s strani bogatega lastnika.

V luči sedanje finančne in gospodarske krize se zdi, da bi posamezni klubi angleške Premier League v prihodnosti ob takšnih dolgovih lahko zašli v težave. Tu mislim predvsem na klube z relativno velikimi dolgovi do bank, kot so: Manchester United, Middlesbrough ter Liverpool ali klubi, ki so v lasti posameznikov, ki jih je finančna kriza najbolj prizadela. Čeprav se je še nedolgo nazaj zdelo neverjetno, da bi Roman Abramovič, potem ko je od prevzema Chelsea vanj investiral čez 575 mio GBP in kljub vsemu še vedno ni osvojil Lige prvakov, le-tega prodajal, se zadnje čase pojavljajo špekulacije o iskanju potencialnega kupca v Zalivskih državah. Kriza je precej prizadela tudi Islandca Guomundssona, lastnika West Ham United, ki je imel največ premoženja naloženega v islandsko banko Landsbanki, ki je bila v oktobru 2008 zaradi likvidnostnih težav poddržavljena. Tudi lastnika Liverpoola, Američana Hicks in Gillet, ki sta za prevzem kluba v marcu 2007 najela 350 mio GBP posojila pri Royal Bank of Scotland, se lahko hitro znajdetta v težavah, saj je bil datum zapadlosti dolga v januarju 2009, vendar jima je banka odobrila polletno podaljšanje. Kljub kratkoročnemu predahu pa je težko pričakovati, da jima bo ob trenutni situaciji, ki vlada na kreditnih trgih, uspelo dolg odplačati ali refinancirati. Bolj verjetno je, da bosta klub prisiljena prodati bogatejšim investitorjem.

Naraščajoči dolgovi klubov prve angleške lige vsekakor pomenijo velik izziv za trenutne lastnike, saj premoženje nogometnih klubov v večini primerov predstavlja zgolj stadion in igralci moštva. In prav prodaja igralcev je lahko kratkoročna poteza lastnikov v obdobju finančne krize, saj je ta vrsta kapitala verjetno ena redkih izjem, ki jim vrednost v splošnem pomanjkanju likvidnosti na trgu ni dramatično upadla. Toda takšna rešitev finančnih težav bi izzvala revolt navijačev in zmanjšanje športne uspešnosti ter prihodkov kluba, kar bi bržkone

¹⁸ Operacija je del lastninjenja, z izdajo 210 mio GBP prve tranše s fiksno obrestno mero ter kreditno oceno A1 in zapadlostjo 2031 ter 50 mio GBP tranše s kreditno oceno A2 s spremenljivo obrestno mero, ki pa so jo kasneje prekvalificirali z obrestno zamenjavo v fiksno obrestno mero (Football Securitization: Arsenal kicks off public ticket receivables deals, 2008, avgust).

vodilo v še slabše poslovanje kluba. Ena izmed rešitev je tudi prodaja zadolženega kluba bogatejšim investitorjem, vendar ta poteza za klub sam in igro kot celoto ne prinaša dolgoročne rešitve. Edina trajnostno zdrava strategija je tista, ki temelji na kontroli plač igralcev ter le-te prilagaja prihodkom kluba. To je edina prava pot, ki lahko na dolgi rok klube obvaruje pred propadom.

2 TRG IGRALCEV NOGOMETA IN NJEGOVE TRŽNE ZAKONITOSTI

2.1 Razvoj in institucionalni okviri trga nogometnih igralcev

2.1.1 Sistem trga nogometnih igralcev do primera Bosman

Evropski in s tem angleški nogomet ima dolgo zgodovino regulacij na trgu igralcev. Ustanovitev sistema prestopov igralcev je bila v Angliji uvedena takoj po ustanovitvi lige konec 19. stoletja. V zgodnjem obdobju nogometa je bil trg nogometnih igralcev organiziran pod sistemom z imenom »zadržati in prodati sistem« (angl. *retain and transfer system*), ki je zelo omejeval mobilnost igralcev med posameznimi klubi. Sistem je klubom omogočal zadržati igralca in ga pogodbeno vezati na klub, teoretično do konca njegove kariere. Klub je imel pravico rutinsko in večkratno podaljševati igralčevo pogodbo, s čimer je imel monopol nad njegovimi predstavami in ga je dejansko vezal na klub vse dokler, in le, ko mu je dovolil prestopiti drugam. Ob koncu pogodbe je klub igralca ali zadržal in mu ponudil novo pogodbo ali zadržal in ponudil registracijo igralca ostalim klubom oziroma ga uvrstil na prodajno listo ali prekinil registracijo in ga osvobodil tako, da je postal prost igralec. Pod tem sistemom so bile vse pogodbe letno obnovljive pod pogoji, ki jih je postavil klub in le-ta je imel možnost zadržati igralca, kljub temu, da mu pogodbe ni podaljšal. Vsak konec sezone je klub ali dal igralca na prestopno ali na zadržano listo in v slednjem primeru mu je bil zavezan ponuditi pogodbo pod minimalnimi, takrat veljavnimi pogoji. V primeru, da je bil igralec uvrščen na prestopno listo, je lahko prestopil v drug klub, toda le pod pogojem, da je nov klub plačal staremu zadovoljivo odškodnino kot nadomestilo za izgubljene igralčeve storitve. Igralci, ki so bili na prestopni listi, so največkrat dobili v podpis pogodbo z minimalnimi pogoji in v primeru, da so jo zavrnili niso bili upravičeni do plače. Kljub temu je klub še vedno posedoval pravico nad igralčevo registracijo in le-ta ni mogel iskati zaposlitve v drugih klubih, kar mu je onemogočalo zaslužek za normalno življenje. Četudi igralci na prestopni listi niso bili upravičeni do nikakršnega zaslužka, je klub še vedno imel pravico postaviti ceno prestopa in ta je bila lahko tako visoka, da je odvrnila vse potencialne kupce (Thomas, 2006, str. 630). Z igralčevega zornega kota je bil ta sistem, skupaj s pravilom najvišje dovoljene plače, skrajno nepravičen, saj je onemogočal mobilnost ter pravičen zaslužek igralcev.

Trg v zgodnjem obdobju nogometa bi lahko označili za monopsonističen, saj je ščitil interese klubov, igralci pa ob poteku pogodbe niso mogli prosto sprejeti ponudbe drugih klubov¹⁹.

¹⁹ Monopson je obratna slika od monopola. Trgu pravimo, da je monopsonističen, če na njem obstaja le en kupec za določeno dobrino (Samuelson, 2001, str. 771).

Vendar se zdi, da izkoriščanje monopsonnega položaja klubov v nogometu ni bilo zelo razširjeno. Prevladuje mnenje, da z izjemo zvezdnikov, igralci nogometa niso imeli precej nižjih plač od njihovega prispevka k prihodkom klubov (Simmons, 1997, str. 15). Toda ta sistem je konstantno povzročal trenja med igralskimi sindikati ter organi angleške nogometne lige. Rezultat nezadovoljstva sindikatov je bilo najprej postopno dvigovanje najvišje dovoljene plače, ki je bila leta 1945 bila na 7 GBP na teden²⁰. Dve leti kasneje so jo povečali na 12 GBP na teden in do ukinitve leta 1961 se je meja pomikala vse više. Leta 1958 je znašala 20 GBP na teden in kmalu po ukinitvi so bili najboljši igralci plačani okrog 50 GBP na teden, medtem ko je bil kapetan angleške reprezentance Johnny Haynes prvi s 100 GBP na teden (Footballer wages, b.l.).

Leta 1963 je bil omenjen sistem postavljen pred sodišče. Organi nogometne lige so zagovarjali obstoj sistema s tezo, da bi ukinitve le-tega povzročila poslabšanje konkurenčnega ravnovesja v ligi, saj da sistem onemogoča močnejšim klubom akumulirati najboljše igralce. Poleg tega so bili mnenja, da bi ukinitve odškodnin odvrgla klube od investicij v mladinske programe in razvoj igralcev. Njihova argumenta sta bila osnovana na dveh značilnosti ekonomije klubskega športa.

- Prva je povezana s samo naravo športne konkurence, saj sta za zanimivost tekmovanja vedno potrebna dva podobno močna nasprotnika. Poklicne lige morajo proizvajati konkurenčno vznemirjanje, da lahko preživijo. Medtem ko posamezno moštvo skuša maksimizirati lastno uspešnost ter prekositi ostale klube na športnem in finančnem področju, pa mora liga kot celota zagotoviti razvoj konkurence. Liga brez konkurenčnega vznemirjanja postane nezanimiva in ne pritegne navijačev. Povpraševanje po proizvodu lige je odvisno ne le od absolutne kvalitete različnih moštev v njej, temveč tudi od razlike med relativno kvaliteto moštev. Hann et al. (2002, str. 4) meni, da klub sam ne more določiti svojega prihodkovnega potenciala, temveč da liga, v neke vrste kartelnem sporazumu, določi število klubov v njej ter koliko tekem igrajo klubi med seboj, s čimer determinira prihodkovni potencial posameznega kluba. Gledalci naj bi cenili nepredvidljivost rezultatov in v primeru, da en ali več istih klubov dominirajo je predvidljivost le-teh povečana in gledanost ter zanimanje za ligo upadeta. Ni v interesu lige kot celote, da se takšna situacija razvije. Lige povsod po svetu v upanju zmanjšanja te eksternalije aplicirajo različne omejitve, kot so: odškodnine pri prestopih ali najvišje dovoljene plačilne liste. Njihov namen je izenačiti moč moštev v ligi.
- Druga vrste eksternalije je kraja mladih, perspektivnih igralcev. V čem je pomen investiranja v mlade igralce, njihovo rast in vzgojo, če ga bogatejši klub lahko zvabi v svoje moštvo brez plačila odškodnine? Upanje, da bo klub, ki je vzgajal igralca, z njegovo prodajo zaslužil je ključna spodbuda pri vzgoji mladih nogometašev.

²⁰ Nezadovoljstvo igralcev v tem obdobju se je odrazilo tudi na odhodih najboljših posameznikov v tuje klube. Afera »Bogota« je ena najbolj znanih zgodb tistega časa, ko je leta 1950 sedem angleških reprezentantov prekinilo pogodbe ter odšlo igrati nogomet v Kolumbijo. Igralci so bili plačani mnogo več kot bi lahko zaslužili v Angliji. Znan je primer Charlie Mitten, ki je v enem letu igranja za klub Santa Fe iz Bogote zaslužil 3.500 GBP, medtem ko bi jih pri Manchester Unitedu lahko največ 700 GBP. Tudi legendarni Alfredo di Stefano je takrat iz Real Madrida prestopil v Kolumbijo (Szymanski, 1999, str. 92).

Ne glede na te argumente organov lige, je sodnik zavrnil njihovo obrambo z obrazložitvijo, da prav ta sistem deluje v prid bogatih klubov, saj si večji klubi lažje privoščijo plačilo odškodnine za nakupe bolj talentiranih igralcev (Simmons, 1997, str. 14). Igralski sindikati so z zmago na sodišču dosegli, da je moral klub ob poteku pogodbe igralcu ponuditi vsaj enake pogoje kot v stari pogodbi, če je želel zadržati njegovo registracijo (Dobson, 2001, str. 92).

Dokončno pa je bil star sistem ukinjen pred začetkom sezone 1978/79. Vpeljan je bil sistem z imenom svoboda do nove pogodbe (angl. *free agency*). Četudi je bilo dovoljenje zadržanja igralca še vedno v veljavi za igralce pod pogodbo in je klub lahko zahteval odškodnino za njegov prestop k drugemu klubu, je bila ta vez prekinjena ob izteku pogodbe in igralec je takrat lahko prosto izbiral klub, v katerega je želel prestopiti. Podaljšanje pogodb je tako postalo vzajemen dogovor in igralci so se lahko ob koncu pogodbe odločili zapustiti klub ter podpisati pogodbo drugje. Enako kot v prejšnjem sistemu je bil klub, ki je želel igralca obdržati po poteku pogodbe, dolžan temu ponuditi novo pogodbo pod pogoji, ki niso bili slabši od tistih v najboljšem letu prejšnje pogodbe. V nasprotnem primeru je igralec lahko zapustil klub kot prost igralec. Če pa je igralec zavrnil ponujeno pogodbo in želel prestopiti v drug klub, je ta še vedno moral plačati pravično odškodnino, ki se je določila s pogajanjem obeh vpletenih klubov. Če kluba nista dosegla konsenza glede pravične odškodnine, je bil primer predan posebnemu sodišču, ki je to odškodnino določil (Thomas, 2006, str. 633). Pomembna novost, ki jo je prinesel »*free-agency*« sistem, je bil tudi prihod nogometnih zastopnikov oziroma agentov. V preteklosti je namreč plačo igralca določilo vodstvo kluba, ki se je pogajalo z igralcem neposredno. Sicer bi tem sestankom danes težko rekli pogajanja, saj je klub imel popolno pogajalsko moč in so bili igralci prisiljeni sprejeti kakršno koli pogodbo. Z vpeljavo novega sistema pa so igralci pooblaščali agente, da so se v njihovem imenu pogajali za plačo.

Szymanski (1999, str. 96) ugotovi, da so se izdatki za plače po vpeljavi »*free-agency*« sistema dramatično povečali. V obdobju 1978 do 1997 naj bi v povprečju dosegli 16,9% letno rast, medtem ko je bila letna inflacija v istem obdobju le 6,2%. Poleg tega ugotavlja, da je neizenačenost plačilnih list klubov pričela naraščati. Sicer takšnega povečanja ne moremo v celoti pripisati pojavu liberalnejšega trga in večji pogajalski moči igralcev, toda v prvih petih letih po uveljavi sistema so plače igralcev rasle z letno stopnjo 24% (Szymanski, 1999, str. 98).

2.1.2 Bosmanov primer in njegove posledice

Evropsko sodišče je leta 1995 v zadevi Jean-Marc Bosman in njegovim klubom RFC Liege odločilo, da sistem prestopov v mednarodnem nogometu krši svobodo mobilnosti delavcev kot je zapisano v 48. členu Rimske pogodbe²¹. Odločitev Evropskega sodišča je za seboj povlekla plaz sprememb, ki so močno vplivale na ustroj in delovanje trga nogometnih igralcev. Sodba je imela dve vrsti posledic na trg nogometnih igralcev. Prvič, klubi niso več upravičeni zahtevati

²¹ Primer obravnava Jean-Marc Bosmana, ki je imel pogodbo z belgijskim klubom RFC Liege, ki je leta 1990 potekla. Želel je prestopiti v francoski klub Dunkerque, predvsem zato, ker mu je Liege ponudil precej nižjo pogodbo, kot je bila prejšnja. Novo pogodbo je zavrnil in zaradi tega bil suspendiran, medtem ko belgijska zveza ni želela odobriti prestopa, saj je Liege zahteval odškodnino, ki je Dunkerque ni zmožal plačati.

odškodnine za prestop igralca, ki mu je pogodba potekla, pri čemer so prestopi igralcev med klubi v različnih nacionalnih zvezah možni tudi brez konsenza kluba, v katerem je igralec registriran. In drugič, nacionalne nogometne lige so morale opustiti močne protekcionistične ukrepe najvišjega dovoljenega števila igralcev iz EU v domačih klubih. Evropski organi nogometa so branili »*free-agency*«²² sistem z argumentom, da je sistem odškodnin vitalnega pomena za vzgojo mladih nogometašev in konkurenčnost lig in Evropska sodišče je v sodbi sprejelo princip, da morajo lige ohranjati konkurenčno ravnovesje ter negotov rezultat. Toda bilo mnenja, da je uporaba sredstev prestopnega sistema v te namene neupravičena, ker da obstajajo druge metode za zagotovitev konkurenčnosti, ki ne omejujejo mobilnosti igralcev. Ena takšnih metod je delitev prihodkov med klubi, s katerim se denar pretaka od bogatejših k revnejšim klubom in jim tako omogoča preživetje in sodelovanje v ligi. Takšen sistem subvencioniranja pozna večina evropskih nogometnih lig. Poleg tega je sodišče sprejelo tudi, da so nadomestila prodajajočim klubom za stroške treninga in razvoja upravičena, predvsem kot sredstvo zaščite manjših klubov pred krajo igralcev. Toda ugotovil je, da višina odškodnin na trgu ni bila v nikakršni povezavi s stroški treninga. Bosmanov primer brez dvoma pomeni dodaten korak k večji svobodi ter mobilnosti igralcev in prispevek k bolj konkurenčnemu trgu nogometnih igralcev. Primer je imel globoke posledice na plače igralcev, odškodnine pri prehodu iz kluba v klub, dolžino pogodb ter mobilnost nogometašev.

Čeprav je bilo Bosmanovo pravilo sprejeto kot revolucionarno, pa njegova aplikacija ne pomeni popolnega opusta odškodnin pri prestopih. V primeru prestopa igralca pred koncem pogodbe je zahteva po odškodnini povsem upravičena zaradi povrnitve komercialne izgube za prezgodnjo prekinitev obstoječe pogodbe in večina pomembnih prestopov se tudi danes še vedno zgodi pred potekom pogodbe. Ena izmed značilnosti prestopnega trga po uvedbi Bosmanovega pravila je ta, da je razpon plačanih odškodnin zelo velik. Večina nogometašev prestopi v drugi klub brez odškodnine, medtem ko pomembnejši igralci prestopajo za več milijonov eurov. Mesher (2008, str. 5) v raziskavi 2500 prestopov v prvih treh angleških lig od junija 2003 do septembra 2008 ugotovi, da je 58% vseh prestopov bilo izvedenih s prostimi, vendar relativno manj znanimi igralci. Potrebno pa je poudariti, in to se večkrat pozabi, da je bilo Bosmanovo pravilo v veljavi le na določenem delu svetovnega trga igralcev. Natančneje le v Evropi oziroma v delu Evrope, Evropski Uniji. V preostalem delu sveta so bila pravila pred Bosmanom še vedno v veljavi in trg nogometnih igralcev v teh delih sveta je deloval na podlagi starega sistema²².

Trg nogometnih igralcev je, po primeru Bosman, bil deležen velikega zanimanja ekonomistov, zlasti z vidika učinka pravila na plače ter dolžino pogodb. Čeprav je Bosmanovo pravilo le ena izmed strukturnih sprememb nogometne industrije in je njegov učinek na višino plač težko ločiti od ostalih dejavnikov, pa je Bosman gotovo prenesel pogajalsko moč s strani klubov na stran igralcev. Kajti v trenutku ko igralcu poteče pogodba in za njega ni potrebno plačati odškodnine, ta postane bolj iskano blago in lahko zahteva višjo plačo ter prestopi v klub, ki mu ponudi najboljšo pogodbo. Z Bosmanom tako prihaja do pojava, ko se neplačane odškodnine ob

²² Na tej točki je potrebno omeniti, da so se pravice, ki so jih z Bosmanovim primerom pridobili vsi EU športniki po primerih Kolpak, Simutenkov in Kahveci razširile na športnike vseh držav s katerimi ime EU podpisane bilateralne pogodbe. Podrobna obravnava teh primerov in njihovih posledic presega okvir tega magistrskega dela.

prestopu igralcev brez pogodbe prelijejo v višjo plačo v novem klubu oziroma v bonus ob podpisu pogodbe tako agentom kot igralcem samim. Iz tega razloga Will (1999, str. 10) trdi, da je odprtje trga nogometnih igralcev prineslo predvsem odtok denarja iz nogometa v žepe peščico privilegiranih igralcev ter njihovim agentom. Istočasno pa so se z znižanjem prihodkov z naslova odškodnin v manjših klubih resno znižale tudi plače igralcem na nižjih nivojih (Will, 1999, str. 11).

2.1.2.1 Bosman in ročnost pogodb

Za prihodnost klubov in njihovo politiko je Bosmanovo pravilo odprlo pomembnejše vprašanje od odškodnin pri ročnosti pogodb. Fees in Muhlheusser (2003, str. 647) ugotavljata, da bi ob podpisu pogodbe igralec in klub določila takšno dolžino pogodbe, ki bo maksimizirala pričakovane skupne presežke. S krajšo ročnostjo pogodb je vpliv igralca na višino nove pogodbe večji, saj v primeru, da zviša svoj igralni napor lahko pričakuje boljše novo pogodbo in zato ima lahko večje koristi od poteka pogodbe. Pogodba daljše ročnosti lahko igralcem povzroči oportunitetne stroške izgubljenih prihodnjih priložnosti, vendar si igralec želi podpisati daljšo pogodbo, saj mu ta prinaša več varnosti v negotovem okolju. Na drugi strani, pogodbe daljših ročnosti prinašajo klubom na dolgi rok višje stroške, toda s pogodbo daljše ročnosti klub pridobi pravico zahtevati odškodnino pri prestopu igralca, kar je za klub lahko profitabilno. Ročnost pogodbe bi v teoriji morala odsevati optimalno delitev tveganj med podpisnikoma pogodbe – tveganje poškodbe, izgube forme, izpad kluba v nižjo ligo, zamenjava trenerja in tveganja, povezana z ostalimi nepredvidljivimi dogodki. Simmons (1997, str. 18) navaja, da je Bosmanovo pravilo naredilo pogodbe bolj kompleksne, saj se tako klubi kot igralci, z različnimi klavzulami, želijo zavarovati pred različnimi vrstami tveganj. Frick (2007, str. 452) ugotovi, da se je dolžina pogodb s pojavom Bosmanovega pravila povišala v povprečju za pol leta in to utemelji s tem, da klubi raje podpišejo pogodbo daljše ročnosti, kot da tvegajo izgubo igralca brez prejete odškodnine.

2.1.2.2 Bosman in lokalni klubi

Posledice uvedbe Bosmanovega pravila so neugodne predvsem za manjše lokalne klube. Zamislimo si svet brez odškodnin pri prestopih. V takšnem svetu bi klubi ne imeli interesa podpisovati pogodb daljših od enega leta, saj bi lahko igralci zapustili klub kadarkoli brez odškodnine. Šele v primeru, ko klub lahko zahteva odškodnino pri prestopu igralca pod pogodbo, postanejo pogodbe daljših ročnosti za klub dobičkonosne. Dobičkonosne pa so, v sistemu pred Bosmanom, bile tudi pogodbe krajših ročnosti, saj je klub lahko zahteval odškodnino tudi po preteku pogodbe igralca. Tako je pod starim sistemom dobil prihodek iz naslova prodaje igralca, brez da bi moral zanj plačevati obveznosti daljše časovno obdobje. Od uvedbe Bosmanovega pravila naprej, pa morajo klubi v lovu za dobičkom in pokritjem investicije v mladega igralca z njim podpisati pogodbo daljše ročnosti. Pogodbe daljših ročnosti prinašajo tudi obveznosti daljših ročnosti in klubi so z Bosmanom bili prisiljeni vpeljati dolgoročnejši vidik poslovanja, kar je zaradi pomanjkanja primernega osebja zlasti težavno za manjše lokalne klube. Njihov obstoj pa je v še večji meri odvisen od vzgoje in prodaje mladih,

perspektivnih igralcev, toda prihodek bodo ustvarili le, če bodo tem mladim igralcem ponudili v podpis pogodbe daljših ročnosti. Poleg težav s poklicnim osebjem in tem, da pogodbe daljših ročnosti prinašajo za seboj tudi obveznosti se lokalni klubi soočajo še z dodatno težavo. Tveganje, da ne bodo upravičili pričakovanj ali da se bodo odločili za drugačno pot je pri mlajših igralcih večje kot pri že formiranih igralcih. Zaradi prevelikega tveganja, ki ga nosi podpis dolgoročne pogodbe s še neformiranim igralcem, se zgodi, da perspektivni igralci v manjših klubih prestopajo v boljše klube brez odškodnin in zato je denarja v manjših klubih vse manj. Iz teh razlogov je preživetje lokalnih klubov po uvedbi Bosmana težavnejše, saj se ti klubi spopadajo z višjimi tveganji kot pred uvedbo pravila.

2.1.2.3 Bosman in mobilnost

Posledica Bosmanovega pravila je tudi povečana mobilnost nogometašev med državami in internacionalizacija evropskih nogometnih moštev (Simmons et al, 2004, str. 127). Nekdanje razlike v stilih nogometne igre so izginile in konkurenca je postala vse bolj ponarejena, saj najboljši klubi kupujejo uspeh z nakupi igralcev iz tujine. Delež domačih nogometašev v evropskih ligah se je drastično zmanjšal in najboljši klubi postajajo vse bolj multikulturalni. Frick (2009, str. 96) navaja, da je Bosmanovo pravilo povzročilo povišanje števila podpisov pogodb reprezentančnih igralcev v tujih ligah za okoli 9%. Na vrhu nogometnih lig, ki najmanj zaupajo domačemu nogometašu je angleška Premier League. BBC navaja, da je v sezoni 2007/08 le 170 od skupno 498 igralcev, ki so začeli katerkoli tekmo v tem prvenstvu bilo Angležev. Če pa kot merilo vzamemo zadnji krog prvenstev v Evropi, ugotovimo, da je v povprečju le 3,9 Angležev začelo tekme zadnjega kroga angleškega prvenstva, medtem ko je bilo začetnih domačih igralcev v Italiji 7,3 ; v Španiji 6,9 in v Nemčiji 4,9 (Austin et al, 2008, 27. maj)²³.

2.1.3 Trg nogometnih igralcev po primeru Bosman

2.1.3.1 Novi FIFA-EU dogovor

Po Bosmanovi sodbi je prestopni trg postal živ kot še nikoli in odškodnine so letele v nebo. Kljub ukinitvi odškodnin za prestopne igralcev brez pogodbe, so klubi trgovali predvsem med samim trajanjem pogodb igralcev in lastniki so še vedno odločali o prihodnji usodi igralca. Nekateri klubi so, pred iztekom stare pogodbe, celo prisilili igralce k podpisu nove, z namenom preprečiti njihov prestop brez odškodnine. Običajna grožnja je bila izločitev iz ekipe oziroma treniranje z mladinsko ekipo. Igralci pod pogodbo so tudi bili priča grožnjam, da morajo zapustiti klub, če je le-tako želel njegov lastnik, saj jih v nasprotnem primeru čaka selitev v mladinsko ekipo. Čeprav so si klubi s takšnimi potezami na kratek rok delali medvedjo uslugo, pa so želeli usvariti zgled za ostale v prihodnosti (Kesenne, 2006a, str. 640). Torej, kaj se je na

²³ West Ham in Aston Villa sta bila edina, ki sta v povprečju imela več kot polovico začetnega moštva nogometašev angleške narodnosti (6,61 oziroma 6,42). Večina ostalih klubov je imela v povprečju samo med 3,5 in 5 Angležev, medtem ko je klub, ki najmanj zaupa angleškemu talentu Arsenal, ki je imel v začetni enajsterici v povprečju le 0,34 Angleža (Austin et al, 2008, 27. maj).

trgu sploh spremenilo, če pa so klubi še vedno imeli moč odločanja o karieri nogometašev? Monopsona moč klubov je bila še vedno del trga nogometnih igralcev.

Bosmanovo pravilo zato še zdaleč ni pomenilo konec strukturnih sprememb v nogometni industriji. Leta 2000 je namreč Evropska komisija objavila namero ukrepa proti nogometnim avtoritetam, ker je takratni mednarodni prestopni sistem omejeval svobodo prestopov znotraj Unije za igralce, ki so bili pod pogodbo. Organi Unije so bili mnenja, da bi nogometaši, podobno kot zaposleni v ostalih sektorjih, ki so želeli enostransko prekiniti pogodbo o zaposlitvi, lahko to tudi storili z plačilom minimalne odškodnine in določenim odpovednim rokom. Ta korak je pripeljal v kompromis nogometnih avtoritet ter komisije, ki je bil ratificiran na FIFA vrhu poleti 2001. Fees et al (2002, str. 646) navaja, da je bilo na njem dogovorjeno, da:

- Vsi igralci na svetu, ne samo iz Unije, lahko prestopijo v drug klub brez plačila odškodnine ob pogoju, da jim je pogodba potekla.
- Dolžina pogodb je lahko med enim in petimi leti.
- Nova ureditev ne velja za prestopne znotraj nacionalnih zvez, temveč le za igralce vpletene v mednarodni prestop.
- Pri mednarodnih prestopih igralcev pod 23 let uvedena nadomestila za rast in razvoj igralca neodvisno od tega ali ima igralec veljavno pogodbo.
- Prestop se lahko izvrši le v dveh, s strani nacionalne zveze, letno določenih terminih.

Zlasti uvedba nadomestil za prestopne igralcev mlajših od 23 let je dvignila precej prahu, saj ponovno uvaja omejitve na trgu dela. Poleg omenjenih sprememb je FIFA uspela zaščititi spoštovanje pogodb s strani igralcev, saj mora igralec, ki želi enostransko razdreti pogodbo, plačati odškodnino. Le-ta mora odražati plačo ter obdobje do preteka pogodbe in je določena z upoštevanjem nacionalnih zakonov. Še več, igralec lahko unilateralno prekine pogodbo brez utemeljenega pravnega razloga in proti plačilu odškodnine le zunaj zaščitnega obdobja (angl. *protected period*)²⁴.

2.1.3.2 Primer Webster

Nogometni svet je v začetku leta 2008 močno pretresla razsodba Mednarodnega športnega razsodišča v Lozani (CAS) v primeru škotskega nogometaša Andyja Websterja. V svoji odločitvi je CAS razveljavil odločitev FIFA in odločil, da mora Webster za enostransko prekinitev pogodbe plačati znatno nižjo odškodnino, kot je bilo določeno pred organi FIFA. To je bil prvi primer, ki je izkoristil nova FIFA pravila o prestopih in statusih igralcev in ker lahko ima pomembne posledice na trg nogometašev, ga bom razložil nekoliko podrobneje.

Andy Webster je bil nogometaš škotskega Hearts of Midlothian z veljavno pogodbo od marca 2001, ki jo je julija 2003 podaljšal do 30. junija 2007. V tem času je postal standardni igralec prvega moštva in kasneje tudi redni škotski reprezentant. Leto in pol pred potekom pogodbe je

²⁴ Igralec se znajde zunaj zaščitnega obdobja v primeru, da je odslužil dve oziroma tri leta obstoječe pogodbe, odvisno od tega, ali je mlajši ali starejši od 28 let.

klub ponudil igralcu novo pogodbo, ki pa ni zadovoljila njegovih želja in od takrat dalje je bil iz moštva izključen. Konec maja 2006 Webster pisno obvesti Hearts o enostranski prekinitvi pogodbe zunaj zaščitnega obdobja v skladu s FIFA pravilnikom o statusu in prestopih igralcev²⁵. Webster je odslužil tri leta svoje štiriletne pogodbe pri Hearts in bil zato zunaj zaščitnega obdobja. Toda Webster je obvestil klub o enostranski prekinitvi pogodbe po preteku 15-dnevnega roka določenega v FIFA pravilniku²⁶. Avgusta 2006 podpiše triletno pogodbo z Wigan Athletic, vendar škotska nogometna zveza zavrne izdajo mednarodnega certifikata z utemeljitvijo, da je igralec še vedno pogodbeno vezan s škotskim klubom. Konec avgusta 2006 sodnik Komisije za status igralcev avtorizira angleško nogometno zvezo, da začasno registrira igralca za klub Wigan in stranke za rešitev spora napoti k organom FIFA.

Novembra 2006 Hearts naslovi na FIFA zahtevo za izplačilo odškodnine v višini 5 mio GBP zaradi izgube možnosti prejema odškodnine pri prestopu igralca, preostale vrednosti pogodbe, komercialne izgube ter razlike med višino plače pri novem in starem klubu. Organi FIFA v odločitvi poudarjajo primat načela pogodbene stabilnosti, ki predstavlja okostje sporazuma med FIFA/UEFA in Evropsko komisijo ter določijo odškodnino oškodovani stranki kot svarilo in spoštovanje načela pogodbene stabilnosti. Organi FIFA so mnenja, da omejevanje pri določitvi odškodnine za prekinitvev pogodbe na preostalo vrednost pogodbe ni v skladu z dosedanja prakso in lahko ogrozi načelo pogodbene stabilnosti. Odškodnina znaša 625 tisoč GBP in mora biti plačana s strani igralca, ki mu je tudi naložena športna sankcija prepovedi nastopanja za novi klub za 2 tedna zaradi prepoznega obvestila klubu o prekinitvi pogodbe. Vse tri stranke z odločitvijo niso bile zadovoljne in so se pritožile na CAS.

Športno razsodišče v Lozani ugotovi (2008, CAS Decisions: 2007/A/1298-1300), da je v skladu s FIFA pravilnikom enostranska prekinitvev pogodbe zunaj zaščitnega obdobja jasno šteta kot kršitev pogodbe in je zato potrebno določiti višino odškodnine. Vendar je mnenja, da organi FIFA ne zadostno utemeljijo, kako so prišli do zneska 625 tisoč GBP. Komisija tudi ocenjuje, da ni nobene ekonomske, moralne ali pravne upravičenosti, ki bi opravičevala Hearts, da zahteva tržno vrednost igralca kot izgubljeni dobiček in da ta zahteva ne sovпада s kriteriji, navedenimi v 17. členu FIFA pravilnika. Ocenjuje tudi, da enako kot bi bil igralec, v primeru enostranske prekinitve s strani kluba, upravičen do preostalega dela nadomestila do izteka pogodbe, tako je tudi klub upravičen do enako določljive vsote v primeru enostranske prekinitvev pogodbe. Ta kriterij ima tudi prednost pred določanjem tržne vrednosti igralca, saj ima boljši igralec običajno tudi boljšo plačo. Janurja 2008 CAS odloči, da se kot kriterij pri določitvi odškodnine upošteva vrednost nadomestil po pogodbi, ki znaša 150 tisoč GBP.

Primer Webster je bil dejansko prvi, ki je izkoristil nova FIFA pravila glede prestopov iz leta 2001. Odločitev CAS pomeni, da se lahko igralci po preteku zaščitnega obdobja odločijo za

²⁵ Natančneje gre za 17.člen uredbe FIFA z naslovom: Regulations on the status and transfer of players (<http://www.fifa.com/mm/document/affederation/administration/regulations%5fon%5fthe%5fstatus%5fand%5ftransfer%5fof%5fplayers%5fen%5f33410.pdf>).

²⁶ Zadnja tekma škotskega nacionalnega prvenstva se je odigrala 7.maja 2006 in po določitih pravilnika lahko igralec poda zahtevo o enostranski prekinitvi pogodbe v roku 15dni po zadnji odigrani tekmi v prvenstvu.

enostransko prekinitve pogodbe in da klubi ne morejo več subjektivno določiti odškodnino za prekinitve pogodbe. Edini kriterij pri določanju odškodnine v primeru enostranske prekinitve pogodbe po izteku zaščitnega obdobja tako preostane višina mesečne plače igralca pomnožena s številom mesecev do poteka pogodbe. Začudenje nad odločitvijo je izrazila tudi FIFA, ki je mnenja, da bo odločitev v prid igralca imela daljnosežne in škodljive učinke na nogomet in da odločitev škodi sistemu pogodbene stabilnosti in daje prednost agentom, ki bodo igralce po izteku zaščitnega obdobja agresivneje ponujali klubom. Ugodno rešen spor v korist igralca v vsakem primeru pomeni močen šok na trgu nogometnih prestopov ter znižanje visokih odškodnin klubom. Lahko si samo zamislimo, kakšen šok bi bil za Liverpool zahtevek po enostranski prekinitvi pogodbe Stevena Gerrarda, potem ko bi ta odslužil dve leti pogodbe.

2.1.3.3 Kvotni sistem in pravilo domačih igralcev

Kot rečeno, nogometni pravni sistem po Bosmanu, prepoveduje omejevanje števila nogometašev iz EU držav, ki lahko igrajo v evropskem klubu. Direktna diskriminacija na podlagi nacionalnosti je izrecno prepovedana z zakoni Unije in zdi se, da je uvedba podobnega kvotnega sistema kot je veljal pred Bosmanom zgolj utopija. Kljub temu, da je FIFA konec maja 2008 z veliko razliko izglasovala za vpeljavo pravila »6+5«²⁷, bo le s težavo prepričala organe Unije k sprejetju, po njihovem mnenju, diskriminatornega pravila (Yes in principle to 6+5 rule, 2008, 5. februar). Veliko bo odvisno od tega, ali bodo evropski pravni organi nekoč v prihodnosti priznali nogometu lastne zakonitosti in značilnosti in ga ne obravnavali kot čisto ekonomsko dejavnost, temveč kot dejavnost z lastnimi posebnostmi. Predsednik FIFA Blatter trdi, da je to nujno potrebno z vidika zaščite nacionalne identite klubov, preprečevanja bega nogometašev iz Afrike ter Latinske Amerike v Evropo ter zmanjšanja vedno večjih razlik med posameznimi ligami. Takšno pravilo bi nedvomno pripeljalo do tega, da bi kakovost posamezne lige bolje odsevala talent, ki je prisoten v državi in bi le-to zmanjšalo dominantnost angleške Premier League, ki smo ji priča danes.

Toda poleg tega, da po mnenju organov Unije to pravilo krši evropske direktive o prostem pretoku delovne sile, pa ima tudi svoje negativne posledice. Ustavitev pritoka talenta iz revnejših držav in zato neenake možnosti afriških talentov do prestopa v evropske klube, kjer bi se kljub pravilu vrtele ogromne količine denarja, bi zagotovo bila ena izmed njih. S tega vidika bi evropski talenti lažje dobili možnost se dokazati, narediti kariero nogometaša ter zaslužiti veliko denarja, kot pa afriški in drugi talenti, katerih število bi v evropskih klubih bilo omejeno. Evropski klubi bi najemali le tujce z največjim talentom, vsi ostali ne dovolj talentirani afriški nogometaši za igranje v prvi enajsterici bi bili obsojeni na životarjenje v domačih ligah. Zaradi tega, bi bile afriške reprezentance precej slabše, kot so dandanes in bi tako zagotovo prišlo do večje neenakosti na reprezentančnem področju²⁸. In nazadnje, to pravilo bi prikrajšalo gledalce

²⁷ V vsaki začetni enajsterici moštva bi morale zaigrati najmanj šest igralcev, ki imajo pravico nastopa za državno reprezentanco države, katere klub je član zveze. Oziroma v vsaki začetni enajsterici bi lahko bilo največ pet tujih igralcev (Lynam, 2006, 6. december).

²⁸ Pomislimo na primer Didier-ja Drogbe, rojenega v Abidjanu (Slonokoščena obala), ki se je s petimi leti s svojo družino preselil v Francijo. Če bi po pravilu »6+5« hotel igrati v francoski ligi (igral za Le Mans, Guingamp,

videti najboljše nogometaše. Upravičeno lahko domnevamo, da bi nekatere superzvezde, ki nam danes v igri dajejo mnogo užitek, s tem pravilom le s težavo igrate v evropskih klubih. Pet mest za tujce bi bilo tako dragocenih, da si klubi ne bi privoščili tvegati in vlagati v talent mladih afriških nogometašev ali mogoče celo v talente tipa Messi²⁹.

Zaradi negativnih posledic in poglavito zaradi nekonsistentnosti »6+5« pravila z evropskim pravom je UEFA prišla na idejo o minimalnem številu lastnih igralcev v moštvi, pri čemer ni pomembna nacionalnost igralca (angl. *homegrown Player rule*). Pravilo lastnih igralcev predpisuje minimalno število lastnih igralcev, ki so bili med 15. in 21. letom vsaj tri leta registrirani za klub oziroma minimalno število lastnih nacionalnih igralcev, ki so bili med 15. in 21. letom vsaj tri leta registrirani za klube znotraj iste nacionalne zveze. V sezoni 2008/09 morajo vsa moštva, ki nastopajo v UEFA tekmovanjih, na prijavnih listih petindvajsetih nogometašev imeti najmanj 8 lastnih igralcev, od katerih jih je lahko največ polovica lastnih nacionalnih igralcev. Pravilo v ničemer ne omejuje prijav osemnajstih igralcev za tekmo oziroma za začetno enajsterico. S takšnim pravilom je UEFA, upoštevajoč predpise EU, zaščitila interese nogometa ter želela spodbuditi vlaganja v mladinski nogomet na lokalni ravni. Konsistentnost tega pravila z evropskim pravom je sicer nekoliko manj jasna, kajti diskriminacija je v tem primeru le posredna in bi zaradi tega bila lahko dokončno sprejeta s strani EU organov (UEFA rule on 'home-grown players': compatibility with the principle of free movement of persons, 2008, 28. maj).

Bosmanovo pravilo je revolucioniralo nogomet in šport v Evropi nasploh. V evropskih nogometnih ligah igra več tujcev kot kadarkoli prej, in vsaj v tem pogledu je nogomet postal bolj mednaroden. Neplačilo odškodnine pri prestopu igralca brez pogodbe in sposobnost lažje zamenjati klub, je nedvomno pospešilo takšen razvoj. Bosmanov primer je nedvoumno dokazal, da je šport sestavni del evropskega prava, vsaj v tistem delu, ki predstavlja ekonomsko aktivnost. Čeprav je šport v preteklosti užival določeno svobodo, pa je v zadnjih letih, razvidno iz EU-FIFA dogovorom iz 2001 ali Webster primera, ta svoboda vedno bolj relativna. Posledica je, da šport postaja vedno bolj ekonomska aktivnost in razlike med ligami vedno večje, pa čeprav se FIFA in UEFA s prikazanimi iniciativami trudita zaščititi konkurenčno ravnovesje in vzgojo mladih nogometašev v dobro same igre.

2.2 Kaj vpliva na plačo poklicnih nogometašev?

2.2.1 Dejavniki na strani ponudbe in povpraševanja

Povprečna letna plača igralcev Premier League je v sezoni 2006/07 znašala čez 1 mio GBP (Gadher et al, 2007, 18. november). Četudi upoštevamo dejstvo, da so kariere nogometašev na

Marseille), bi skoraj zagotovo moral svojo reprezentančno kariero vezati na Francijo. Odlična novica za Francijo in nasprotno, slaba novica za Slonokoščeno obalo.

²⁹ Lionel Messi, danes bržčas najboljši nogometaš na svetu, je v mladosti dobil diagnozo, da njegovo telo ne proizvaja dovolj ravnega hormona. Kljub temu, ga je Barcelona s 13 leti pripeljala iz Argentine, mu omogočila drago zdravljenje in kljub visokemu tveganju, investirala v njegov razkošen talent.

najvišjem nivoju relativno kratke, a je prav, da največji zvezdniki športa dosegajo tako neproporcionalno višje plače od ostalih poklicev? Večina opazovalcev je mnenja, da imajo zdravniki, policaji in ostale skupine poklicev mnogo višji doprinos k blaginji družbe kot športni zvezdniki. Eden izmed načinov pogleda na plačne vplive je, da podobno kot ostale trge dela, tudi trg nogometnih igralcev proučujemo preko ponudbe in povpraševanja. Mnogo osnovnih principov ponudbe in povpraševanja je jasno vidnih tudi na športnih trgih dela.

Ponudba igralcev nogometa, vsaj tistih, ki lahko igrajo na najvišjih nivojih je omejena. Potencial igralca se prične kazati še pri zelo nizki starosti in takrat ga je potrebno začeti tudi razvijati. Toda pri tem je izpostavitve velikim finančnim tveganjem neizogibno, saj jih le peščica uspe priti skozi sito profesionalnega športa. Poleg tega je v športu posamezen igralec treniran le za igranje na določeni poziciji na igrišču. Redki igralci so polivalentni, taki, ki lahko igrajo enako uspešno na različnih igralnih mestih. Iz tega sledi, da je že tako majhna ponudba dovolj dobrih nogometašev še dodatno razdeljena na igralna mesta in to pomeni, da je ponudbena krivulja najboljših nogometašev izredno neelastična.

Povpraševanje po delovni sili je funkcija povpraševanja po končni dobrini ali storitvi, ki jo ta delovna sila proizvaja. V zabavni industriji, katere šport je vedno pomembnejši del, je proizvodnja delovno intenzivna in končni produkt ni ločljiv od ljudi, ki ta produkt ustvarjajo. Ker so potrošniki pripravljeni plačati več za kvalitetnejšo nogometno tekmo, je povpraševanje po igralčevih storitvah odvisno od njihovega mejnega doprinosa h kvaliteti tekme (Rosen et al, 2001, str. F48). In osebni doprinosi igralcev, so v športu razmeroma lažje vidni in merljivi.

2.2.1.1 Teorija mejnega prihodka in specifične lastnosti športa

Neoklasična ekonomska teorija o mejnem produktu delavca nas uči, da so razlike v plačah odvisne od mejnega prihodka zadnjega prodanega izdelka ter od produktivnosti delavca. Mejni prihodek zadnjega prodanega izdelka, je cena, ki so jo ljudje pripravljeni plačati za določeno dobro. V nogometnem okolju je to cena, ki so ljudje pripravljeni plačati, da bodo gledali nogomet – ali na stadionu ali pred televizijskimi ekrani. Ključ do velikih zaslužkov nogometašev in ostalih najboljših akterjev v zabavni industriji v primerjavi z zdravniki je ta, da lahko ponudijo svoj produkt istočasno velikemu številu potrošnikov. To je popolnoma v nasprotju s zdravniki, policaji ter ostalimi poklici, ki lahko obravnavajo le omejeno število pacientov oziroma lahko ulovijo le določeno število kriminalcev v danem dnevu.

Rosen (1981, str. 845) poskuša pojasniti fenomen visokih plač ter koncentracije dohodka pri majhnem številu najboljših posameznikov z dvema vidikoma, ki sta povezana s potrošnikovimi preferencami ter proizvodno tehnologijo. V povezavi s potrošnikovimi preferencami ugotovi nepopolen substitut, ki vlada med prodajalci določenih storitev, saj nižja kakovost ni popoln substitut za večjo kakovost, četudi ga nadomestimo z večjimi količinami. Moštvo Arsenal je lahko trikrat bolj talentirano od moštva Crystal Palace, vendar videti tekmo Crystal Palace v treh različnih priložnostih ni enako kot videti Arsenal enkrat. V povezavi s proizvodno tehnologijo pa Rosen omenja ekonomije obsega skupne potrošnje pri nekaterih storitvah. Današnja

proizvodna tehnologija omogoča nogometnim klubom ponuditi storitev ogleda nogometne tekme velikemu številu gledalcev istočasno. Napor in proizvodni stroški igralcev Arsenal so bolj ali manj neodvisni od velikosti občinstva. Tehnologija ima podobne značilnosti kot ponudba javnih dobrin: stroški proizvodnje so le neznatno odvisni od števila potrošnikov, ki porabljajo storitev. Toda za razliko od javnih dobrin, v nogometu ne prihaja do problemov zastojkarstva. Potrošniki, ki ne želijo plačati za porabo storitve, so zlahka izključeni iz sistema. Rosen v svojem članku dokaže, da bi nepopolna substitucija med ponudniki storitev, brez uporabe ekonomij obsega, ravnotako pripeljela do nesimetrične distribucije prihodkov. V odstotnosti ekonomij obsega skupne potrošnje bi vsak nogometni klub bil sposoben zavzeti določen tržni delež. Ekstremno visoke koncentracije dohodkov v bolj talentiranih moštvih pa se pojavijo šele z nastopom ekonomij obsega pri skupni potrošnji. Najbolj kvalitetna moštva imajo visoke prihodke in lahko izplačajo višje plače, ker jim tehnologija omogoča brezmejno širjenje občinstva z minimalnimi stroški proizvodnje. In kvalitetna moštva zaradi preferenc potrošnikov poberejo precej večji delež nevtralnih gledalcev, kot slabša moštva.

Vendar, ali je lahko mejni produkt igralca tako visok, da upraviči letne plače višje od 1 mio GBP oziroma v nekaterih primerih celo 10 mio GBP? Drugi faktor, ki vpliva na mejni produkt igralca je njegova produktivnost. Le-ta je precej težje izmerljiva količina, saj nogometaši ne proizvajajo dobrin, ki bi bile merljive. Vendar, če nek izvenserijski nogometaš lahko zagotovi klubu v Premier League četrto mesto namesto petega in mu s tem omogoči nastop v Ligi prvakov v naslednji sezoni, potem je ta igralec lahko vreden več milijonov evrov. Zato so lahko igralci, ki z dobro izvedenim prostim strelom ali drugo potezo odločijo finale Lige prvakov lahko, vredni tudi 10 mio EUR. To pomeni, da so nogometaši potencialno izredno produktivna delovna sila in zaradi tega so klubi pripravljani plačati na prvi pogled nerazumljive vsote denarja za prestop in plačo posameznega igralca.

2.2.1.2 Hierarhična teorija

Zdi se, da je plače igralcev težko razložiti samo z uporabo neoklasične ekonomske teorije, tudi zaradi dejstva, da najboljši igralci v določenem klubu lahko zaslužijo nekajkrat več od ostalih igralcev. Dvomljivo je celotno razliko v plači pripisati razliki v mejnem produktu, ki ga igralec prinese klubu. Razlike v plačah igralcev znotraj kluba bi morale odsevati dejstvo, da igralec, ki doprinese klubu največ prihodkov ima tudi najvišjo plačo. Toda zdi se, da statistika učinka ni edina determinanta, ki določa vrednost, saj nekateri zvezdniki razvijejo svojo popularnost v mnogo večji meri, kot znaša njihov doprinos h kvaliteti tekme. Kvaliteta »zvezd« je velikokrat nerazumljiva in težje opredeljiva iz enostavnih statistik, ampak navijači jo, izgleda, načeloma prepoznajo in so jo pripravljani plačati (Hausman et al, 1997, str. 596).

Poleg tega imajo poklicni športi dodatno lastnost, ki je lastna njihovi vrednosti. Potrošniki vrednotijo direktno merjenje med dobavitelji spektakla, in ne posamezne vrednosti vsakega igralca. Šele tekma eden proti drugemu dokončno določi kvaliteto in vrednost moštev ali igralcev. Zato Rosen (2001, str. F49) pravi, da vrednost športnega produkta ni enostaven seštevek kvalitet moštev, temveč vrednost moštva potrošnik vedno določi glede na relativno

vrednost drugega moštva. Šele kvaliteta igralcev nasprotnega moštva določi mejni produkt igralca v katerem koli moštvu. Zaradi tega so igralci, ki naj bi bili le malenkost boljši od ostalih, plačani precej več. V teh primerih se zdi, da razmerja plač znotraj moštev sledijo hierahični strukturi. Garcia-del-Barrio (2007, str. 58) v zvezi s trgom nogometnih igralcev omenja hipotezo »zmagovalec pobere vse« (angl. *winner-take-all*), po kateri naj bi malenkostno boljši igralci postali zmagovalci trga in zaslužili nekajkrat več kot malo slabši igralci.

Vsekakor nam neoklasična teorija ne uspe pojasniti, zakaj zvezdniki lahko zaslužijo nekajkrat več od ostalih igralcev, čeprav njihov talent ni nekajkrat večji oziroma njihov doprinos k prihodkom kluba ni nekajkrat večji. Ne moremo seveda trditi, da ko nek igralec podpiše novo pogodbo in se mu plača večkratno poveča, da se je istočasno ob podpisu pogodbe njegov mejni produkt večkratno povečal³⁰. Zdi se, da so boljši igralci plačani precej bolje ne zaradi dejstva, ker bi bili toliko bolj produktivni, temveč ker takšna struktura plač znotraj kluba pomeni motivacijo za ostale igralce, da naj bodo produktivnejši skozi celotno njihovo kariero (Dobson, 2001, str. 218). Takšna struktura plač, odvisna od ranga igralca v primerjavi z ostalimi igralci v moštvu nudi igralcem motiv, da se trudijo in napredujejo.

Povzamemo lahko, da je trg igralcev nogometa sestavljen iz dveh vidikov. Prvi je, da so igralci plačani z ozirom na mejni produkt, ki ga prinašajo klubom, in sicer tako z marketinškega kot športnega vidika. Pri tem so glavni dejavniki visokih plač igralcev na strani povpraševanja, saj je krivulja ponudbe zelo neelastična. In povpraševanje klubov se je po primeru Bosman še okrepilo, saj recimo angleški klubi ne več tekmujejo za nakup igralca le med seboj, temveč tudi z klubi iz ostale Evrope. Konkurenčno okolje in želja po uspehu sili klube k vedno višji ponudbi plače igralcu, kar se je v zadnjih letih preneslo v višjo inflacijo. Poleg tega je z vidika velikih razlik v izdatkih za plače posameznih klubov vsekakor relevantna teorija Rosena, ki omenja tehnologijo kot glaven dejavnik visokih zaslužkov akterjev v zabavni industriji. Toda plač nogometašev ne moremo razložiti le s tem vidikom, tudi ker teorija mejnega produkta predpostavlja željo klubov po maksimiranju dobičkov, medtem ko je znano, da klubi sledijo cilju maksimiranja športne uspešnosti v danih finančnih okvirih (Sloane, 1971, str. 121). Vendar je trg sestavljen tudi iz omejenega števila prvorazrednih igralcev, ki zaradi svojega zvezdnitva uspejo akumulirati večino tržnega potenciala. Dražba najbogatejših evropskih klubov ter velika želja posedovati takšen tip igralcev, nedvomno podpira hipotezo »zmagovalec pobere vse« in zaslužki superzvezdnikov se v večini primerov zdijo nesorazmerni z njihovim športnim in ekonomskim doprinosom svojim moštvom.

2.2.2 Dejavniki lastni posameznemu tipu igralca

2.2.2.1 Posredni dejavniki

Poleg dejavnikov, ki smo jih opisali v 2.2.1, vplivajo na višino plač posameznih igralcev tudi dejavniki, lastni posameznemu igralcu. Tu imam predvsem v mislih dejavnike, kot so: starost

³⁰ Podoben primer navaja Dobson (2001, str. 216), ko pravi, da so plače podpredsenikov v poslovnem svetu nekajkrat nižje od predsedniških, čeprav večina predsednikov pride iz vrst podpredsednikov.

igralca ter doba, za katero je igralec podpisal pogodbo. Mlajši igralci s potencialom, da nekoč postanejo zvezdniki imajo včasih višje plače od starejših igralcev s podobno kvaliteto. In sicer iz preprostega dejstva, da so mlajši in lahko svoj potencial še razvijejo s čimer pomagajo klubu do večjih uspehov ter s tem do večjih prihodkov. Povsem razumljivo je tudi, da mlajši igralci ob prestopu v drug klub praviloma omogočajo prodajajočemu klubu večji zaslužek kot v primeru prodaje starejšega igralca s podobnimi lastnostmi. Več empiričnih raziskav sicer ugotovi, da ima starost igralcev statistično značilen in pozitiven, vendar padajoč vpliv na plačo. Podobno velja tudi za število tekem v karieri (izkušnost) kot tudi za število tekem, igranih za državno reprezentanco (Frick (2007, str. 426).

Statistično značilen in pozitiven vpliv na letno plačo igralcev ima tudi ročnost pogodbe. To ni presenetljivo, saj je ročnost pogodbe naraščajoča funkcija igralčevega potenciala – boljši igralci si izborijo daljšo ročnost pogodbe (Frick, 2007, str. 428). Istočasno pa bodo igralčeve predstave pri pogodbah daljše ročnosti slabše, saj zagotovljena večletna pogodba zmanjša prizadevanja igralcev k napredku – fenomen, ki ga imenujemo efekt moralnega tveganja (angl. *moral hazard effect*). Takšnemu razmišljanju potrди raziskava Feess, Frick in Muehlheusser, ki na podlagi podatkov o 1800 igralcih v prvi nemški ligi v obdobju 1996/97 – 2002/03 ugotovi, da se predstave nogometašev v zadnjem letu pogodbe močno izboljšajo, saj slednji računajo da si bodo z boljšimi predstavami lahko zahtevali bogatejšo pogodbo. V povprečju pogodbe nogometašev trajajo okoli 3 leta, kar pomeni, da si mora v povprečju skoraj tretjina nogometašev vsako leto spogajati novo pogodbo (Frick, 2007, str. 432).

Zanimivo vprašanje, ki se tukaj postavlja in ki ima z vidika naše analize še dodaten pomen, je ali se spremembe v individualnih predstavah, ki so vezane na ročnost pogodbe odražajo na uspešnosti moštva? Kajti če se predstave igralcev v zadnjem letu pogodbe izboljšajo, potem bi temu morala slediti tudi uspešnost moštva – zmanjšati ko ima moštvo v kolektivu igralce z daljšo ročnostjo pogodb ter povečati, ko ima v kolektivu igralce v zadnjem letu pogodbe. Nekateri raziskave ugotavljajo, da se v povprečju štirje igralci na moštvo vsako leto pogajajo za novo pogodbo³¹. Če bi bilo le-teh šest bi moštvo v povprečju doseglo eno točko več (Frick, 2007, str. 433). Ena točka več lahko v določenih sezonah lahko usodno vpliva na finančno stanje kluba, saj se z njo lahko izognemo izpadu ali pa uvrstimo v evropska tekmovanja. Seveda je po drugi strani problematično imeti večino igralcev v zadnjem letu pogodbe, saj je igralec lahko preveč sebičen v želji boljših iger in tako škoduje moštvu, kot tudi zaradi napetosti v slačilnici in slabega vzdušja zaradi negotove prihodnosti.

Naslednja ugotovitev ekonometričnih raziskav je, da igralno mesto igralca pomembno vpliva na višino plače. Vratarji so navadno najbolj specializirani igralci, saj ne morejo igrati na drugih igralnih pozicijah ter zato zaslužijo relativno nizko plačo. Igralci sredine igrišča so najmanj specializirana delovna sila, ki se jih po sili razmer lahko uporabi tudi v napadu ali obrambi. Frick (2007, str. 427) ugotavlja, da igralci sredine igrišča zaslužijo dodatno premijo glede na plačo branilcev in vratarjev, medtem ko so napadalci praviloma bolje plačani od igralcev sredine

³¹ Raziskava pod pojmom moštvo zajema tiste igralce, ki igrajo v najmanj 25 odstotkov tekemah v sezoni.

terena ter branilcev, saj so potencialno bolj produktivni za klub, kajti njihovi zadetki zagotavljajo klubom zmage. Nekatere raziskave kažejo, da se je v obdobju 1995–2006 v nemški Bundesligi razmerje plač med posameznimi pozicijami na terenu spreminjalo. Toda branilci v povprečju dobijo 10% več od vratarjev, igralci sredine igrišča uživajo v 15% višji premiji, medtem ko napadalci zaslužijo skoraj 30% več od vratarjev (Frick, 2007, str. 426).

2.2.2.2 Neposredni dejavniki

Večina dosedaj predstavljenih študij trga nogometne delovne sile je bila usmerjena na merjenje »posrednih« faktorjev, ki v večini primerov samo delno pojasnijo prispevek igralca k vrednosti kluba. Lehmann (2000, str. 97) se osredotoči na neposredne dejavnike in ugotovi, da ima število podaj ter dobljenih dvobojev, statistično značilen, pozitiven vpliv na individualno plačo, medtem ko ima število menjav igralca med tekmo v sezoni negativen vpliv na njegovo plačo. Poleg teh dveh neposrednih faktorjev se je v raziskavah za statistično značilno izkazala tudi sposobnost obvladovati žogo z obema nogama. Frick (2007, str. 427) navaja raziskavo Frick in Simmons, ki uporabita podatke 2500 igralcev, ki so bili pod pogodbo enega izmed klubov v štirih velikih evropskih ligah na začetku sezone 2005/06. Raziskava kaže, da igralci, ki znajo igrati z obema nogama, imajo 50% višjo plačo od igralcev, ki lahko igrajo samo z desno, medtem ko imajo samo levičarji 15% višjo plačo od desničarjev.

Na plačo igralca zagotovo vpliva tudi velikost kluba v katerem igra. V najboljših klubih so razmerja med plačami igralcev eden ključnih faktorjev za gojenje dobrega vzdušja v slačilnici in posledično večjega ekipnega duha. Igralec s podobnim talentom bi imel pri prestopu v večji klub plačo na mnogo višji ravni kot pri prestopu v manjši klub. Dejavniki, ki vpliva na plačo igralca, je tudi lastniška struktura kluba, v katerem igralec nastopa. Klubi, ki jih vodijo bogati in radodarni mecenji se precej drugače odzivajo na zahteve igralcev po plači kot klubi, katerim cilj je bližje maksimiranju dobička kot športne uspešnosti. Radodarni mecenji imajo težnjo se vesti neracionalno, saj jih čustva ter želja po slavi preko maksimiranja športnih uspehov, neglede na vloženi denar, večkrat zanesejo k sprejemanju nerealnih zahtev nogometašev.

Vendar opisani dejavniki pojasnjujejo le del ugotovljenih razlik med plačami igralcev. Zagotovo je na trgu prisotnih še mnogo faktorjev, ki različno močno vplivajo na plačo igralcev in so lastni vsakemu igralcu posebej. Eden takšnih je tudi diskriminacija. Raziskave ugotavljajo, da imajo igralci črne polti ali igralci z bivših vzhodnih blokov nižje plače od belcev ali domačih igralcev. Z vidika magistrske naloge, ugotavljanje moči vpliva posameznih dejavnikov na plačo igralcev ni bistvenega pomena. Pomembno pa je razumeti, kateri so faktorji, ki lahko vplivajo na izdatke za plače posameznih klubov.

3 PODLAGA ZA REGRESIJSKO ANALIZO

Preden opravimo regresijsko analizo, ki bo poskušala pokazati povezavo med športno uspešnostjo in talentom moštva, moramo definirati in razložiti uporabljene spremenljivke, pregledati literaturo na to temo ter nakazati rešitve na določene probleme, ki izhajajo iz same analize. Postavlja se namreč vprašanje, kaj določa oziroma na kakšen način meriti športno uspešnost in talent moštev. Pri odgovoru bomo izhajali iz hipoteze učinkovitega trga nogometnih igralcev, ki jo bomo poskušali potrditi s pregledom tuje literature.

3.1 Problemi merjenja športnega uspeha in talenta moštev

Pogled v literaturo nam pokaže, da merjenje športne uspešnosti klubov lahko opravimo na dva načina. Prvi pristop kot podlago za merjenje upošteva zadetke, medtem ko drugemu pristopu podlago predstavljajo rezultati. Prvi pristop definira uspešnost s številom danih zadetkov na tekmo in številom prejetih zadetkov na tekmo, medtem ko drugi meri uspešnost z doseženimi točkami ali recimo osvojenim mestom na lestvici konec sezone. Goddard (2005, str. 331) poskuša ugotoviti, ali obstajajo razlike v dobljenih rezultatih glede na uporabljen način merjenja in pride do zaključka, da so razlike pri napovedovanju uspešnosti moštva s prvim ali drugim pristopom minimalne. Seveda je izbira načina odvisna od cilja raziskave. Dawson et al. (2000, str. 407) pri analiziranju športne uspešnosti na obiskanost tekem uporabijo delež zmag v vseh odigranih tekmah. Szymanski v večini svojih objav kot merilo športne uspešnosti vzame osvojeno mesto na lestvici konec sezone. Njegove raziskave večinoma vključujejo klube iz vseh štirih poklicnih lig, zato je merilo mesta na lestvici primernejše od doseženih točk. Slednjim bi precej težje določili skupni imenovalec, medtem ko v angleškem poklicnem klubskem nogometu nastopa 92 moštev in lahko uspešnost kluba določimo z njegovim mestom na lestvici ob koncu sezone, pri čimer ima najboljšo moštvo v Premier League mesto 1, medtem ko ima zadnje moštvo v četrti ligi mesto 92. Toda ordinalna merska lestvica, uspešnosti boljše in slabše uvrščenega kluba ne zajame dovolj natančno, če med njima obstaja velika točkovna razlika. Znano je, da klub za posamezno zmago na ligaški tekmi dobi tri točke, za neodločen izid eno točko, medtem ko ostane za poraz brez točk. In ker imamo v magistrski nalogi opraviti le s klubi, ki nastopajo v istem rangi tekmovanju, Premier League, bom v magistrski nalogi kot merilo športne uspešnosti kluba vzel prav število osvojenih točk kluba v posamezni sezoni.

Medtem ko uspešnost moštva lahko merimo na več različnih, a vendarle v osnovi enostavnih načinov, pa je za ocenitev kvalitete moštva potrebnega precej več truda. Moštvo je sestavljeno iz skupka igralcev in talent igralcev v moštvu določa njegovo kvaliteto. Vendar se takoj postavi vprašanje, katere nogometne lastnosti najboljše odražajo talent igralca. Je to število nastopov v prvi ligi, za državno reprezentanco, število zadetkov, število uspešnih podaj, število ubranjenih strelav, kolikokrat je igralec vstopil v igro s klopi, število rumenih/rdečih kartonov oziroma nek indeks naštetih lastnosti, odvisnih od pozicije igralca na terenu? Žal za večino moštvenih športov velja, da obstaja bogat nabor individualnih statistik igralcev v napadalnih pozicijah, medtem ko je tistih v obrambnih pozicijah precej manj. Še več, tudi obstoječe statistike

napadalcev ne uspejo izmeriti celotne produktivnosti le-teh. Na primer, statistični podatki, ki bi direktno izmerili nesebičnost ali vodstvene sposobnosti igralcev, žal ne obstajajo (Pedace, 2008, str. 116).

Poleg tega je izbira najboljšega pokazatelja kvalitete posameznega igralca subjektivna stvar, kot tudi določitev ponderjev posameznim lastnostim glede na pomembnost pri sestavljanju kvalitete. Zato nekateri avtorji menijo, da bi bilo morda objektivneje meriti kvaliteto igralca s povprečjem ocen, ki jih različni športni časopisi dodelijo predstavam igralcem na tekmah. Toda tudi ta metoda ima, poleg subjektivnosti ocen novinarjev, svoje pomanjkljivosti, in sicer v dejstvu, da igralci, ki ne vstopijo v igro, sploh niso ocenjeni, vendar so kljub temu del moštva in imajo določeno kvaliteto. Poleg tega bi povprečen igralec v vrhunski ekipi deloval bolje kot v kateri drugi, torej tudi časopisne ocene ne bi bile dovolj dober približek ugotavljanja kvalitete. Dawson et al. (2000, str. 409) omenja še eno pomembno omejitev takšnega merjenja kvalitete, in sicer, da ocene predstavljajo informacijo *ex-post* o igralčevi predstavi in ne *ex-ante* o njegovem talentu.

Poleg omenjenih dveh načinov ugotavljanja kvalitete moštva, ki se redno pojavljajo v literaturo, bi lahko predstavo nogometaša ocenili tudi na sledeč način. Določili bi veliko število neposrednih faktorjev, ki vplivajo na kakovost predstave posameznega igralca in z njihovim merjenjem sestavili objektivnejši indeks. Glavni neposredni faktorji, poleg že omenjenih, so število strel na gol, število strel v okvir vrat (točnost strel), moč strela, število dobljenih in izgubljenih neposrednih dvobojev, število skokov, število uspešnih obrambnih posredovanj, število uspešnih preigravanj, točnost podaj glede na razdaljo in smer podaje, število pretečenih kilometrov, število ubranjenih strel, ter še mnogo drugih. S takšnim naborom statistik za posameznega igralca ter moštvo kot celoto bi lahko sestavili indeks, s katerim bi bolj neposredno ocenili kakovost posameznega moštva. Problem takšnega pristopa je, da so naštetih neposredni faktorji težko izmerljivi oziroma zahtevajo napredno tehnologijo, ki bo zanesljivo izmerila lastnosti vsakega posameznega igralca. Toda ta statistična veja športne industrije je še v povojih in v tem trenutku ne obstaja primerljiv nabor statistik za daljše časovno obdobje. Poleg nabora podatkov omejitve takšnega načina merjenja predstavlja tudi, da talent posameznega igralca ne prinaša nujno tudi kvalitete celotnemu moštvu, saj je pri uspešnosti moštva bistveno, da se igralec prilagodi načinu igre in da deluje v dobro moštva. Včasih je bolje kupiti manj talentiranega igralca, vendar z dobrimi lastnostmi prilagoditve ekipi kot pa zvezdnika individualista. Zaradi omenjenih problemov moramo kvaliteto moštva meriti z bolj objektivnim in dosegljivim merilom.

3.2 Hipoteza učinkovitega trga nogometnih igralcev

V splošnem pomanjkanju dovolj velikega nabora podatkov o predstavah igralcev merjenih z zgoraj opisanimi lastnostmi je eden izmed možnih načinov merjenja talenta lahko višina izdatkov za plače moštva. Če je trg za nogometne igralce učinkovit, torej da igralci niso plačani nič več in nič manj od tega, koliko so vredni, merjeno z višino njihovega doprinosa k uspešnosti

moštva na igrišču, potem bi morali izdatki za plače igralcev sami zajeti celotno odstopanje uspešnosti v ligi (Szymanski, 1999, str. 172).

Vrsta akademikov se strinja, da je trg nogometnih igralcev izredno konkurenčen. Nedvomno lahko današnji igralci prosto izbirajo klub v katerem želijo igrati, na trgu nastopa nešteto kupcev in prodajalcev ter vrsta oglednikov in trenerjev, ki imajo nalogo spremljati napredek in napor ciljnih igralcev. Kolektivne pogodbe med igralci in ligo, omejitve pri višini plač na moštvo, nabori in ostale tržne omejitve, kot jih poznajo ameriški moštveni športi, že dolgo niso več del evropskega nogometnega trga igralcev. Z drugimi besedami, na trgu igralcev nogometa, kupci in prodajalci prosto sprejemajo odločitve, ki jim najbolj ustrezajo. K konkurenčnosti trga pripomore tudi značilnost, da je cilj večine lastnikov klubov ob omejitvi ničelnih dobičkov maksimirati športno uspešnost ali prihodke kluba (Szymanski et al., 1997, str. 136). Na trgu se v dveh letno predvidenih terminih zgodi množica prestopov. V prvi in drugi angleški ligi je že v sezoni 1993/94 zamenjalo klub 12,3% vseh igralcev (Carmichael, 1999, str. 126). V današnjem času je število prestopov še naraslo in Mesher (2008, str. 5) navaja, da se je od junija 2003 do junija 2008 v prvih treh angleških ligah zgodilo 2.500 prestopov, kar znaša približno 30% vseh igralcev. Na današnjem prosto delujočem trgu obstaja med klubi huda konkurenca za pridobitev najboljših igralcev in trg prisili klube, da morajo oddati boljšo ponudbo od ostalih, če si želijo zagotoviti igralčeve storitve. V osnovi pričakujemo, da bo na takšnem trgu prodajalec dobil plačano ravno toliko, kolikor znaša kvaliteta prodanega blaga, in kupec bo moral ponuditi več kot ostali za zagotovitev željenega blaga. In ker je nadarjenost, napor in učinek, torej kvaliteta igralcev, relativno hitro opazna, lahko v povprečju pričakujemo, da bodo boljši igralci imeli višje plače. V tem kontekstu boljši pomeni posedujoč posebno nadarjenost, ki klubu zagotavlja višji delež zmag.

Na primer, zamislimo si razliko med izjemnim napadalcem z izredno zgodovino doseženih zadetkov ter nekim povprečnim napadalcem. Moštvo, ki zaposluje bolj talentiranega igralca, bi se moralo na igrišču odrezati bolje od moštva, ki zaposluje manj talentiranega igralca. Če merimo talent z recimo doseženimi goli na tekmo, potem bi ta spremenljivka sama bila dober pokazatelj uspešnosti moštva. In če poznamo stopnjo doseženih golov za vsakega napadalca v ligi, potem je ta spremenljivka dober kazalec uspešnosti posameznih moštev. Sedaj pa si zamislimo, kaj bi se zgodilo, če bi uporabili višino plače, ki jo prejema napadalec kot merilo uspešnosti. Če trg za igralce deluje učinkovito, potem bi odstopanja v plači morala zajeti razlike v razmerjih napadalcev pri doseženih golih. V nasprotnem primeru bi bili nekateri igralci premalo plačani in bi bili zato dobičkonosen nakup konkurenčnih klubov, nekateri igralci pa bi bili preplačani in bi njihovi delodajalci lahko našli cenejšega, vendar enako učinkovitega napadalca (Szymanski, 1999, str. 172).

Vendar se igralci razlikujejo v mnogo več lastnostih od enostavne sposobnosti doseganja zadetkov, zato bi odstopanja v plačah morala zrcaliti mnogo več različnih faktorjev. Toda na učinkovitem trgu za nogometne igralce bi odstopanja v plačah še vedno morala razložiti celotno odstopanje v predstavah igralcev. Drugače bi bili nekateri igralci spet precenjeni in drugi podcenjeni. Učinkoviti trgi naj bi bili tisti, v katerih delujoča konkurenca določi cene blaga

oziroma plače ter tako pripelje ponudbo in povpraševanje v ravnovesje. Alokacijsko učinkovit trg pravilno razporedi relativno redke lastnosti igralcev najboljšim ponudnikom na trgu in s tem zagotovi, da so te lastnosti porabljene na najbolj produktiven način oziroma, da te lastnosti zagotovijo najboljšemu ponudniku večji delež zmag kot bi jih ostalim. Iz tega razloga lahko učinkovitost trga nogometnih igralcev merimo s povezavo med športno uspešnostjo moštev in izdatki za plače klubov. Močnejša povezava pomeni učinkovitejši trg dela igralcev nogometa, medtem ko šibkejša povezava kaže, da je ta trg relativno neučinkovit.

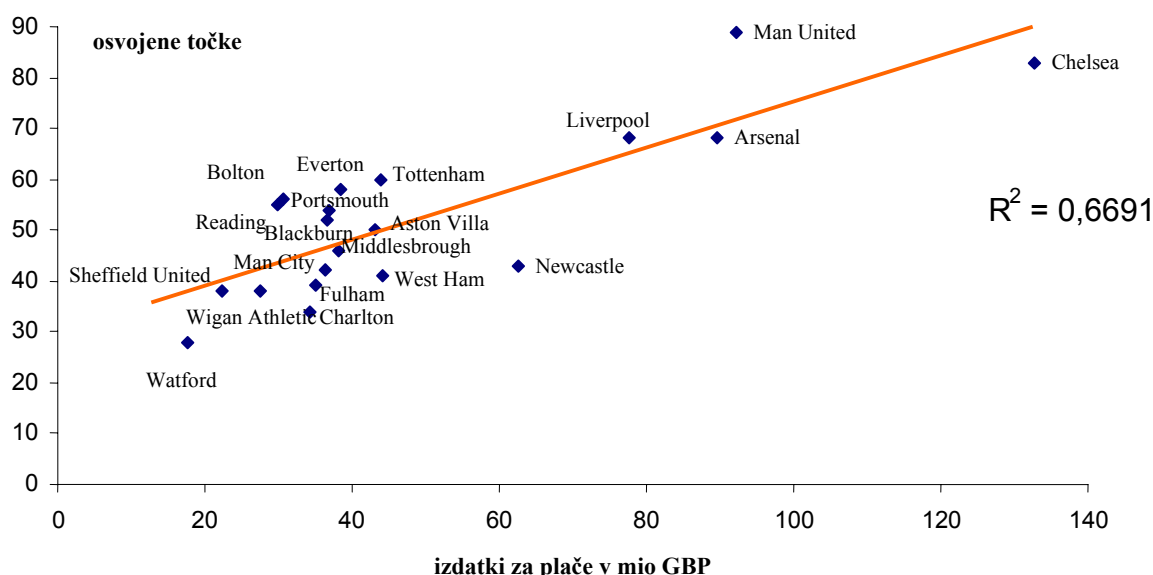
V sezoni 2006/07 so klubi v prvi polovici lestvice Premier League porabili v povprečju 68% več kot tisti iz spodnje polovice. Povprečna poraba klubov prve polovice lestvice je bila 61 mio GBP, medtem ko je povprečen klub v drugi polovici lestvice porabil le 36 mio GBP (lastni izračun iz podatkov v prilogi 2). V sezoni 2006/07 so prva štiri moštva v Premier League držala isto razvrstitev tako na lestvici po koncu sezone kot tudi po izdatkih za plače. Toda mogoče je pokazati tudi na primere, kjer se višji izdatki za plače ne odrazijo v boljših športnih uspehih. Na primer, kako razložiti 30% manj zbranih točk Newcastle Uniteda s 103% višjimi izdatki za plače kot Bolton? Zdi se, da bi lahko opazovalec postavil kakršno koli tezo, odvisno od tega, katere primere želi obravnavati. Če želimo odgovoriti na vprašanje, kako blizu popolni učinkovitosti lahko rečemo, da trg nogometašev je, potrebujemo nek nedvoumen in enostaven način, s katerim bomo merili to informacijo.

3.2.1 Determinacijski koeficient kot merilo učinkovitosti trga

Eden izmed načinov prikaza je regresijska premica, pri kateri na Y osi prikazujemo športni uspeh klubov, medtem ko na X osi prikazujemo izdatke za plače klubov. Z linearno regresijo ocenjujemo linearno odvisnost dveh spremenljivk oziroma ocenjujemo linearen vpliv ene spremenljivke na drugo. V našem primeru imamo opravka z bivariatno linearno regresijo, saj imamo le eno odvisno (športni uspeh) in eno pojasnjevalno spremenljivko (izdatki za plače). Linearna regresijska premica je torej premica, ki se v našem primeru najbolje prilega dveh vrstam podatkov – športnemu uspehu v prvenstvu ter izdatkom za plače. Je model, ki omogoča, da se posamezno opazovanje (klub) ne popolnoma prilega modelu. Za vsak klub lahko povezavo med izdatki za plače ter športnem uspehu v prvenstvu razdelimo na dva dela. Najprej je del, ki ga lahko pojasnimo z regresijo, to je vertikalna razdalja od abscisne osi do regresijske premice. Drugi del so tako imenovane slučajne napake oziroma nepojasnen del, ki je vertikalna razdalja med regresijsko premico in dejansko pozicijo posameznega opazovanja. Nepojasnen del je lahko ali nad ali pod regresijsko premico, odvisno od tega, ali regresija podceni ali preceni športni uspeh posameznega kluba glede na njegove izdatke za plače. Opazovanja, ki ležijo nad regresijsko premico, so tista, pri katerih je višina izdatkov za plače nižja od pričakovane glede na športni uspeh v prvenstvu. Lahko rečemo, da so klubi, ki ležijo nad regresijsko premico bolj učinkoviti od ostalih glede na višino izdatkov za plače, in obratno, da so klubi, ki ležijo pod regresijsko premico podpovprečno uspešni glede na višino izdatkov za plače (Szymanski, 1999, str. 162-164). Slika 9 prikazuje kombinacijo športnega uspeha merjenega z zbranimi točkami v prvenstvu ter izdatkov za plače posameznega kluba angleške Premier League v sezoni 2006/07.

Klub z najvišjimi izdatki za plače (Chelsea) je prikazan na skrajni desni strani grafa, saj so bili njegovi izdatki za plače v proučevanem obdobju višji od ostalih klubov. Najuspešnejši klub (Manchester United) je prikazan najvišje na vertikalni osi, saj je v proučevanem obdobju postal prvak Anglije. Iz vzorca točk na sliki je razvidno, da se višji izdatki za plače v povprečju pretvorijo v večje število točk v prvenstvu. Poleg tega vidimo, da večina klubov leži blizu diagonalne premice, torej, da je za posamezen klub vertikalna razdalja pojasnjena z regresijo veliko večja od nepojasnjene delu. Diagonalna premica poteka iz spodnjega levega kota proti vrhnjemu desnemu kotu. To pomeni, da je povezava proučevanih spremenljivk v sezoni 2006/07 linearna, pozitivna in močna. V primeru, da bi vse točke na grafu ležale točno na diagonalni premici, potem bi lahko točno trdili kolikšne izdatke za plače mora klub imeti, da osvoji določeno število točk v prvenstvu. Ker pa vidimo, da temu ni tako, odvisnost med izdatki za plače in osvojenimi točkami v prvenstvu ni popolnoma predvidljiva, saj je uspešnost moštva odvisna od precej več dejavnikov kot le od izdatkov za plače.

Slika 9: Regresijska premica – Linearni vpliv in izdatkov za plače na osvojene točke Premier League klubov v sezoni 2006/07.



Vir: Lastni izračuni

Delež povezave, ki ga lahko pojasnimo z regresijsko premico, imenujemo determinacijski koeficient ali R^2 . Lahko si ga razlagamo kot oceno o zanesljivosti oziroma moči povezave. Pove nam, kolikšen delež celotne variance odvisne spremenljivke je pojasnen z neodvisno spremenljivko (Rogelj, 2002, str. 132). Determinacijski koeficient R^2 je 0,6691 in pove, da je 66,91% variance v osvojenih točkah v prvenstvu Premier League v sezoni 2006/07 pojasnjene z linearnim vplivom izdatkov za plače, 33,09% variabilnosti pa povzročajo neznani dejavniki, ki prav tako vplivajo na število osvojenih točk.

Če bi se izdatki za plače klubov neposredno kazali na športnem uspehu moštev, torej, da bi bil determinacijski koeficient enak 1, bi lahko dejali, da je trg za nogometaše popolnoma učinkovit.

V tem kontekstu to pomeni, da bi rezultat popolnoma odseval to, za kar si plačal (Szymanski, 1999, str. 159). To bi zagotovo naredilo nogomet manj privlačen in ne namigujemo, da je učinkovitost trga igralcev nujno dobra stvar. K sreči je športna uspešnost klubov odvisna od mnogo več dejavnikov kot od samih izdatkov za plače, in trg s tega vidika gotovo ni popolnoma učinkovit.

Medtem ko Slika 9 prikazuje, da izdatki za plače pomembno vplivajo na osvojene točke v prvenstvu obstaja nevarnost da damo preveliko zaupanje enoletnemu opazovanju. Kako naj smo sigurni, da to leto ni bilo izjemno z vidika odvisnosti teh dveh spremenljivk? Zanesljivo, nekateri klubi (recimo Newcastle United, West Ham ali Charlton Athletic) bi se lahko zgovarjali na nekatere izredne dogodke pri pojasnjevanju manj zadovoljivih rezultatov – izguba ključnih igralcev zaradi poškodb, odslovitev trenerja, nenavadno slaba serija tekem. Drugi bi lahko razpravljali, da so posamezni klubi (Tottenham Hotspur, Everton ali Bolton Wanderers) imeli veliko sreče v ključnih trenutkih sezone. Nemogoče je zanikati, da izdatki za plače ne vplivajo na športne uspehe klubov, vendar je povezava med njima kdaj nejasna. Za vsak uspešen primer, kjer se je investiranje v boljše moštvo izkazalo tudi v njegovih uspehih, je mogoče izpostaviti npr. Middlesbrough ali Wolverhampton. Kluba, ki sta zapravila veliko denarja z omejenimi uspehi. Na drugi strani pa obstajajo klubi z omejenimi finančnimi možnostmi, kot npr. Wimbledon ali Wigan, ki so se v preteklosti uspešno borili z mnogo močnejšimi rivali. V tem trenutku nas ne zanimajo zgodbe posameznih klubov, vendar bi se lahko tudi pokazalo, da v daljšem časovnem horizontu zveza med osvojenimi točkami v prvenstvu in izdatki za plače ni zelo zanesljiva.

S primerjavo odvisnosti med omenjenima spremenljivkama v daljših in različnih obdobjih trga nogometnih igralcev poskusimo odgovoriti na vprašanje, kako blizu popolni učinkovitosti lahko rečemo, da ta trg je, in kaj se je dogajalo z učinkovitostjo trga v preteklosti.

3.2.2 Pregled literature in učinkovitosti trga nogometnih igralcev pred Bosmanom

3.2.2.1 Učinkovitost trga nogometnih igralcev med 1950 in 1960

Szymanski (1999, str. 166–169) analizira izdatke za plače in športno uspešnost 28 angleških klubov v enajstih letih pred opustitvijo najvišje dovoljene plače³². Najvišja dovoljena plača je omejevala zneske, ki jih je klub lahko izplačeval najboljšim igralcem in bila ukinjena leta 1961. V teoriji bi lahko posamezen klub porabil neomejen znesek za nove in nove igralce ter imel nešteto igralcev na plačilni listi, vendar njihova plača ni smela biti višja od administrativno določene. To se v praksi seveda ni dogajalo zaradi vse manjšega mejnega prispevka posameznega igralca k celotnemu uspehu moštva, še posebej v obdobju ko je bilo v tekmovalni sezoni mnogo manj tekem kot danes. Pričakujemo, da je zaradi sistema najvišje dovoljene plače

³² Szymanski v vseh prikazanih analizah športno uspešnost definira z doseženim končnim mestom na lestvici, medtem ko talent meri z izdatki za plače. Njegova odvisna spremenljivka je definirana kot: $\log(p / (93-p))$, kjer je p povprečno doseženo mesto v obdobju, medtem ko je neodvisna spremenljivka definirana kot: $\log(\text{izdatki za plače kluba} / \text{povprečje izdatkov za plače lige kot celote})$.

prihajalo na trgu do pomembnih distorzij, kar bi se moralo poznati na odvisnosti med izdatki za plače ter športnimi uspehi kluba.

Ker so bili izdatki za plače navzgor omejeni, avtor opaza, da so klubi z relativno slabimi uspehi lažje porabili vsaj toliko kot klubi z mnogo višjimi povprečnimi mesti na lestvici. Coventry, ki je osvojil povprečno petdeseto mesto na lestvici z 92 odstotkov povprečnih izdatkov vseh klubov za plače igralcev, medtem ko je Bolton s 101 odstotkom povprečne porabe dosegel povprečno deseto mesto na lestvici v obravnavanem obdobju. Manchester United je s približno enakim vložkom kot West Ham dosegel v povprečju četrto mesto na lestvici, medtem ko je West Ham bil v povprečju šele 29-ti (Szymanski, 1999, str. 167).

Analiza pokaže, da so izdatki za plače tudi v obdobju pred opustitvijo najvišje dovoljene plače vplivali na športno uspešnosti moštva, vendar so bili precej manj pomemben dejavnik kot dandanes. Determinacijski koeficient znaša 0,50. Čeprav niso vsi nogometaši bili plačani z najvišjo možno plačo, in predvsem klubi v nižjih ligah mogoče niso imeli nobenega takšnega igralca, pa si je veliko klubov lahko privoščilo plačilo najvišje plače za vsaj nekaj svojih igralcev. Zaradi nizko postavljene najvišje dovoljene plače, so lahko tudi manjši klubi konkurirali velikim in zvalili atraktivne igralce v svoje sredine (Szymanski, 1999, str. 168).

3.2.2.2 Učinkovitost trga nogometnih igralcev po letu 1978

Ponovno bomo vzeli v obzir analizo Szymanskega, ki je za obdobje med 1978 in 1997 analiziral odnos med izdatki za plače in mestom na lestvici. Omenjeno obdobje velja na trgu igralcev nogometa za vmesno obdobje z vidika odprtosti trga. Leta 1978 je prva sezona, ko je bil ukinjen »retain and transfer« sistem in uveden sistem svobode do pogodbe, medtem ko je sezona 1996/97 prva po vpeljavi Bosmanovega pravila. Szymanski (1999, str. 165) na podlagi podatkov za 40 angleških klubov ugotovi, da v obdobju 1978–1997 lahko kar 92% variance v odvisni spremenljivki pojasnimo z neodvisno spremenljivko. Biti sposoben pojasniti 92% variance v športnih uspehih moštev samo z izdatki za plače se zdi precej blizu popolni učinkovitosti trga dela igralcev nogometa.

Primerjava raziskav tako pokaže, da je trg za nogometaše postal učinkovitejši z opustitvijo najvišje dovoljene plače, saj se višji izdatki za plače zanesljiveje prikažejo v športnih uspehih moštva (Szymanski, 1999, str. 169). Takšno ugovitev smo tudi pričakovali, saj je večina ekonomistov mnenja, da je v odsotnosti omejitev delovanje večine trgov učinkovitejše.

Vendar Szymanski, v raziskavah opisanih v 3.2.2.1 in v 3.2.2.2, uporabi agregatne podatke, torej opazovanje ne predstavlja klub v vsaki posamezni sezoni, temveč klub v celotnem proučevanem obdobju. Iz tega razloga in tudi drugačne definicije odvisne spremenljivke njegove ugotovitve niso neposredno primerljive z našim modelom v četrtem poglavju.

V nasprotju s Szymanskim, Simmons et al. (2004, str. 123–141) svojo raziskavo izvede na podlagi podatkov, kjer vsaka posamezna sezona predstavlja svoje lastno opazovanje. V tem modelu odvisno spremenljivko predstavlja delež osvojenih točk, medtem ko so neodvisne

spremenljivke relativni izdatki za plače, kvadrirani relativni izdatki za plače ter nekaj nepravilnih spreminljivk. Raziskavo izvede tudi za angleške Premier League klube, in sicer na podlagi podatkov od 1977/78 do 2000/01 in dobi determinacijski koeficient 0,42. Njegove glavne ugotovitve so, da relativno višja poraba za plače moštva generira višje relativno osvojene točke, vendar le do določene točke, saj imamo opraviti s padajočimi donosi obsega. Ta raziskava je po definiciji spreminljivk in naboru podatkov najbližje regresijskim modelom predstavljenim v poglavjih 4.3.1 in 4.3.2, zato bodo odgovori na vprašanja iz uvoda naloge upoštevali to raziskavo kot osnovo za primerjavo.

Da je evropski trg za nogometne igralce učinkovit, nam potrdijo tudi podobne raziskave, narejene na ameriških poklicnih ligah. Za te lige je značilno, da na trgu delovne sile obstajajo močne omejitve v obliki nabora igralcev iz študentskih lig ali v obliki najvišjih dovoljenih izdatkov za plače na celotno moštvo. Determinacijski koeficienti podobnih raziskav v ameriških poklicnih ligah so zato precej nižji kot za evropski nogomet in se gibljejo pod 0,2 (Simmons et al., 2002, str. 140).

Seveda nam odprava omejitev pri nakupih, prodajah in plačah igralcev še ne zagotavlja učinkovitega trga. Tudi nekateri trgi, ki so prepuščeni lastnemu mehanizmu, ne delujejo zelo učinkovito. V vrsti vzorikov, ki pripeljejo do neučinkovitega trga in ki so ekonomski teoriji poznani (monopoli oziroma oligopoli, pozitivne oziroma negativne eksternalije, pomanjkanje informacij, previsoki transakcijski stroški...), sta na trgu nogometnih igralcev najbolj prisotna monopson ter visoki transakcijski stroški agentom klubov. Kot smo opisali v podpoglavju 2.1, so imeli klubi pred letom 1978 ekskluzivno pravico prodajati svoje registrirane igralce, pa čeprav so bili le-ti brez veljavne pogodbe. Sistem je omejeval mobilnost igralcev med klubi, saj so bili ti vezani na svoj matični klub do konca svoje igralske kariere, s čimer so klubi imeli monopolni položaj nad igralčevimi storitvami. Takšen sistem, poleg omejitve višine plač, je verjetno močno vplival na nižji determinacijski koeficient oziroma manjšo učinkovitost trga igralcev v obdobju 1950–1960. Z ukinitvijo tega sistema pa so se na trgu pojavili nogometni agentje, ki v današnjem času vse bolj agresivno ponujajo proste, brez pogodbe, igralce klubom. Čeprav je prihod agentov na trg močno povečal mobilnost igralcev in lahko rečemo, da agentje, v tem ko ponujajo igralce, vzdržujejo likvidnost trga, pa so se z njihovim prihodom močno povečali transakcijski stroški prestopov. Noben prestop nogometnega igralca se danes ne izvede brez plačila določenega odstotka agentu kot provizija za izpeljani prestop. Previsoke provizije, prijateljstva agentov z vodilnimi v klubih ter njihovo agresivno ponujanje igralcev, najbolj vplivajo na manjšo učinkovitost trga nogometašev v današnjem času³³. Mason (2005, str. 679) navaja, da agentje igralcev ameriškega nogometa lahko za prestop poberejo 3% vrednosti pogodbe, medtem ko tisti v ameriški košarkarski ligi do 4%.

³³ Italijanska komisija za preprečevanje korupcije je navajala, da je konflikt interesov in klientelizem še posebej pereč problem v tej ekonomski aktivnosti, saj so agentje italijanskih igralcev v veliki meri v tesni sorodstveni povezavi z glavnimi akterji v pomembnih italijanskih klubih ali celo nogometnih zvezah. Raziskava iz leta 2006 navaja, da je imel v letih 2005 in 2006 daleč največji tržni delež Alessandro Moggi, sin očeta Luciana, ki je dolga leta bil vodja Juventusa in glavni človek italijanskega nogometa (Conclusion of inquiry into professional football, 2006, 24. maj).

3.3 Omejitve merjenja talenta z izdatki za plače

Ne glede na dosedaj povedano pa se je potrebno zavedati, da ima tudi finančni način merjenja talenta svoje omejitve. Prvič, skupno vsem moštvenim športom v Evropi je, da so podatki o izdatkih za plače posameznih igralcev javno nedostopni. Posledično se je za merjenje talenta igralcev potrebno zanesti na v letnih poročilih objavljenje celotne izdatke za plače, ki pa obsegajo izdatke za plače vseh v klubu zaposlenih ljudi. V povezavi s tem problemom, Dawson et al. (2000, str. 409) omenja glavni problem pri primerjavi izdatkov za plače pri različnih klubih, in sicer velike razlike v njihovi stopnji diverzifikaciji v ne nogometne aktivnosti. Čeprav je takšna omejitev vsekakor prisotna, menim, da med klubi Premier League ne obstajajo tako velike razlike v številu zaposlenih v marketinških in ostalih podpornih aktivnostih, kot so te prisotne pri primerjavi klubov iz različnih rangov tekmovanj. Poleg tega iz podatkov Annual Review of Football Finance (2008, str. 41) lahko sklepamo, da se je delež izdatkov za plače nogometašev v celotnih izdatkih za plače v zadnjih letih močno povečal in danes dosega okoli 70% za klube Premier League ter okoli 60% za klube druge angleške lige. Še več, težko bi bilo recimo argumentirati, da je razlog večjih športnih uspehov povezan z višjim donosom na stroške plač administrativnega osebja.

Drugi tip omejitve merjenja talenta moštva s finančnimi podatki je tudi v tem, da so plače nogometašev velikokrat variabilne in vezane na sam rezultat. Premije glede na število nastopov ter premije, povezane z izidom tekem, so ravnotako vključene v izdatke za plače, kar prinaša odvisnost med spremenljivkama že samo po sebi. Toda variabilni delež v plačah nogometašev vsekakor ni prevladujoč oziroma po presenečenih odzivih angleških časopisov ob ponudbi nove pogodbe s strani Chelsea svojemu nemškemu zvezdniku Ballacku, ki uvaja variabilni del plače, sklepam, da je variabilni del prej izjema kot pravilo (Hughes, 2009, 8. januar).

Čeprav izdatki za plače predstavljajo le približek za merjenje kakovosti moštva, je povezava med njima popolnoma logična, saj so le redki igralci dovolj kakovostni, da lahko zaigrajo za določen klub in kot takšni predstavljajo redko dobrino, ki jo morajo biti klubi pripravljeni plačati več. Seveda takšna rešitev merjenja talenta vključuje predpostavko, da je trg za igralce učinkovit in da ima moštvo s proporcionalno višjo plačilno listo tudi relativno kakovostnejše moštvo. Glavna predpostavka na tem mestu je, da je trg za nogometni talent konkurenčen in da se nakupne odločitve klubov dogajajo na tem trgu. Konkurenčni trg pomeni, da je talent pravilno vrednoten glede na doprinos mejnega produkta, ki ga prinaša klubu. Kot smo pokazali v prejšnjem poglavju, je večina predpostavk konkurenčnega trga igralcev nogometa v primeru angleškega nogometa povsem realnih. Zato Szymanski (1999, str. 173) pravi, da so v svetu s prosto delujočimi trgi izdatki za plače najboljši način ugotavljanja odstopanj v uspešnosti moštev. Trg za igralce je prostor, kjer se vrednost igralca na igrišču preslika v igralčevo relativno plačo v primerjavi z ostalimi igralci. Te stopnje plač oziroma razmerja med plačami se iz leta v leto spreminjajo ter so relativno odvisne od tega, koliko so plačani vsi preostali igralci. Iz razloga praktičnosti in objektivnosti bom v magistrskem delu kvaliteto moštva meril z višino izdatkov za plače posameznega kluba.

4 POSKUS DOKAZA VPLIVA UPORABLJENEGA TALENTA NA ŠPORTNO USPEŠNOST PREMIER LEAGUE KLUBOV

4.1 Podatki za regresijsko analizo

Regresijska analiza odvisnosti športne uspešnosti od talenta moštva je narejena na klubih angleške Premier League, in sicer za obdobje od sezone 1997/98 do sezone 2006/07. Športno uspešnost moštev merimo z osvojenimi točkami v prvenstvu, pri čemer so bili podatki pridobljeni z uradne strani organizatorja angleške Premier League (spletna stran Premier League, 10. 10. 2008). Talent moštva merimo z višino izdatkov za plače v posamezni sezoni in ti podatki niso javno dostopni. Vrednost izdatkov za plače Premier League klubov v proučevanih sezonah sem pridobil iz različnih letnih publikacij revizijske hiše Deloitte. Kljub želji, da bi pri pojasnjevanju športnih uspehov moštev vključil več finančnih spremenljivk, kot na primer višino prestopne aktivnosti ali prihodke moštev, se izkaže, da so te spremenljivke močno korelirane s samimi izdatki za plače. Iz tega razloga ne pripomorejo k boljšemu modelu in sem jih v analizi opustil.

Regresijsko analizo sem razdelil na dve pod obdobji, in sicer na prvo petletno obdobje po vpeljavi Bosmanovega pravila, ki poteka od 1997/98 do 2001/02 in drugo petletno obdobje, ki poteka od 2002/03 do 2006/07. S to razdelitvijo želim ugotoviti, ali obstajajo razlike v moči povezanosti proučevanih spremenljivk v zgodnjem in poznem obdobju analize.

4.1.1 Definicija proučevanih spremenljivk in njihove značilnosti

Regresijsko analizo bom izvedel na relativnih in ne na absolutnih podatkih, saj so absolutni izdatki za plače zaradi naraščajočega trenda neprimerljivi med posameznimi sezonami. Takšno preoblikovanje spremenljivke izdatki za plače je nujno zaradi prevelikih absolutnih razlik v izdatkih za plače v proučevanih letih in posledično njihove neprimerljivosti v daljšem časovnem horizontu. Preoblikovanje spremenljivke nam omogoči, da brez težav primerjamo izdatke za plače med posameznimi klubi v proučevanih sezonah. Iz istega razloga bo tudi odvisna spremenljivka izražena relativno, in sicer kot delež vseh možnih točk v prvenstvu.

Relativni izdatki za plače so dobljeni tako, da izdatke za plače posameznega kluba delimo s povprečjem izdatkov za plače vseh klubov v isti sezoni. Pri tem dobimo koeficient, ki nam pove koliko višji ali nižji so izdatki za plače posameznega kluba v primerjavi s povprečjem lige kot celote. Relativne izdatke za plače posameznega moštva v določeni sezoni izračunamo s formulo (1):

$$\text{relativni izdatki za place na klub}_{t,i} = \frac{\text{absolutni izdatki za place kluba}_{t,i}}{\text{povprečni izdatki za place v ligi na klub}_t} \quad (1),$$

pri čemer t pomeni obdobje oziroma sezona, medtem ko posamezni klub označujemo z oznako i . Na primer, Chelsea je v sezoni 2006/07 imel izdatke za plače v višini 132,82 mio GBP,

medtem ko so bili v tej sezoni povprečni izdatki za plače v ligi na klub 48,51 mio GBP. Torej so njegovi relativni izdatki za plače v tej sezoni znašali 2,73.

Tabela 3 prikazuje nekatere deskriptivne statistike proučevane spremenljivke relativni izdatki za plače na klub v dveh obravnavanih obdobjih. V obeh obdobjih opazim, da je vrednost mediane nižja od aritmetične sredine, torej leži več opazovanih enot levo od sredine kot desno od nje, kar nam pove tudi mera asimetrije (angl. *skewness*), ki je v obeh obdobjih pozitivna, kar pomeni, da se spremenljivka porazdeljuje asimetrično v desno in ta asimetričnost je v drugem petletnem obdobju močnejša kot v prvem. Podobno kot mera asimetričnosti je tudi mera sploščenosti (angl. *kurtosis*) bolj podobna meri pri normalni porazdelitvi v prvem kot v drugem obdobju. Negativna mera sploščenosti v prvem obdobju pomeni, da se spremenljivka porazdeljuje nekoliko bolj sploščeno od normalne porazdelitve, medtem ko močno pozitivna sploščenost v drugem obdobju nakazuje na precej koničastno porazdelitev. Nasploh je porazdelitev spremenljivke v obeh obdobjih nekoliko različna od normalne porazdelitve in predvsem v drugem petletnem obdobju ta razlika postane večja. Poleg mer porazdelitve lahko v tabeli opazimo tudi vrednosti standardnega odklona, ki meri razpršenost enot okoli aritmetične sredine. V drugem petletnem obdobju so enote razporejene v večjem obsegu okoli aritmetične sredine kot v prvem obdobju. Le-to potrjuje trditev, da izdatki za plače v nekaterih klubih (bogatejših) rastejo precej hitreje kot v ostalih klubih. V drugem obdobju se spremenljivka relativni izdatki za plače odklanja od aritmetične sredine 1 enota v povprečju že za 0,553 enote.

Tabela 3: Prikaz izbranih deskriptivnih statistik izdatkov za plače klubov Premier League v proučevanih obdobjih.

	1997/98- 2001/02	2002/03- 2006/07
N	98	100
Najnižja vrednost	0,28	0,3
Najvišja vrednost	1,96	2,83
Aritmetična sredina	1	1
Mediana	0,894	0,797
Standardni odklon	0,426	0,553
Mera asimetričnosti (<i>skewness</i>)	0,707	1,647
Standardna napaka mere asimetričnosti	0,244	0,241
Mera sploščenosti (<i>kurtosis</i>)	-0,469	2,34
Standardna napaka mere sploščenosti	0,483	0,478

Vir: Lastni izračuni

Delež osvojenih točk dobimo tako, da osvojene točke delimo z vsemi možnimi točkami v posameznem prvenstvu. Osvojene točke so točke, ki jih posamezni klub dobi za zmago ali neodločen izid v skladu s FIFA pravili. Znano je, da klub za vsako dobljeno tekmo prejme tri točke, medtem ko poraženec ne vknjiži dodatnih točk. V primeru neodločenega izida vsak klub pridobi eno točko. Delež osvojenih točk nam pove koliko odstotkov vseh možnih točk je posamezno moštvo osvojilo v določeni sezoni. Glede na povedano spremenljivka spada med metrične spremenljivke, in sicer je razmernostna spremenljivka, saj vsi nastopajoči klubi

začnejo sezono v enoličnem izhodišču – z nič točkami. Delež osvojenih točk posameznega moštva v določeni sezoni izračunamo s formulo:

$$\text{delež osvojenih točk}_{t,i} = \frac{\text{osvojene točke v prvenstvu}_{t,i}}{\text{vse možne točke v prvenstvu}_t}, \quad (2)$$

pri čemer t pomeni obdobje oziroma sezona, medtem ko je i oznaka za posamezni klub. Na primer, Arsenal je v sezoni 1996/97 osvojil naslov prvaka Anglije z 78 osvojenimi točkami, kar predstavlja 68,4% vseh možnih osvojenih točk v prvenstvu 1996/97. Tabela 4 prikazuje nekatere glavne deskriptivne statistike spremenljivke delež osvojenih točk. Iz nje razberem, da je v drugem petletnem obdobju standardni odklon večji kot v prvem obdobju. Razpršenost deleža osvojenih točk okoli aritmetične sredine je v drugem obdobju višja kot v prvem obdobju, torej med klubi nastaja vedno večja razlika v športni uspešnosti. Iz nižje vrednosti mediane v drugem obdobju lahko sklepamo, da je bilo potrebno zbrati manj točk za uvrstitev v sredino lestvice v drugem kot v prvem obdobju. Vendar je to predvsem posledica večjega števila zbranih točk prvih treh klubov v drugem kot v prvem obdobju. Iz vrednosti 75 in 90 centila tako opazimo, da razlika v višini osvojenih točk nastaja predvsem od tretjega mesta naprej. Če je bilo v drugem obdobju za zagotovitev drugega mesta na lestvici potrebno zbrati kar 69,2% vseh možnih točk, pa je bilo v prvem obdobju dovolj že 65,6%. Kljub temu porazdelitev spremenljivke dobro zasleduje normalno porazdelitev, saj sta mera asimetričnosti in sploščenosti precej podobni vrednostim pri normalni porazdelitvi.

Tabela 4: Prikaz izbranih deskriptivnih statistik relativno osvojenih točk klubov Premier League v proučevanih obdobjih.

	1997/98- 2001/02	2002/03- 2006/07
N	100	100
Najnižja vrednost	0,21	0,13
Najvišja vrednost	0,80	0,83
Aritmetična sredina	0,4558	0,4576
Mediana	0,4430	0,4386
25 centil	0,3684	0,3684
75 centil	0,5307	0,5241
90 centil	0,6561	0,6921
Standardni odklon	0,1265	0,1415
Mera asimetričnosti (<i>skewness</i>)	0,513	0,626
Standardna napaka mere asimetričnosti	0,241	0,241
Mera sploščenosti (<i>kurtosis</i>)	-0,193	0,329
Standardna napaka mere sploščenosti	0,478	0,478

Vir: Lastni izračuni

4.2 Ugotavljanje povezave med izdatki za plače in uspešnostjo moštva s primerjavo ordinalnih spremenljivk

Preden izvedem regresijsko analizo, bom z metodo primerjave mesta na lestvici plače in mesta na lestvici točke v grobem poskušal ugotoviti povezanost med proučevanima spremenljivkama. V ta namen bom klube razdelil v tri segmente, in sicer glede na cilj, ki ga le-ti imajo v posamezni sezoni. Upošteval bom, da imajo štirje klubi z najvišjimi izdatki za plače cilj uvrstitev med prve štiri na lestvici točke, saj jim ta mesta omogočijo v naslednji sezoni nastopanje v Ligi prvakov. Pet klubov z najnižjimi izdatki za plače v posamezni sezoni ima cilj obstati v ligi, medtem ko imajo klubi v srednjem segmentu lestvice plače cilj mirno odigrati prvenstvo in se uvrstiti med petim in petnajstim mestom na lestvici točke.

4.2.1 Primerjava v zgodnjem Bosmanovem obdobju

V prilogi 4 so prikazani vsi nastopajoči klubi v Premier League med sezonami 1997/98 in 2001/02 s pripadajočim rangom na lestvici točke ter rangom na lestvici plače.

V zgornjem segmentu lestvice plače, kjer se odvija boj za uvrstitev v Ligo prvakov, opazim visoko povezanost osvojenega ranga na lestvici točke z rangom na lestvici plače. V kar 75% primerov je klub, ki je bil med štirimi največjimi porabniki za plače, tudi osvojil eno izmed prvih štirih mest na lestvici točke. Le v enem primeru je te vrste klub, in sicer Newcastle United v sezoni 1997/98, dosegel precej slabše mesto na lestvici točke (delitev 12. mesta) od pričakovanega glede na mesto na lestvici plače.

Podobno kot v zgornjem delu lestvice plače tudi v spodnjem delu obstaja odvisnost med rangom na lestvici plače in rangom na lestvici točke. V večini sezon je pet najmanjših porabnikov za plače zasedlo enega izmed zadnjih treh mest na lestvici točke. V kar štirih od petih proučevanih sezon pa so vsi trije izpadli klubi bili med petimi najmanjšimi porabniki v ligi. V 43% primerov so moštva, ki so bila med petimi najmanjšimi porabniki v ligi tudi izpadla iz lige, medtem ko so v le 30% primerov dosegla boljšo ali enako uvrstitev od 15. mesta na lestvici točke. V proučevanem obdobju je kar 77% klubov, ki so v določeni sezoni izpadli, tudi bilo med petimi najmanjšimi porabniki v ligi.

Nasprotno s prejšnjima dvema segmentoma lestvice plače pa so klubi, ki so imeli izdatke za plače po velikosti med šestim in petnajstim mestom dosegali zelo različne uvrstitve na lestvici točke. Povezava se v tem segmentu lestvice plače zdi nekoliko šibkejša, saj so v 10% primerov tej klubi dosegli enega izmed prvih petih mest na lestvici točke, medtem ko so le v 6% primerov takšni klubi izpadli iz lige. Čeprav se je v večini primerov zgodilo, da so te vrste klubi tudi končali sezono nekje v sredini lestvice točke, pa je znotraj skupine zaznati precej visoko nestanovitnost dosežene uvrstitve glede na pričakovano. Standardni odklon razlike ranga na lestvici točke in ranga na lestvici plače, v tem segmentu lestvice plače, znaša 4,43 enote pri aritmetični sredini -0,56 enote.

4.2.2 Primerjava v poznejšem Bosmanovem obdobju

V prilogi 5 so prikazani vsi nastopajoči klubi v Premier League med sezonama 2002/03 in 2006/07 s pripadajočim rangom na lestvici točke ter rangom na lestvici plače. V tem obdobju je v Premier League nastopalo 29 različnih klubov. Kar 14 klubov oziroma 70% vseh klubov v tem obdobju ni izpadlo v nižjo ligo. Ostalih 15 nastopajočih klubov je imelo čast si razdeliti šest preostalih prostih mest v Premier League vsako sezono. Iz tega podatka lahko zaključim, da je fluktuacija v ligi izredno majhna in da se klubi, ki ne nastopajo v Premier League redno, le s težavo kosajo s stalnimi klubi. Zaradi finančnih nagrad, ki jih nastopanje v Premier League omogoča, postajajo stalni klubi še močnejši in razkorak med njimi in ne stalnimi klubi postaja vse večji.

V proučevanem obdobju so štirje največji porabniki za plače v 90% primerov osvojili enega izmed prvih štirih mest na lestvici točke. Izjemi sta bili le Liverpool v sezoni 2004/05, ki je pristal na petem mestu, toda v tej sezoni osvojil naslov evropskega klubskega prvaka ter Leeds United, ki je v sezoni 2002/03 s tretjo najvišjo plačo v ligi končal prvenstvo kot petnajsti. Dominantnost Arsenal, Chelsea, Liverpoola in Manchester Uniteda se je v primerjavi s prejšnjimi petimi leti še povečala. Pred letom 2003/04 so omenjeni klubi le v enem primeru zasedli prva štiri mesta ob koncu prvenstva. Upoštevajoč sezono 2008/09 so omenjeni klubi četrto leto zapored končali sezono na enem izmed prvih štirih mest. Prvič v zgodovini Premier League se je zgodilo, da bi prva štiri mesta na lestvici zasedli isti klubi več kot dve sezoni zapored. Izid prvenstva v tem obdobju glede na prejšnje je še močnejše določen s finančnim potencialom klubov in zdi se neverjetno, da bi lahko kateri drug klub, razen omenjenih štirih, posegel na mesta, ki vodijo v Ligo prvakov ali celo osvojil naslov angleškega prvaka.

V spodnjem delu lestvice plače je povezava med spremenljivkama prav tako prisotna. V 40% primerov so klubi, ki so bili med najmanjšimi petimi porabniki v ligi v tej sezoni tudi izpadli iz lige, medtem ko so v kar 60% primerov dosegli uvrstitev pod šestnajstim mestom. V povprečju so osvojili 14,7 mesto na lestvici pri standardnem odklonu v povprečju 4,7 mesta. V vsaki izmed teh petih proučevanih sezon sta v povprečju dva kluba izmed petih najmanjših porabnikov v ligi osvojila enega izmed zadnjih treh mest, ki pomenijo izpad iz lige. Torej je v tem obdobju kar 66% klubov, ki so izpadli iz lige, prihajalo iz tega segmenta lestvice plače. Po drugi strani so se klubi iz tega segmenta lestvice plače v 28% primerov uvrstili boljše ali enako desetemu mestu in to pove, da tej klubi niso vnaprej obsojeni na izpad, temveč se lahko v posameznih sezonah enakovredno merijo s klubi iz srednjega segmenta lestvice plače.

Srednji del segmenta lestvice plače je precej bolj nepredvidljiv kot prejšnja dva. Medtem ko so te vrste klubi v proučevanem obdobju dvakrat posegli po mestih, ki vodijo v Ligo prvakov pa so v petih primerih izpadli iz lige. V povprečju so dosegli 11,3 mesto na lestvici točke s standardnim odklonom v povprečju 4,43 mesta. Razpon razlike med rangom na lestvici točke in rangom na lestvici plače je med -12 do +10. To pomeni, da je nek klub v določeni sezoni dosegel deset mest višje uvrstitev kot znaša njegov rang na lestvici plače oziroma, da je nek klub dosegel dvanajst mest nižje uvrstitev na lestvici točke od pričakovane glede na izdatke za

plačo. Čeprav se kar 66% moštev nahaja v razponu +5 in -5 razlike med rangom na lestvici točke in rangom na lestvici plače, je to še vedno precej velik razpon.

4.2.3 Komentar primerjave ordinalnih spremenljivk

Enostavna analiza primerjave ranga na lestvici plače in ranga na lestvici točke nam v grobem pokaže, da obstaja neka vrsta povezave med izdatki za plače in športno uspešnostjo klubov. Leta se zdi nekoliko močnejša v zgornjem in spodnjem segmentu lestvice plače, saj večina klubov, ki pade v ta segment lestvice plače tudi konča sezono v zgornjem oziroma spodnjem segmentu lestvice točke. Poleg tega opazim, da je povezava v drugem petletnem obdobju bolj prisotna kot v prvem petletnem obdobju. V srednjem segmentu lestvice plače pa povezava ni izrazita oziroma je ni ne v prvem ne v drugem petletnem obdobju. Iz velikega razpona razlike med rangom na lestvici točke in rangom na lestvici plače lahko sklepamo, da se lahko klubi iz spodnjega srednjega segmenta lestvice plače lahko enakovredno merijo s klubi iz zgornjega dela srednjega segmenta lestvice plače. Pomanjkanje povezave med izdatki za plače in športno uspešnostjo moštev v tem segmentu lestvice plače bi bila povšeči romantikom, saj nakazuje, da so ostale nefinančne komponente – kvaliteta vodenja kluba, sreča, poškodbe in drugo – pomembne pri končni uvrstitvi angleških klubov. Toda potrebno se je zavedati, da so razlike v v izdatkih za plače teh klubov minimalne in da je za večino klubov v tem segmentu lestvice najbolj pomembno, da se izognejo izpadu iz lige in jim pri tem ni zelo pomembno ali so ob koncu prvenstva petnajsti ali recimo osmi. Da bi se lahko borili za mesta, ki peljejo v evropske pokale, bi morali investirati precej več.

Potrebno se je zavedati, da nam metoda primerjave ranga na lestvici plače in ranga na lestvici točke pove le grobo oceno o povezanosti izdatkov za plače in športno uspešnostjo klubov, saj sta proučevani spremenljivki ordinalne narave. Kot taki izkazujeta le, da je nek klub dosegel boljše/slabše mesto na lestvici točke oziroma da je imel višje/nizje izdatke za plače od ostalih klubov. Spremenljivki nam ne nudita informacije, koliko je nek klub boljši/slabši od ostalih klubov oziroma, koliko višje/nizje ima izdatke za plače.

4.3 Regresijski modeli

Hipotezo, da je trg nogometašev s primerom Bosman in sprostitev ovir postal učinkovitejši kot pred primerom Bosman bom poskušal dokazati oziroma ovreči s pomočjo regresijskih analiz.

Naj najprej zapišem linearni populacijski regresijski model:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \mu_i \quad (3),$$

kjer je: Y_i – regresand oziroma odvisna spremenljivka; X_i – regresor oziroma pojasnjevalna spremenljivka, ki pojasnjuje odvisno spremenljivko; β_1 , β_2 – regresijska koeficienta pojasnjevalne spremenljivke; μ_i – stohastična/slučajna napaka; i – opazovana enota (klub).

S pomočjo (3) pa je moč zapisati regresijski model vzorčnih podatkov:

$$Y_i = b_1 + b_2 X_i + e_i \quad (4),$$

ali

$$\bar{Y}_i = b_1 + b_2 X_i \quad (5),$$

kjer je: \bar{Y}_i - cenilka odvisne spremenljivke Y_i ; b_1, b_2 – cenilki koeficientov β_1, β_2 ; e_i – ostanki (napake) regresijskega modela vzorčnih podatkov.

Linearni regresijski model temelji na desetih predpostavkah (Gujarati, 2003, str. 66-75). Le v primeru, da so izpolnjene vse te predpostavke, je metoda najmanjših kvadratov, s katero ocenjujemo regresijske koeficiente, nepristranska in najboljša linearna cenilka (NENALICE) (Pfajfar, 1998, str. 65).

Ena od predpostavk klasičnega linearnega regresijskega modela pravi, da med pojasnjevalnimi spremenljivkami ne sme biti multikolinearnosti. To pomeni, da ne sme obstajati linearna odvisnost med posameznimi ali vsemi pojasnjevalnimi spremenljivkami v regresijskem modelu. Posledica multikolinearnosti je, da so standardne napake regresijskih koeficientov (s_e) velike glede na vrednosti samih koeficientov, kar pomeni, da se koeficientov ne da določiti z visoko natančnostjo (Gujarati, 2003, str. 341-342, 344).

V regresijskem modelu tudi ne sme biti prisotna avtokorelacija, kar pomeni, da ne sme obstajati odvisnost med vrednostmi spremenljivke u_i . Največkrat je z besedo avtokorelacija mišljena avtokorelacija prvega reda, torej odvisnost med zaporednimi vrednostmi u_i (Pfajfar, 1998, str. 52). Če predpostavka o avtokorelaciji ni izpolnjena, potem metoda najmanjših kvadratov ni več najučinkovitejša cenilka, še vedno pa je linearna in nepristranska.

Pomembna predpostavka klasičnega linearnega regresijskega modela je tudi, da so stohastične/slučajne napake u_i , ki se pojavijo v populacijski regresijski funkciji, homoskedastične. To pomeni, da imajo po predpostavki vse napake enako varianco. Če ta predpostavka ni izpolnjena, potem – enako kot pri prisotnosti avtokorelacije – metoda najmanjših kvadratov ni več najučinkovitejša cenilka, še vedno pa je linearna in nepristranska. Če je velikost vzorca dovolj velika, lahko namesto spremenljivke u_i , opazujemo kar njeno cenilko – spremenljivko e_i (Gujarati, 2003, str. 387, 401, 427).

Nastavil bom več linearnih regresijskih modelov v obeh proučevanih obdobjih. V vseh modelih bo kot odvisna spremenljivka nastopala delež osvojenih točk (RELTOCKE), kot pojasnjevalna spremenljivka pa relativni izdatki za plače na klub (RELPLACE). V nekaterih modelih bom pri pojasnjevanju športne uspešnosti klubov uporabil tudi nekatere nepravne spremenljivke.

Pri izračunih regresijskih modelov sem si pomagal s statističnim programskim paketom SPSS.

4.3.1 Regresijski modeli od sezone 1997/98 do sezone 2001/02

Naj najprej zapišem populacijski regresijski model :

$$RELTOCKE_i = \beta_1 + \beta_2 RELPLACE_i + \mu_i \quad (6),$$

Predpostavki o predznakih regresijskih koeficientov:

- Koeficient β_1 za potrebe te raziskave nima pomena. Teoretično nam njegova vrednost pove, kolikšen delež vseh možnih točk bi klub zbral v povprečju, če bi bili njegovi relativni izdatki za plače enaki nič. Seveda klub v tem primeru ne bi igral v Premier League.
- Koeficient β_2 bo imel pozitiven predznak, saj pričakujem, da bo ob višjih relativnih izdatkih za plače klub zbral večji delež vseh možnih točk.

Z regresijo sem dobil naslednje rezultate:

$$\overline{RELTOCKE}_i = 0,238 + 0,222 * RELPLACE_i \quad (7),$$

s _e :	(0,021)	(0,019)
t:	(11,237)	(11,413)
p:	(0,000)	(0,000)

- število opazovanj: n = 98

- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,576$

- standardna napaka modela: $S_e = 0,08169$

- Durbin-Watsonova d-statistika: d = 1,991

- statistična značilnost modela : Sig = 0,000

kjer je: $\overline{RELTOCKE}_i$ - cenilka vrednosti $RELTOCKE_i$; s_e – standardna napaka cenilke ; t – vrednost t-statistike ; p – eksaktna stopnja statistične značilnosti cenilke.

Preverjanje predpostavk:

V modelu ni prisotne avtokorelacije, saj je vrednost Durbin-Watsonove d statistike zelo blizu 2. Pri vrednosti 2, lahko domnevamo, da je avtokorelacijski koeficient enak 0, kar pomeni, da avtokorelacija ni prisotna (Košmelj, 1982, str. 116). Prav tako v modelu ni prisotne heteroskedastičnosti, saj je Glejserjev test pokazal, da ni povezave med absolutno vrednostjo ostankov (napak) regresije in pojasnjevalno spremenljivko.

Interpretacija rezultatov:

Ocenjena vrednost regresijskega koeficienta b_2 je skladna s teoretičnimi pričakovanji. Njegova vrednost 0,222 pa pove, da če je klub v opazovanem obdobju zvišal relativne izdatke za plače za eno enoto, potem je imel 0,222 višji delež osvojenih točk . Če vemo, da je vseh možnih točk v prvenstvu 114, potem je klub, ki je povečal relativne izdatke za plače za dve desetini enote,

osvojil v prvenstvu 5 točk več. Dve desetini enote več relativnih izdatkov za plače pomeni v različnih letih različnih znesek, v povprečju pa skoraj 5 mio GBP. V popolnoma idealiziranem svetu lahko rečemo, da bi se klub, ki je v povprečju dosegel 18. mesto na lestvici in tako izpadel iz lige, v večini sezon lahko rešil izpada s povečanjem izdatkov za plače v višini 5 mio GBP. Mogoče se zdi omenjena vsota visoka cena za ostanek v Premier League, toda primerjava prihodkov izpadlih klubov v sezoni po izpadu in v sezoni izpada pokaže, da se so izpadlim klubom prihodki v sezoni po izpadu zmanjšali za povprečno 6,5 mio GBP glede na sezono izpada. Če upoštevamo, da so prihodki v obravnavanem obdobju rasli v povprečju za 20% letno, potem so se prihodki izpadlih klubov v sezoni po izpadu dejansko zmanjšali za 7,7 mio GBP. Takšna razlika jasno pokaže kakšen potencialen izpad prihodkov predstavlja sestop v nižjo ligo in le-temu se želi izogniti sleherni klub v Premier League.

Determinacijski koeficient $R^2 = 0,576$, kar pomeni, da lahko s pojasnjevalno spremenljivko, tj. relativni izdatki za plače pojasnimo 57,6 odstotkov celotne variance v relativnih točkah. Ostalih 42,4 odstotkov celotne variance v relativnih točkah predstavljajo slučajni vplivi, med njimi poškodbe igralcev, sreča v ključnih trenutkih tekem, vpliv trenerja na moštvo, itd.

Slika regresijske premice modela (7) se nahaja v Prilogi 6.

4.3.2 Regresijski modeli od sezone 2002/03 do sezone 2006/07

4.3.2.1 Osnovni model

Tudi v tem obdobju najprej izhajamo iz populacijskega modela zapisanega v enačbi (6), in tudi predpostavke o predznakih regresijskih koeficientov so enake kot v prejšnjem proučevanem obdobju.

Z regresijo sem dobil naslednje rezultate:

$$\overline{RELTOCKE}_i = 0,250 + 0,208 * RELPLACE_i \quad (8),$$

s_e :	(0,017)	(0,015)
t:	(14,476)	(13,753)
p:	(0,000)	(0,000)

- število opazovanj: $n = 100$

- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,659$

- standardna napaka modela: $S_e = 0,08311$

- Durbin-Watsonova d-statistika: $d = 2,055$

- statistična značilnost modela : $Sig = 0,000$

kjer je: $\overline{RELTOCKE}_i$ - cenilka vrednosti $RELTOCKE_i$; s_e – standardna napaka cenilke; t – vrednost t-statistike; p – eksaktna stopnja statistične značilnosti cenilke.

Preverjanje predpostavk:

V modelu ni prisotne avtokorelacije, saj je vrednost Durbin-Watsonove d statistike zelo blizu 2. Heteroskedastičnost bom tokrat preveril s Parkovim testom:

$$\ln e_i^2 = -6,310 - 0,170 * \ln RELPLACE_i \quad (9),$$

s_e :	(0,229)	(0,473)
t :	(-27,550)	(-0,360)
p :	(0,000)	(0,720)

- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,001$

Parkov test testira heteroskedastičnost s tem, ko skuša ugotoviti ali so kvadrirane napake regresijskega modela funkcija pojasnjevalne spremenljivke. Če se izkaže, da je regresijski koeficient β statistično značilen potem lahko sklepamo, da je heteroskedastičnost v naših podatkih prisotna. V nasprotnem primeru lahko sprejmemo predpostavko o homoskedastičnosti (Gujarati, 2003, 404). Park predlaga več vrst funkcij za ugotavljanje odvisnosti in med njimi tudi (9). V našem primeru je regresijski koeficient statistično neznačilen in lahko zaključim, da v naših podatkih ni prisotne heteroskedastičnosti.

Interpretacija rezultatov:

V modelu ni prisotne avtokorelacije, ne heteroskedastičnosti, saj je Parkov test pokazal, da ni povezave med logaritmom kvadratov ostankov (napak) regresije in logaritmom pojasnjevalne spremenljivke. Celotno R^2 je le 0,001. Konstantni člen in koeficient b_2 v (8) sta statistično značilna, prav tako je ocenjena vrednost b_2 skladna s teoretičnimi pričakovanji. Njegova ocenjena vrednost 0,208 nam pove, da če je klub Premier League v obdobju od sezone 2001/02 do sezone 2006/07 povečal (znižal) relativne izdatke za plače za eno enoto, potem je osvojil 0,208 relativne točke več (manj). Enako kot v prejšnjem obdobju je lahko klub tudi tokrat lahko osvojil največ 114 točk v eni sezoni. V tem obdobju je klub, ki je dosegel četrto mesto na lestvici in kot zadnji dobil pravico do nastopa v Ligi prvakov v naslednji sezoni v povprečju osvojil 64,6 točk, medtem ko je peto uvrščeni klub osvojil v povprečju 60,6 točk. Iz tega sledi, da bi moral peto uvrščeni klub v povprečju povišati relativne izdatke za plače za nekaj manj kot dve desetini enote oziroma za 7 mio GBP, če bi se želel uvrstiti v Ligo prvakov. V omenjenem obdobju je povprečen udeleženec Lige prvakov samo z udeležbo v tem tekmovanju in iz naslova TV-pravic in brez upoštevanja dodatnih nagrad za zmagane tekme prejel 11,2 mio EUR (lastni izračun iz različnih publikacij Annual Review of Football Finance). Povprečen angleški klub je seveda prejel precej višji delež nagrad od povprečnega udeleženca Lige prvakov, vendar nam že ta preprosta primerjava pokaže, da bi se peto uvrščeni klubu investicija v okrepitev moštva s ciljem doseči četrto mesto na lestvici dejansko izplačala.

Determinacijski koeficient R^2 je 0,659, kar pomeni, da lahko s pojasnjevalno spremenljivko, tj relativni izdatki za plače pojasnimo 65,9 odstotkov celotne variance v relativnih točkah. Ostalih

34,1 odstotka celotne variance v relativnih točkah predstavljajo slučajni vplivi, med njimi poškodbe igralcev, sreča v ključnih trenutkih tekem, vpliv trenerja na moštvo, itd.

Regresijska premica za model (8) je prikazana v prilogi 7³⁴.

4.3.2.2 Izpopolnjeni model

Ocenjeni model (8) predpostavlja, da so vrednosti konstant enake za vse vrste klubov. Prav tako predpostavlja, da je naklon premic pri pojasnjevalni spremenljivki enak pri vseh vrstah klubov. Takšni predpostavki se v našem primeru zdita nerealni, saj obstaja možnost, da pri višjih relativnih izdatkih za plače določen odstotek povečanja relativnih izdatkov za plače prinese manjše število relativno osvojenih točk kot pri nižjih relativnih izdatkih za plače. V nekem smislu imamo opraviti s padajočimi donosi obsega. V tem razdelku bomo poskušali izpopolniti naš osnoven regresijski model obdobja (8) z dodanima dvema nepravima spremenljivkama. Zapišimo najprej želeni populacijski model:

$$RELTOCKE_i = \alpha_0 + \alpha_1 D_1 + \alpha_2 D_2 + \beta_1 RELPLACE_i + \beta_2 * RELPLACE_i * D_1 + \beta_3 * RELPLACE_i * D_2 + \mu_i \quad (10)$$

kjer je:

D_1 – neprava spremenljivka, ki zaseda vrednost 1 v primeru, da gre za klub ki ima relativne izdatke za plačo pod vrednostjo 0,7, sicer zaseda vrednost 0. V to kategorijo spadajo klubi, ki se borijo za obstanek med elito.

D_2 – neprava spremenljivka, ki zaseda vrednost 1 v primeru, da gre za klub ki ima relativne izdatke za plačo nad vrednostjo 1, sicer zaseda vrednost 0. V to kategorijo spadajo klubi, ki se borijo za eno izmed štirih mest, ki vodijo v Ligo prvakov.

Z modelom (10) želimo ugotoviti ali imajo regresijske funkcije pri določenih vrednostih relativnih izdatkov za plače statistično značilne drugačne regresijske koeficiente kot osnovna funkcija, ki je v tem primeru sestavljena iz klubov z relativnimi izdatki za plače večji od vrednosti 0,7, a manjši od vrednosti 1. Z regresijo sem dobil sledeče ocene parametrov – model 11:

$$\overline{RELTOCKE}_i = 0,381 - 0,387D_1 - 0,077D_2 + 0,046RELPLACE_i + 0,623 * RELPLACE_i * D_1 + 0,134 * RELPLACE_i * D_2$$

s_e :	(0,057)	(0,106)	(0,099)	(0,065)	(0,174)	(0,077)
t:	(3,160)	(-2,621)	(-0,573)	(0,316)	(2,962)	(0,894)
p:	(0,02)	(0,01)	(0,568)	(0,753)	(0,004)	(0,373)

število opazovanj: $n = 100$; determinacijski koeficient: $R^2 = 0,695$; popravljen determinacijski koeficient: $R^2 = 0,679$; standardna napaka modela: $S_e = 0,0802$; Durbin-Watsonova d-statistika: $d = 2,064$; statistična značilnost modela : $Sig = 0,000$

³⁴ Rezultati Sunderlanda v sezoni 2002/03 in sezoni 2006/07 predstavljajo osamelca, zato sem v prilogo 8 predložil tudi regresijsko premico brez omenjenih osamelcev.

Preden preidemo na interpretacijo rezultatov je potrebno ugotoviti, ali so izpolnjene predpostavke o homoskedastičnosti in avtokorelaciji modela. Iz vrednosti Durbin-Watsonove d-statistike lahko zaključimo, da v modelu ni prisotne avtokorelacije. Prisotnost heteroskedastičnosti sem preveril z White testom. Pri ničelni hipotezi, da v modelu ni prisotne heteroskedastičnosti, se lahko dokaže, da zmnožek opazovanj in determinacijskega koeficienta analize ostankov R^2 asimptotično sledi chi-kvadrat porazdelitvi s stopinjami prostosti enakemu številu pojasnjevalnih spremenljivk (brez konstantnega člena) v modelu regresije ostankov (Gujarati, 2003, str. 413). Naša regresija ostankov ima 100 opazovanj (n) in 13 stopinj prostosti, pri čemer znaša determinacijski koeficient R^2 0,047. Torej je zmnožek opazovanj in determinacijskega koeficienta enak 4,7. Pri kritični vrednosti 5 odstotkov in 13 stopinjah prostosti ima chi-kvadrat porazdelitev vrednost 15,9839, pri desetih odstotkih pa je kritična vrednost 19,8119. Iz tega lahko sprejmemo ničelno hipotezo, da heteroskedastičnost v modelu (11) ni prisotna.

Interpretacija rezultatov:

Rezultati modela (11) nam prikazujejo, da je ocena naklona premice za klube z izdatki za plače nižjimi od vrednosti 0,7 (b_2) statistično značilno drugačna od ocene osnovnega naklona premice (b_1), medtem ko za oceno naklona premice za klube z izdatki za plače višjimi od vrednosti 1 (b_3) tega ne moremo trditi. V proučevanem obdobju je naklon premice za klube z relativnimi izdatki za plače pod vrednostjo 0,7 enak 0,669. Njegova vrednost nam pove, da če je Premier League klub z relativnimi izdatki za plače manj kot 0,7 v obdobju od sezone 2001/02 do sezone 2006/07 povečal (znižal) relativne izdatke za plače za eno enoto, potem je osvojil 0,669 relativne točke več (manj). Povezava med proučevanima spremenljivkama v tem segmentu lestvice relativni izdatki za plače je torej pozitivna, močna in linearna. V tem obdobju pa naklon premice za klube z relativnimi izdatki za plače nad vrednostjo 1 ni statistično značilno drugačen od naklona osnovne premice, zato ne moremo trditi da je drugačen od 0,046. Podobno lahko zaključimo, da je konstanta za klube z izdatki za plače nižjimi od vrednosti 0,7 (a_1) statistično značilno drugačna od konstante osnovne funkcije (a_0), medtem ko konstanta za klube z izdatki za plače nad vrednostjo 1 (a_2) ni statistično značilno drugačna od konstante osnovne funkcije. Osnovni regresijski koeficient funkcije, b_1 , ni statistično značilen in zato ne moremo sprejeti ničelne domneve, da relativni izdatki za plače vplivajo na športno uspešnost klubov, katerih relativni izdatki za plače znašajo med vrednostmi 0,7 in 1. Konstanta osnovne funkcije je statistično značilna in znaša 0,381.

Ampak kako lahko primerjamo rezultate dobljene z omejenim modelom (8) in rezultate dobljene s razširjenim modelom (11)? Da odgovorimo na to vprašanje moramo izvesti F-test na podlagi determinacijskih koeficientov, saj je naša odvisna spremenljivka v obeh modelih enaka (Gujarati, 2003, str. 266-273). Izračun in rezultati so podani v enačbi (12):

$$F = \frac{(R^2_{UR} - R^2_R) / m}{(1 - R^2_{UR}) / (n - k)} = \frac{(0,695 - 0,659) / 4}{(1 - 0,695) / 94} = 2,77 \geq F_{0,05}(4,60) = 2,53 \quad (12),$$

kjer je : n – število opazovanj (v našem primeru 100), k – število regresijskih koeficientov v razširjenem modelu (6), m – število linearnih omejitev (4), R^2_{UR} – determinacijski koeficient razširjenega modela, in R^2_R – determinacijski koeficient omejenega modela.

V primeru, da je izračunan F večji od F_α ($m, n-k$), kjer je F_α ($m, n-k$) kritična vrednost F pri α stopnji značilnosti, zavrnilo ničelno domnevo: drugače je ne zavrnilo (Gujarati, str. 271). Ker je v našem primeru izračunana F vrednost statistično značilna pri 5% stopnji značilnosti lahko zavrnilo ničelno domnevo in zaključimo, da lahko sprejmemo razširjeno regresije kot reprezentativno funkcijo odvisnosti športne uspešnosti od izdatkov za plače. Ali, regresijska premica klubov ni homogena in ima drugačne naklone pri različno visokih relativnih izdatkih za plače, zato bi bilo smiselno izpeljati posamezno regresijo za prikazane segmente relativnih izdatkov za plače. Rezultati le-teh so prikazani v prilogi 9, 10 in 11. V prilogi 12 pa je priložena kvadratna regresija za klube z relativnimi izdatki za plače nad vrednostjo 1.

4.4 Rezultati in njihova interpretacija

Z ekonometrično raziskavo mi je uspelo dokazati linearen vpliv izdatkov za plače na športno uspešnost moštev lige Premier League. V obeh proučevanih obdobjih sem na podatkih preizkušal različne funkcijske oblike (kvadratne, log-linearne in linearne-log), vendar nobena ni izboljšala postavljenih modelov. Izjema je le kvadratna funkcija v drugem proučevanem obdobju, pri kateri se je determinacijski koeficient rahlo izboljšal v primerjavi z linearno funkcijo. Regresijski koeficient na kvadratni funkciji je statistično značilen pri 10% kritični vrednosti, kar nakazuje na to, da imajo relativni izdatki za plače padajoč vpliv na relativno osvojene točke. Zaporedna povišanja relativnih izdatkov za plače se pretvorijo v vse nižje prirastke v relativno osvojenih točkah. Rezultati kvadratne funkcije so prikazani v Prilogi 13.

V obeh proučevanih obdobjih so regresijski koeficienti v modelih (7) in (8) močno statistično značilni in imajo pričakovani pozitiven predznak. Prav tako sta determinacijska koeficienta, kljub enostavnosti modela, precej visoka, kar nakazuje da lahko z relativnimi izdatki za plače pojasnimo visok delež variance v relativno osvojenih točkah. V nobenem izmed obravnavanih modelov tudi ni prisotne avtokorelacije ali heteroskedastičnosti, kar pomeni, da sta oba modela ustrezna.

V drugem proučevanem obdobju smo nastavili tudi izpopolnjen model (11) z nepravimi spremenljivkami, kjer smo želeli ugotoviti ali v osnovnem modelu (8) obstajajo prelomi v funkciji glede na višino relativnih izdatkov za plače. Ugotovili smo, da je pri relativnih izdatkih za plače pod vrednostjo 0,7 funkcija statistično značilno različna od funkcije za klube z relativnimi izdatki za plače med vrednostma 0,7 in 1. Tega nam ni uspelo dokazati za klube z relativnimi izdatki za plače višjimi od vrednosti 1. Popravljen determinacijski koeficient modela (11) je zelo visok (kar 0,7) in v modelu tudi ni prisotne avtokorelacije in heteroskedastičnosti. Vse to nakazuje na dejstvo, da je obravnavani model dober.

Sinteza rezultatov empiričnega dela vodi v zanimivo ugotovitev. Vedno večji finančni razkorak Premier League klubov, v smislu prizadevanja in verjetnosti športnega uspeha, je privedel do nastanka treh podskupin klubov. Prvič, elito štirih do šestih klubov, ki imajo potrebna finančna sredstva za dominacijo nad ostalimi in vedno znova zasedejo mesta, ki peljejo v evropska tekmovanja. Druga skupina je sestavljena iz treh klubov, ki so napredovali iz druge angleške lige, ter dvema ali trem ostalim klubom. Ta skupina le s težavo kljubuje finančni razliki s preostalimi Premier League klubi, kar se pozna na visoki verjetnosti izpada iz prve angleške lige. Z ekonometrično analizo nam je uspelo pokazati, da lahko za te dve vrsti klubov s spremenljivko izdatki za plače relativno dobro napovemo delež osvojenih točk, saj je povezava med spremenljivkama močna, linearna in pozitivna. Tretjo skupino klubov predstavlja ostalih 10 ali 11 klubov, ki sestavljajo srednji del lestvice plače in se lažje izognejo izpadu iz Premier League, vendar bodo le s težavo posegli po mestih ki vodijo v evropske pokale. Tej skupini klubov je glaven cilj sezone ostanek v Premier League, pri čemer jim ni pomembno ali prvenstvo končajo v zgornjem ali spodnjem domu sredine lestvice. To nam pokaže tudi neobstoječa povezava med relativnimi izdatki za plače in relativno osvojenimi točkami v tej skupini klubov (priloga 10).

Glavna ugotovitev magistrskega dela pa je, da je nogometni trg dela postal z uvedbo Bosmanovega pravila učinkovitejši. V prid tej trditvi govori močnejša povezava med športno uspešnostjo klubov in uporabljenim talentom oziroma večji determinacijski koeficient v obdobjih proučevanih v tem magistrskem delu, kot v podobnih raziskavah ostalih avtorjev za obdobja pred primerom Bosman. Še zlasti relevantna je raziskava Simmons et al (2004, str.123-141), v kateri avtor z enakim naborom klubov in enako definicijo spremenljivk in podobnim modelom za obdobje 1977/78 do 2000/01, dobi R^2 enak 0,42, medtem ko so naši R^2 čez 0,65. Še več, z razširjenim modelom v drugem obdobju dobimo determinacijski koeficient 0,695. To kaže, da je dandanes angleški nogomet na dolgi rok postal vse bolj predvidljiv šport. Čeprav se lahko na posamezni tekmi zgodi, da revnejši klub premaga bogatejšega pa je na dolgi rok bogatim klubom nemogoče konkurirati.

SKLEP

Med množico športnih dogodkov so nogometne tekme in vse kar je v povezavi z njimi eden pomembnejših načinov sprostitve, druženja in preživljanja prostega časa zahodnega potrošnika. Pomembne tekme, kot so finale Lige prvakov ali tekme evropskega in svetovnega prvenstva, spremljajo še tako bežni spremljevalci tega športnega področja. Nedvomno je k temu pripomogla izredna medijska pokritost nogometa in dejstvo, da v najbolj nogometnih državah ne mine dan, ko so nogometne novice stalni predmet pogovorov ljudi. V zadnjih letih prihaja v ospredje tudi poslovni vidik nogometa, ki redno dobiva prostor tudi na straneh poslovnih časopisov. Toda kljub temu, zna o ekonomiki nogometa večina pristašev povedati le dve stvari in sicer, da so igralci astronomsko plačani ter da klubi med prestopnimi roki pripravijo nepredstavljive vsote denarja za nakup novih igralcev.

Področje o ekonomiki športa oziroma natančneje o ekonomiki poklicnih ligaških moštvenih tekmovanj je relativno mlada veja raziskovanja. Iz tega razloga vse več akademikov danes raziskuje vplive prodora televizije, odprtja trga nogometnih igralcev in ostalih sprememb na poslovno in športno stanje nogometnih lig. To tematiko sem poskušal tudi sam predstaviti z več zornih kotov. S poglobljenim analitično kritičnim pregledom razmerij med posameznimi udeleženci trga sem ugotovil in predstavil vedno večjo finančno neenakost med nogometnimi subjekti ter poskušal najti vzroke in posledice tega stanja. Skozi teoretični vidik pa sem predstavil nekatere najbolj relevantne akademske študije vpliva različnih dejavnikov na plače igralcev. Poleg tega sem z ekonometričnim modelom poskušal ugotoviti povezavo med uporabljenim talentom in športno uspešnostjo kluba ter odgovoriti na vprašanje o večji učinkovitosti trga nogometnih igralcev po vpeljavi Bosmanovega pravila. Glavne ugotovitve magistrskega dela so predstavljene v naslednjih odstavkih.

Skupni prihodki prvih nogometnih lig v Angliji, Franciji, Italiji, Nemčiji in Španiji so se v enajstih letih po uvedbi Bosmanovega pravila povečali za 184%, medtem ko so se izdatki za plače klubov v teh ligah povečali za 232%. Glavni dejavnik takšne rasti prihodkov je bila liberalizacija na trgu televizijskih platform in prihod plačljivih programov, ki so s konkuriranjem eden drugemu ponujali višjo in višjo ceno za TV-pravice. Vse več priliva iz tega vira dohodkov je omogočilo klubom, predvsem angleškim, posodobitev objektov in boljše trženje nogometnega produkta, kar je povečalo prihodkovni potencial klubov. Istočasno je liberalizacija na trgu delovne sile zmanjšala monopsono moč klubov in naredila pogajalsko pozicijo igralcev močnejšo. Kajti v primeru, da nakup igralca ni otežen s plačilom odškodnine, lahko slednji od novega kluba zahtevajo višjo plačo, kot v nasprotnem primeru. Zato je visoka inflacija v plačah igralcev povsem normalna posledica primera Bosman. Le-ta je igralcem nogometa pomagal ujeti večji delež rasti prihodkov nogometne industrije kot preostali deležniki.

Toda rasti prihodkov in izdatkov za plače med ligami niso bile enake, kot tudi ne rasti znotraj podrobno analizirane angleške Premier League. Če so bile v zgodnjem Bosmanovem obdobju, ki poteka od 1997/98 do 2001/02, stopnje rasti prihodkov stalnih in nestalnih klubov še precej izenačene, pa je v drugem obdobju, ki poteka od 2002/03 do 2006/07, opaziti precej povečan prihodkovni potencial stalnih klubov. Še več, zlasti štirje najmočnejši klubi – Arsenal, Chelsea, Liverpool in Manchester United, so v tem obdobju uspeli precej nadproporcionalno povečati prihodke, in sicer za 49% v primejavi s 15% rastjo ostalih stalnih klubov. Četverica omenjenih je v sezoni 2006/07 prikazala v povprečju 178 mio EUR prihodke, medtem ko so ostali klubi Premier League imeli v povprečju 50 mio EUR prihodkov. Podoben razvoj asimetričnosti sem ugotovil tudi pri izdatkih za plače znotraj klubov Premier League. Konec drugega obdobja je zaradi visokih izdatkov za plače prvih štirih klubov, kar 75% klubov v ligi imelo nižje izdatke za plače od povprečja lige oziroma izdatki za plače najbogatejših štirih klubov pomenijo kar 41% celotnih izdatkov za plače v ligi. Razmerje med tremi najvišjimi in tremi najnižjimi izdatki za plače je v letu 2006/07 naraslo kar na 4,67. Asimetričnost v desno postaja vedno večji problem tudi v porazdelitvi izdatkov za plače.

Posledica večje rasti plač kot prihodkov je večji pritisk na finančno vzdržnost struktur klubov. To se razbere tudi iz deleža izdatkov za plače v celotnih prihodkih klubov. Le-ta je za angleško ligo kot celoto v času pred primerom Bosman znašal 50%, medtem ko je v sezoni 2006/07 znašal 63%. Vendar je precej visok delež, čez 90%, opaziti predvsem v manjših članih Premier League, ki so zaradi večje neenakosti v porazdelitvi prihodkov med uspešnimi in neuspešnimi klubi, pripravljene za prvoligaški obstoj prevzeti velika tveganja in celo zastaviti pričakovane prihodnje prihodke za nakup in plačo nogometašev.

Ugotovljena asimetrija v porazdelitvi ekonomskih resursov je v skladu s teorijo o posledicah proizvodne tehnologije in nepopolnosti substituta nogometnega produkta na koncentracijo dohodka. Ključ do velikih prihodkov nogometnih klubov je, da lahko svoj produkt ponudijo neskončno množici ljudi po le minimalno višji stroških. Napor in proizvodni stroški igralcev so bolj ali manj enaki ali igrajo pred pol praznim stadionov, polnim stadionov ali milijonskim občinstvom pred TV ekrani. In ker so potrošniki pripravljene plačati več za ogled ene kvalitetne tekme kot za ogled dveh pol kvalitetnih, je povpraševanje po igralčevih storitvah in njegova cena odvisna od njegovega mejnega doprinosa h kvaliteti tekme. Teorija mejnega produkta je vsekakor relevantna pri razlagi visokih plač nogometašev v zadnjem obdobju. Toda nekatere plače nogometašev so precej višje od ostalih in jih je težko pripisati toliko višjemu mejnemu produktu prvih. V teh primerih se zdi, da razmerja plač sledijo hierarhični strukturi in hipotezi »zmagovalec pobere vse«, po kateri naj bi malenkostno boljši igralci postali zmagovalci trga in zaslužili nekajkrat več kot malo slabši igralci. Omejena ponudba najboljših nogometašev, zvezdnikov skupaj z velikim deležem občinstva, ki jih te zvezde privabijo so razlog za veliko asimetrijo v plačah igralcev. In prav hierarhična struktura znotraj klubov naj bi bila motivacija ostalim igralcem k napredovanju, saj lahko s tem ko postanejo najboljši zaslužijo nekajkrat več od ostalih.

Glavna ugotovitev magistrskega dela pa je, da obstaja močna povezava med uporabljenim talentom moštva, ki sem jih meril z izdatki za plače ter športno uspešnostjo, ki sem jo meril z osvojenimi točkami v prvenstvu. Ta povezava se opazi že z enostavnim primerjanjem ranga proučevanih spremenljivk. Še bolj pa je razvidna iz predstavljenih regresijskih analiz. Z osnovno regresijsko analizo v drugem obdobju sem ugotovil močno, pozitivno in linearno korelacijo med deležem osvojenih točk in izdatki za plače. Determinacijski koeficient, ki meri moč povezave znaša visokih 0,659, medtem ko tisti v prvem obdobju znaša 0,576. Primerjava vrednosti in statističnih značilnosti regresijskih koeficientov nakazuje, da je nogometni trg delovne sile v poznem Bosmanovem obdobju postal učinkovitejši od tistega v zgodnjem Bosmanovem obdobju. Ali drugače, izdatki za plače v poznejšem obdobju se uspešneje in zanesljiveje pretvorijo v športno uspešnost Premier League klubov. Uspeti pojasniti kar 65,9% celotnega odstopanja v športni uspešnosti moštev z linearnim vplivom izdatkov za plače je izjemno prav zaradi enostavnosti samega regresijskega modela. Primerjava dobljene moči povezave v našem proučevanem obdobju, z močjo povezave med istima spremenljivkama v obdobju pred Bosmanom jasno odgovori tudi na vprašanje iz uvoda. Medtem ko je R^2

predstavljene Simmonsove analize 0,42 , pa so naši R^2 mnogo višji. Iz tega razloga lahko trdimo, da je s pojavom Bosmanovega pravila trg nogometnih igralcev postal učinkovitejši.

Pomembna ugotovitev magistrskega dela je tudi, da se je v poznem Bosmanovem obdobju koncentracija ekonomskih resursov v največjih klubih začela kazati tudi na športni uspešnosti le-teh. Odkriti vzorci dominantnosti najboljših klubov in formacija treh skupin klubov so povsem v skladu s teorijo, da bodo klubi z večjim tržnim potencialom dominirali klube z nižjim tržnim potencialom, ker zaposlujejo več talenta. In več talenta zaposlujejo zato, ker jim višji delež osvojenih točk prinese več vrednosti kot ostalim klubom. Vendar pa je poraba za plače, ki prekosi porabo za plače rivalnih klubov predmet padajočih donosov. Negativen in statistično značilen regresijski koeficient (pri stopnji tveganja 10%) na kvadratni funkciji v drugem obdobju nam pove, da se zaporedna višanja relativnih izdatkov za plače pretvorijo v vse nižje prirastke v relativno osvojenih točkah.

Zaključimo lahko, da je angleško prvenstvo postalo relativno predvidljivo, saj na končni izid klubov vse manj vplivajo dejavniki sreče, naključja ali podpora navijačev. Vendar, ne glede na ta stranski učinek večjih razlik v tržnem potencialu klubov ter globalizaciji, bo angleška liga ostala najbolj privlačna med vsemi evropskimi poklicnimi nogometnimi ligami, saj sta zanimanje javnosti in njena medijska pokritost izjemni.

LITERATURA IN VIRI

1. Agudo, A. & Toyos Rugarcia, F. (2003). *Marketing del Futbol*. Madrid: Piramide.
2. Andreff, W. (2007). French Football: A Financial Crisis Rooted in Weak Governance. *Journal of Sports Economics*, 8 (6), str. 652-661.
3. *Annual Review of Football Finance*. (1999). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
4. *Annual Review of Football Finance*. (2003). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
5. *Annual Review of Football Finance*. (2005). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
6. *Annual Review of Football Finance*. (2006). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
7. *Annual Review of Football Finance*. (2007). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
8. *Annual Review of Football Finance*. (2008). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
9. *Annual Review of Football Finance*. (2009). Manchester: Sports Business Group at Deloitte.
10. Ascari, G. & Gagnepain, P. (2006). Spanish Football. *Journal of Sports Economics*, 7 (3), str. 76-89.
11. Austin, S. & Slatter, M. (2008, 27. maj). England player numbers at new low. *The BBC Sport*. Najdeno 11. marca 2009 na spletnem naslovu <http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/football/7417746.stm>.
12. Barajas, A., Fernandez, C., Crolley, L. (2005). Does sports performance influence revenues and economic results in Spanish Football? *Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 3234*. Najdeno 20. oktobra 2008 na spletnem naslovu: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/3234/1/MPRA_paper_3234.pdf
13. Barget, E. & Gouguet, J. (2007). The Total Economic Value of Sporting Events: Theory and Practice. *Journal of Sports Economics*, 8 (2), str. 165-182.
14. Baroncelli, A. & Lago, U. (2006). Italian Football. *Journal of Sports Economics*, 7 (1), str. 13-28.
15. Barros, C. & Leach, S. (2006). Analyzing the Performance of the English F.A. Premier League With an Econometric Frontier Model. *Journal of Sports Economics*, 7 (4), str. 391-407.
16. Barros, C., del Corral, J. & Garcia-del-Barrio, P. (2008). Identification of Segments of Soccer Clubs in the Spanish League First Division With a Latent Class Model. *Journal of Sports Economics*, 9 (5), str. 451-469.
17. Bougheas, S. & Downward, P. (2003). The Economics of Professional Sports Leagues: Some Insights on the Reform of Transfer Markets. *Journal of Sports Economics*, 4 (2), str. 87-107.
18. Brandes, L. & Franck, E. (2007). Who made who? An Empirical Analysis of Competitive Balance in European Soccer Leagues. *Eastern Economic Journal*, 33 (3), str. 379 – 403.

19. Brandes, L., Franck, E. & Nuesch, S. (2008). Local Heroes and Superstars: An Empirical Analysis of Star Attraction in German Soccer. *Journal of Sports Economics*, 9 (3), str. 266-286.
20. Broome, K. & Igoe, J. (2007, 14. avgust). New stadiums boost football club turnover by 66%. *Deloitte*. Najdeno 26. februar 2009 na spletnem naslovu http://www.deloitte.com/dtt/press_release/0,1014,sid%253D2834%2526cid%253D167402,0.html.
21. Buraiamo, B., Simmons, R. & Szymanski, S. (2006). English Football. *Journal of Sports Economics*, 7 (1), str. 29-46.
22. Buraiamo, B., Forrest, D. & Simmons, R. (2007). Freedom of Entry, Market Size, and Competitive Outcome: Evidence from English Soccer. *Southern Economic Journal*, 74 (1), str. 204 – 213.
23. Cambell, D. (2002, 15.december). Adjust your set. *The Guardian*. Najdeno 28.marca 2009 na spletnem naslovu <http://www.guardian.co.uk/football/2002/dec/15/newsstory.sport>.
24. Carmichael, F., Forrest, D. & Simmons, R. (1999). The Labour Market in Association Football: Who gets transfered and for how much? *Bulletin of Economic Research*, 51 (2), str. 125-150.
25. Carmichael, F. & Thomas, D. (2005). Home-Field Effect and Team Performance: Evidence from English Premiership Football. *Journal of Sports Economics*, 6 (3), str. 264-281.
26. Cave, M & Crandall, R. (2001). Sports Rights and The Broadcast Industry. *The Economic Journal*, 111 (2), str. F4-F26.
27. Conclusion of inquiry into professional football. (2006, 24. maj). *AGCM*. Najdeno 24. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.agcm.it/agcm_eng/COSTAMPA/E_PRESS.NSF/0af75e5319fead23c12564ce00458021/11aac53d8a1086efc125717a002ef991?OpenDocument.
28. Conn, D.(2007, 24. januar). Have-nots ask the millionaires to take a share option. *The Guardian*. Najdeno 24. marca 2007 na spletnem naslovu <http://www.guardian.co.uk/football/2007/jan/24/newsstory.sport13>.
29. Crooker, J. & Fenn, A. (2007). Sports League and Parity: When League Parity Generates Fan Enthusiasm. *Journal of Sports Economics*, 8 (2), str. 139 – 164.
30. Darwin, S. (2009, 24. april). German Football – The Good, the Bad and the Grafite. *SoccerLens*. Najdeno 29. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://soccerlens.com/german-football-the-good-the-bad-and-the-grafite/27580/>.
31. Dawson, P., Dobson, S. & Gerrard, B. (2000). Estimating Coaching Efficiency in Professional Team Sports: Evidence from English Association Football. *Scottish Journal of Political Economy*, 47 (4), str. 399 – 421.

32. Dietl, H. & Franck, E. (2007). Governance Failure and Financial Crisis in German Football. *Journal of Sports Economics*, 8 (6), str. 662-669.
33. Dobson, S. & Goddard, J. (2001). *The Economics of Football*. Cambridge: University press, Cambridge.
34. Dobson, S. & Goddard, J. (2004). Revenue Divergence and Competitive Balance in a Divisional Sports League. *Scottish Journal of Political Economy*, 51 (3), str. 359 – 376.
35. Ericson, T. (2000). The Bosman Case: Effects of the Abolition of the Transfer Fee. *Journal of Sports Economics*, 1 (3), str. 203-218.
36. Feess, E. & Muehlheusser, G. (2002). Transfer fee Regulations in European football. *The Institute for the Study of Labor, Discussion paper No.423*. Najdeno 10. januarja 2009 na spletnem naslovu <ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp423.pdf>
37. Ferris, I. (2009, 31. maj). Record numbers of TV viewers watch Champions League final. *Tribal Football*. Najdeno 05. junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.tribalfootball.com/record-number-tv-viewers-watch-champions-league-final-247708>.
38. Fifa is the one sure-fire winner. (2006, 9.junij). *The Telegraph*. Najdeno 18. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.telegraph.co.uk/finance/2940670/Fifa-is-the-one-sure-fire-winner.html>.
39. Football Securitization: Arsenal kicks off public ticket receivables deals. (2008, avgust). *Euromoney*. Najdeno 11. marca 2009 na spletnem naslovu <http://www.euromoney.com/Article/1050208/BackIssue/50151/Football-Securitization-Arsenal-kicks-off-public-ticket-receivables-deals.html>.
40. Football TV rights bids submitted. (2006, 27. april). *BBC News*. Najdeno 28. marca 2009 na spletnem naslovu <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4949606.stm>.
41. Footballer wages. (b.l.) *Spartacus Educational*. Najdeno 13. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://www.spartacus.schoolnet.co.uk/Fwages.htm>.
42. Forrest, D., Simmons, R. & Szymanski, S. (2004). Broadcasting, Attendance and the Inefficiency of Cartels. *Review of Industrial Organization*, 24 (3), str. 243 – 265.
43. Forrest, D., Simmons, R. & Buraiamo, B. (2005). Outcome Uncertainty and the Couch Potato Audience. *Scottish Journal of Political Economy*, 52 (4), str. 641 – 661.
44. Frick, B. (2007). The Football Players' Labor Market: Empirical Evidence from the Major European Leagues. *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (3), str. 422-446.
45. Frick, B. (2009). Globalization and Factor Mobility: The Impact of the »Bosman-Ruling« on Player Migration in Professional Soccer. *Journal of Sports Economics*, 10 (1), str. 88-106.
46. Frick, B., Prinz, J. & Winkelmann, K. (2003). Pay inequalities and team performance: Empirical evidence from the North American major leagues. *International Journal of Manpower*, 24 (4), str. 472 – 488.

47. Frick, B. & Prinz, J. (2006). Crisis? What Crisis? *Journal of Sports Economics*, 7 (3), str. 60-75.
48. Gadhur, D. & Waite, R. (2007, 18. november). Mr. Average of Football nets £1m. *The Sunday Times*. Najdeno 10. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.timesonline.co.uk/tol/sport/football/article2890953.ece>.
49. Garcia-del-Barrio, P. & Pujol, F. (2007). Hidden Monopsony Rents in Winner-take-all Markets: Sport and Economic Contribution of Spanish Soccer Players. *Managerial and Decision Economics*, 28 (1), str. 57-70.
50. Gerrard, B. (2005). A Resource-Utilization Model of Organizational Efficiency in Professional Sports Teams. *Journal of Sport Management*, 19, str. 143 – 169.
51. Gerrard, B. (2006). Financial innovation in professional team sports: the case of English Premiership soccer. W. Andreff & S. Szymanski (ur.), *Handbook on the Economics of Sport* (str. 709-719). London: Edward Elgar Publishing.
52. Gouget, J., Primault, D. (2006). The French Exception. *Journal of Sports Economics*, 7 (1), str. 47-59.
53. Gujarati, D. (2003). *Basic Econometrics* (4th edition). New York: McGraw-Hill Higher Education.
54. Haan, M., Koning, R. & van Witteloostuijn, A. (2002). Market Forces in European Soccer. *Center for Economic Research, University of Groningen, Working Paper 200211*. Najdeno 18. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://ccso.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/2002/200211/200211.pdf>
55. Hall, S., Szymanski, S. & Zimbalist, A. (2002). Testing Causality Between Team Performance and Payroll: The cases of Major League Baseball and English Soccer. *Journal of Sports Economics*, 3 (2), str. 149-168.
56. Haugen, K. (2008). Point Score Systems and Competitive Imbalance in Professional Soccer. *Journal of Sports Economics*, 9 (2), str. 191 – 210.
57. Hausman, J.A. & Leonard, G.K. (1997). Superstars in the National Basketball Association: economic value and policy. *Journal of Labor Economics*, 15 (4), str. 586-624.
58. Hughes, M. (2009, 8. januar). Chelsea want Ballack to take pay cut. *The Times*. Najdeno 23. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.timesonline.co.uk/tol/sport/football/premier_league/chelsea/article5469693.ece.
59. Kern, M. & Sussmuth, B. (2005). Managerial Efficiency in German Top League Soccer: An Econometric Analysis of Club Performances On and Off the Pitch. *German Economic Review*, 6 (4), str. 485 – 506.
60. Kesenne, S. (2005). Revenue Sharing and Competitive Balance: Does the Invariance Proposition Hold? *Journal of Sports Economics*, 6 (1), str. 98 – 106.

61. Kesenne, S. (2006). The Win Maximization Model Reconsidered: Flexible Talent Supply and Efficiency Wages. *Journal of Sports Economics*, 7 (4), str. 416-427.
62. Kesenne, S. (2006a). The Bosman case and European football. W. Andreff & S. Szymanski (ur.), *Handbook on the Economics of Sport* (str. 636-643). London: Edward Elgar Publishing.
63. Kesenne, S. (2007). Revenue Sharing and Owner Profits in Professional Team Sports. *Journal of Sports Economics*, 8 (5), str. 519 – 529.
64. Kesenne, S. (2007a). The Peculiar International Economics of Professional Football in Europe. *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (3), str. 388-399.
65. Lago, U., Simmons, R., Szymanski S. (2006). The Financial Crisis in European Football: An introduction. *Journal of Sports Economics*, 7 (3), str. 3-12.
66. London Olympics to top Beijing's revenue (2008, 21. avgust). *Sportbusiness International*. Najdeno 18. februar 2009 na spletnem naslovu <http://www.sportbusiness.com/news/167702/london-olympics-to-top-beijing-s-revenue>.
67. Lynam, I. (2006, 6. december). FIFA's 6+5 proposal. *World Sports Law Report*. Najdeno 14. aprila 2009 na spletnem naslovu http://www.e-comlaw.com/sportslawblog/template_permalink.asp?id=99.
68. Mesher, G. (2008). Football Transfer Monitor. *KPMG Forensic's Sports Disputes*. Najdeno 20. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.kpmg.eu/headlines/5220.htm>
69. Michie, J. & Oughton, C. (2004). Competitive Balance in Football: Trends and Effects. *The Sports Nexus*. Najdeno 10. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.sportsnexus.co.uk/resources/12028/assets/football/CompetitiveBalance.pdf>
70. Miller, P. (2007). Revenue Sharing in Sports Leagues: The Effects on Talent Distribution and Competitive Balance. *Journal of Sports Economics*, 8 (1), str. 62 – 82.
71. New football transfer spend high. (2009, 2. februar). *The BBC News*. Najdeno 10. marca na spletnem naslovu <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/7866087.stm>.
72. Noll, R. (2002). The Economics of Promotion and Relegation in Sports Leagues: The Case of English Football. *Journal of Sports Economics*, 3 (2), str. 169-203.
73. Noll, R. (2007). Broadcasting and Team Sports. *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (3), str. 400 – 421.
74. Pfajfar L. (1998): *Ekonometrija 1.del*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
75. Pedace, R. (2008). Earnings, Performance and Nationality Discrimination in a Highly Competitive Labor Market: An analysis of the English Professional Soccer League. *Journal of Sports Economics*, 9 (2), str. 115-140.
76. *Pravilnik o licenciranju nogometnih klubov V3.0*. Najdeno 18. oktobra 2008 na spletnem naslovu <http://www.nzs.si/nzs/licenciranje-klubov>.

77. *Premier League – statistični center*. Najdeno 10. oktober 2008 na spletnem naslovu <http://www.premierleague.com/page/Statistics>.
78. Rogelj, R. (2002). *Statistika 2*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
79. Rolfe, P. (2006, 21.november). Real Madrid TV rights to Mediapro for 7 years. *Allbusiness.com*. Najdeno 5.junija 2009 na spletnem naslovu <http://www.allbusiness.com/services/motion-pictures/4926216-1.html>.
80. Rosen, S. (1981). The Economics of Superstars. *American Economic Review*, 71 (5), str. 845-858.
81. Rosen, S. & Sanderson, A. (2001). Labour markets in professional sports. *The Economic Journal*, 111 (februar), str. F47-F68.
82. Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2001). *Economics* (17th edition). New York: McGraw-Hill Companies.
83. Simmons, R. (1997). Implications of the Bosman Ruling for Football Transfer Markets. *Economic Affairs*, 17 (3), str. 13-18
84. Simmons, R. & Forrest, D. (2004). Buying Success: Team Performance and Wage Bills in U.S. and European Sports Leagues. VIII R.Fort & J.Fizel (ur.), *International Sports Economics Comparisons* (str. 123-141). London: Greenwood
85. Sloane, P. (1971). The economics of professional football: the football club as a utility maximizer. *Scottish Journal of Political Economy*, 17 (2), str. 121-146.
86. Szymanski, S. (2006). The Future of Football in Europe. *Sports economics after fifty years: essays in honour of Simon Rottenberg*. Najdeno 10. januarja 2009 na spletnem naslovu http://www.dsl.psu.edu/centers/sports_institute/articles/Future%20of%20Football.pdf
87. Szymanski, S. (2007). The Champions League and the Coase Theorem. *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (3), str. 355 – 373.
88. Szymanski, S. & Kuypers, T. (1999). *Winners & Losers: The Business Strategy of Football*. London: Viking
89. *The world of Arsenal*. Najdeno 10. marca 2009 na spletnem naslovu <http://worldofarsenal.co.uk/transfers/>.
90. Thomas, D. (2006). The retain and transfer system. W. Andreff & S. Szymanski (ur.), *Handbook on the Economics of Sport* (str. 630-636). London: Edward Elgar Publishing.
91. Torgler, B. & Schmidt S. (2007). What shapes player performance in soccer? Empirical findings from a panel analysis. *Applied Economics*, 39, str. 2355-2369.
92. TV deal 'fuels transfer spending'. (2007, 3. september). *The BBC News*. Najdeno 10. marca 2009 na spletnem naslovu <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6976231.stm>.
93. *UEFA*. Najdeno 16. maj 2009 na spletnem naslovu <http://www.uefa.com/competitions/ucl/history/index.html>.

94. UEFA rule on 'home-grown players': compatibility with the principle of free movement of persons. (2008, 28. maj). *Europa Press Releases RAPID*. Najdeno 28. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/08/807>.
95. Vrooman, J. (2007). Economics of Sport: Editor's Introduction. *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (3), str. 309-313.
96. Vrooman, J. (2007a). Theory of the Beautiful game: The Unification of European Football. *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (3), str. 314-354.
97. Will, D. (1999). The Federation's Viewpoint on the New Transfer Rules. S. Kesenne & C. Jeanrenaud (ur.), *Competition policy in professional sports: Europe after the Bosman case* (str. 7-17). Bruselj: Uitgeverij De Boeck.
98. Wilson, P. (2008, 17. avgust). A first-class average but Championship isn't fourth. *The Observer*. Najdeno 18. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.guardian.co.uk/football/2008/aug/17/championship.bundesligafootball>.
99. Yes in principle to 6+5 rule. (2008, 2. februar). *FIFA Media release*. Najdeno 14. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.fifa.com/aboutfifa/federation/bodies/media/newsid=684707.html>.

SLOVAR TUJIH IZRAZOV IN POJMOV

TUJ IZRAZ	SLOVENSKI PREVOD
abolition of transfer fees	odprava odškodnin
broadcasting income	prihodki iz naslova TV-pravic
collective bargain agreement	kolektivna pogodba
collective selling of broadcast rights	kolektivna prodaja TV-pravic
competitive balance	konkurenčno ravnovesje
draft	nabor
executive box	loža
FIFA regulations on the status and transfer of players	FIFA pravilnik o statusu in prestopih igralcev
free agency system	sistem svobode do nove pogodbe
homegrown player rule	pravilo lastnih igralcev
kurtosis	mera sploščenosti
match day income	prihodki na dan tekme
moral hazard effect	efekt moralnega tveganja
operating profitability	dobičkonosnost prihodkov
player agent	zastopnik, agent igralca
player talent	talent igralca
football player unions	sindikati igralcev nogometa
professional team sports leagues	poklicne lige moštvenih športov
promotion and relegation system	sistem napredovanja in nazadovanja
protected period	zaščitno obdobje
reserve clause	zaščitna klavzula
retain and transfer system	sistem zadržati in prodati
revenue sharing	delitev prihodkov
salary cap	omejitev višine plač igralcev, moštvev
securitisation	lastninjenje
skewness	mera asimetrije
sponsorship income	prihodki iz naslova sponzorstev in reklam
sporting externalities	eksternalije v športu
team performance	športna uspešnost moštva
transfer fee	odškodnina, nodomestilo
transfer system	prestopni sistem
uncertainty of outcome	nepredvidljivost izida, rezultata
wage costs	izdatki za plače
winner take all market	trg z značilnostmi zmagovalec pobere vse

SEZNAM PRILOG

PRILOGA 1: PODATKI O OSVOJENIH TOČKAH IN IZDATKIH ZA PLAČE (V MIO GBP) PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2001/02.....	1
PRILOGA 2: PODATKI O OSVOJENIH TOČKAH IN IZDATKIH ZA PLAČE (V MIO GBP) PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 2002/03 DO SEZONE 2006/07.....	2
PRILOGA 3: PODATKI O PRIHODKIH (V MIO GBP) PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2006/07.....	3
PRILOGA 4: PODATKI O OSVOJENEM MESTU TER RANGU NA LESTVICI IZDATKI ZA PLAČE PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2001/02.....	4
PRILOGA 5: PODATKI O OSVOJENEM MESTU TER RANGU NA LESTVICI IZDATKI ZA PLAČE PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 2002/03 DO SEZONE 2006/07.....	5
PRILOGA 6 : REGRESIJSKA PREMICA KLUBI PREMIER LEAGUE, OBDOBJE OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2001/02 (MODEL 7).....	6
PRILOGA 7 : REGRESIJSKA PREMICA KLUBI PREMIER LEAGUE, OBDOBJE OD SEZONE 2002/03 DO SEZONE 2006/07 (MODEL 8).....	7
PRILOGA 8: POPRAVLJEN REGRESIJSKI MODEL (8), V KATEREM IZ ANALIZE IZLOČIMO REZULTATE SUNDERLANDA V SEZONI 2002/03 IN 2005/06.....	8
PRILOGA 9: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI IZDATKI ZA PLAČE POD VREDNOSTJO 0,7 V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07 .	9
PRILOGA 10: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI IZDATKI ZA PLAČE MED 0,7 IN 1 V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07.....	10
PRILOGA 11: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI IZDATKI ZA PLAČE NAD 1 V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07 – LINEARNA FUNKCIJA.....	11
PRILOGA 12: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI IZDATKI ZA PLAČE NAD VREDNOSTJO 1 V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07 – KVADRATNA FUNKCIJA.....	12
PRILOGA 13: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED SEZONO 2002/03 IN SEZONO 2006/07 – KVADRATNA FUNKCIJA :	13

**PRILOGA 1: PODATKI O OSVOJENIH TOČKAH IN IZDATKIH ZA PLAČE
(V MIO GBP) PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 1997/98 DO
SEZONE 2001/02**

Nogometni klub	sezona 97/98		sezona 98/99		sezona 99/00		sezona 00/01		Sezona 01/02	
	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke
Arsenal	21,882	78	26,478	78	33,970	73	40,651	70	61,453	87
Aston Villa	12,388	57	12,388	55	21,551	58	24,880	54	30,872	50
Blackburn	19,035	58	22,465	35					29,734	46
Bolton	9,625	40							18,448	40
Charlton			8,226	36			17,067	52	21,475	44
Chelsea	25,431	63	30,180	75	47,015	65	50,223	61	55,917	64
Everton	13,845	40	20,242	43	22,337	50	26,334	42	29,247	43
Fulham									30,863	44
Liverpool	24,102	65	36,273	54	40,107	67	48,880	69	56,031	80
Man City							18,095	34		
Man United	26,897	77	36,965	79	44,791	91	50,002	80	70,812	77
Middlesbrough			19,453	51	24,857	52	32,508	42	30,001	45
Newcastle	22,335	44	24,491	46	28,869	52	26,686	51	32,055	71
Sunderland					22,149	58	19,902	57	25,782	40
Tottenham	16,980	44	21,699	47	26,174	53	27,624	49	36,576	50
West Ham	11,181	56	17,659	57	25,126	55	31,588	42	33,130	53
Coventry City	11,465	52	14,231	42	17,547	44	19,441	34		
Crystal Palace	ni podatka	33								
Derby County	11,465	55	14,231	52	17,547	38	19,441	42	22,191	30
Ipswich Town							16,271	66	24,169	36
Leeds United	15,858	59	18,551	67	27,794	69	43,329	68	53,612	66
Leicester City	10,200	53	15,973	49	20,426	55	22,129	48	ni podatka	28
Sheffield Wed.	11,284	44	13,539	46	14,375	31				
Southampton	7,251	48	10,912	41	13,845	44	16,386	52	22,625	45
Watford					8,361	24				
Barnsley	4,172	35								
Wimbledon	8,925	44	11,509	42	15,770	33				
Nottingham Forest			11,806	30						
Bradford City					6,800	36	14,400	26		

Opomba: prazna polja označujejo, da klub v tisti sezoni ni bil član Premier League.

**PRILOGA 2: PODATKI O OSVOJENIH TOČKAH IN IZDATKIH ZA PLAČE
(V MIO GBP) PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 2002/03 DO
SEZONE 2006/07**

Nogometni klub	sezona 02/03		sezona 03/04		sezona 04/05		sezona 05/06		sezona 06/07	
	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke	Izdatki za plače	Osvojene točke
Arsenal	60,569	78	33,767	56	66,012	83	82,965	67	89,703	68
Aston Villa	32,310	45	23,159	50	33,134	47	38,255	42	43,194	50
Birmingham City	19,994	48	31,308	44	27,348	45	26,797	34		
Blackburn	35,512	60	23,480	53	31,312	42	33,373	63	36,712	52
Bolton	24,421	44	29,913	53	25,418	58	28,533	56	30,715	56
Charlton	23,576	49	114,784	79	28,888	46	34,222	47	34,297	34
Chelsea	54,556	67	33,171	39	108,887	95	114,002	91	132,817	83
Everton	29,735	59	30,900	52	30,840	61	36,966	50	38,427	58
Fulham	36,444	48	65,635	60	33,884	44	30,102	48	35,169	39
Liverpool	54,431	64	37,744	41	64,233	58	68,868	82	77,589	68
Man City	35,371	51	76,874	75	37,677	52	34,341	43	36,381	42
Man United	79,517	83	28,796	48	84,011	77	85,389	83	92,310	89
Middlesbrough	29,428	49	44,880	56	26,553	55	32,412	45	38,270	46
Newcastle	45,195	69	25,544	45	50,222	44	52,183	58	62,475	43
Portsmouth					25,047	39	24,802	38	36,888	54
Sunderland	34,011	19	34,556	45			17,353	15		
Tottenham	38,024	50			33,142	52	40,656	65	43,804	60
West Brom	11,542	26			20,942	34	20,361	30		
West Ham	33,342	42					31,228	55	44,160	41
Wigan Athletic							20,562	51	27,480	38
Crystal Palace			37,084	33	18,081	33				
Leeds United	56,595	47	24,109	33						
Leicester City										
Norwich City					16,915	33				
Reading									29,815	55
Sheffield United			26,301	47					22,421	38
Southampton	26,666	52			27,805	32				
Watford			19,279	33					17,636	28
Wolverhampton			33,767	56						

Opomba: prazna polja označujejo, da klub v tisti sezoni ni bil član Premier League.

**PRILOGA 3: PODATKI O PRIHODKIH (V MIO GBP) PREMIER LEAGUE
KLUBOV OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2006/07.**

<i>Nogometni klub</i>	<i>sezona 97/98</i>	<i>sezona 98/99</i>	<i>sezona 99/2000</i>	<i>sezona 2000/01</i>	<i>sezona 01/02</i>	<i>sezona 02/03</i>	<i>sezona 03/04</i>	<i>sezona 04/05</i>	<i>sezona 05/06</i>	<i>sezona 06/07</i>
Arsenal	40,391	48,623	61,260	64,689	90,967	103,801	114,562	115,083	132,990	177,651
Aston Villa	31,769	34,876	35,848	39,418	46,724	45,447	55,859	51,623	48,982	52,735
Barnsley	12,394									
Birmingham City						36,480	45,337	42,706	40,117	
Blackburn	19,356	21,274			38,479	45,438	40,843	41,303	43,396	43,303
Bolton	15,711				36,753	37,939	48,763	53,068	54,781	51,053
Bradford City			21,073	22,896						
Charlton		16,274		28,317	30,641	35,141	42,606	40,714	41,927	35,929
Chelsea	47,482	59,092	76,679	67,258	92,882	93,027	143,615	148,993	152,838	190,452
Coventry City	17,400	18,893	20,136	23,940						
Crystal Palace	ni podatka								33,691	
Derby County	20,059	22,068	21,737	25,476	28,214					
Everton	22,665	25,455	28,140	32,852	38,231	46,781	44,672	44,672	58,123	51,412
Fulham					32,711	34,885	42,948	39,470	37,458	39,679
Ipswich Town				28,924	37,376					
Leeds United	28,265	36,971	57,064	86,252	81,503	64,005	54,043			
Leicester City	19,210	23,814	26,038	29,340	ni podatka		39,663			
Liverpool	36,366	45,265	46,609	82,368	99,449	103,981	92,349	122,413	121,676	133,910
Man City				32,363		49,028	61,932	60,684	61,802	56,925
Man United	87,875	110,920	117,039	130,637	148,070	174,936	171,500	159,374	167,751	212,189
Middlesbrough		28,003	27,687	29,962	35,434	40,229	43,047	51,988		48,098
Newcastle	49,177	44,718	45,090	54,916	70,898	96,689	90,468	86,982	83,086	87,083
Norwich City								37,425		
Nottingham Forest		17,003								
Portsmouth							41,466	36,043	37,580	41,165
Reading										
Sheffield Wedn.	16,303	19,124	18,026							50,396
Sheffield United										39,398
Southampton	12,520	13,448	17,068	24,377	37,414	48,875	49,823	44,828		
Sunderland			37,309	39,447	43,829	42,454			39,378	
Tottenham	31,189	42,585	47,974	52,796	65,033	66,506	66,324	70,550	74,141	103,091
Watford			17,388							30,338
West Brom.						28,445		36,504	35,540	
West Ham	24,017	26,536	35,699	38,068	48,428	51,712			60,150	58,272
Wigan Athletic									35,260	27,398
Wimbledon	19,774	14,733	14,533							
Wolverhampton						37,980				

Opomba: prazna polja označujejo, da klub v tisti sezoni ni bil član Premier League.

**PRILOGA 4: PODATKI O OSVOJENEM MESTU TER RANGU NA LESTVICI
IZDATKI ZA PLAČE PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 1997/98
DO SEZONE 2001/02**

<i>Nogometni klub</i>	sezona 97/98		sezona 98/99		sezona 99/00		sezona 00/01		Sezona 01/02	
	<i>Mesto na lestvici plače</i>	<i>Mesto na lestvici točke</i>	<i>Mesto na lestvici plače</i>	<i>Mesto na lestvici točke</i>	<i>Mesto na lestvici plače</i>	<i>Mesto na lestvici točke</i>	<i>Mesto na lestvici plače</i>	<i>Mesto na lestvici točke</i>	<i>Mesto na lestvici plače</i>	<i>Mesto na lestvici točke</i>
Arsenal	5	1	4	2	4	2	5	2	2	1
Aston Villa	10	7	16	6	12	6	11	8	9	8
Blackburn	6	6	6	19					12	10
Bolton	16	17							19	16
Charlton			20	18			17	9	18	13
Chelsea	2	4	3	3	1	5	1	6	4	6
Everton	9	17	8	14	10	13	10	14	13	15
Fulham									10	13
Liverpool	3	3	2	7	3	4	3	3	3	2
Man City							16	18		
Man United	1	2	1	1	2	1	2	1	1	3
Middlesbrough			9	9	9	11	6	14	11	11
Newcastle	4	13	5	12	5	11	9	11	8	4
Sunderland					11	6	13	7	14	16
Tottenham	7	13	7	11	7	10	8	12	6	8
West Ham	14	8	11	5	8	8	7	14	7	7
Coventry City	11	11	13	15	14	14	14	18		
Crystal Palace	ni podatka	20								
Derby County	11	9	13	8	14	16	14	14	17	19
Ipswich Town							19	5	15	18
Leeds United	8	5	10	4	6	3	4	4	5	5
Leicester City	15	10	12	10	13	8	12	13	ni podatka	20
Sheffield Wed.	13	13	15	12	17	19				
Southampton	18	12	19	17	18	14	18	9	16	11
Watford					19	20				
Barnsley	19	19								
Wimbledon	17	13	18	15	16	18				
Nottingham Forest			17	20						
Bradford City					20	17	20	20		

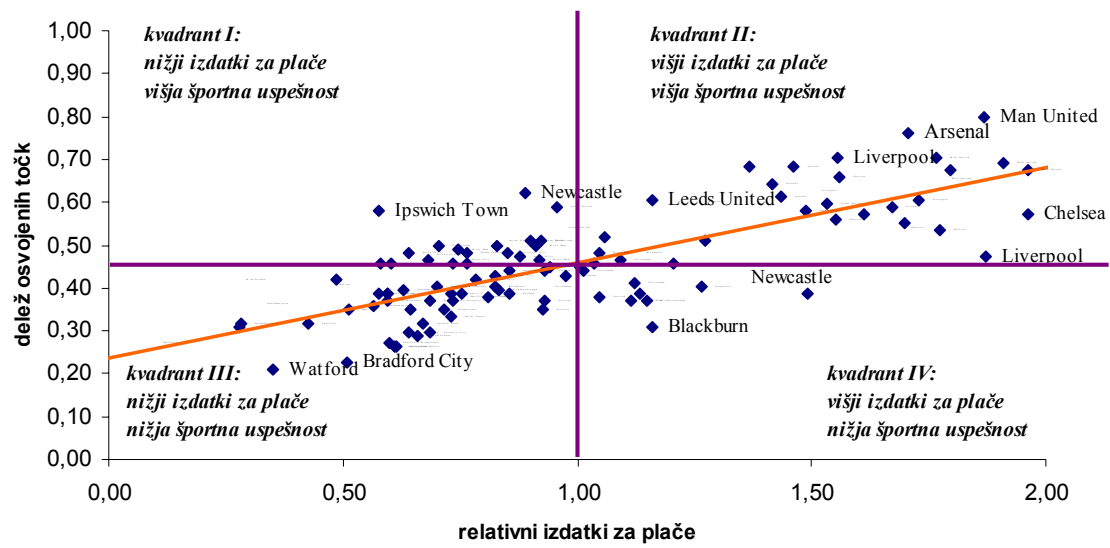
Opomba: prazna polja označujejo, da klub v tisti sezoni ni bil član Premier League.

PRILOGA 5: PODATKI O OSVOJENEM MESTU TER RANGU NA LESTVICI
IZDATKI ZA PLAČE PREMIER LEAGUE KLUBOV OD SEZONE 2002/03
DO SEZONE 2006/07

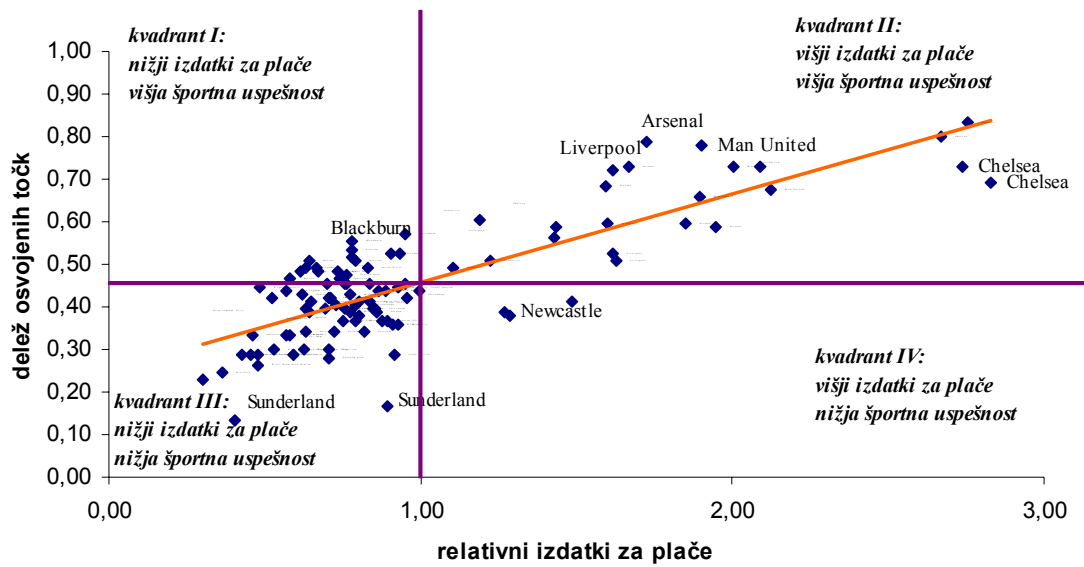
Nogometni klub	sezona 02/03		sezona 03/04		sezona 04/05		sezona 05/06		Sezona 06/07	
	Mesto na lestvici plače	Mesto na lestvici točke	Mesto na lestvici plače	Mesto na lestvici točke	Mesto na lestvici plače	Mesto na lestvici točke	Mesto na lestvici plače	Mesto na lestvici točke	Mesto na lestvici plače	Mesto na lestvici točke
Arsenal	2	2	3	1	3	2	3	4	3	3
Aston Villa	13	16	9	5	9	10	7	16	8	11
Birmingham City	19	13	19	10	14	12	16	18		
Blackburn	9	6	11	15	10	15	11	6	12	10
Bolton	17	17	18	7	16	5	15	8	16	7
Charlton	18	11	13	7	12	11	10	13	15	19
Chelsea	4	4	1	2	1	1	1	1	1	2
Everton	14	7	10	17	11	4	8	11	9	6
Fulham	8	13	12	9	7	13	14	12	14	16
Liverpool	5	5	4	4	4	5	4	3	4	3
Man City	10	9	6	16	6	8	9	15	13	14
Man United	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1
Middlesbrough	15	11	14	11	15	7	12	14	10	12
Newcastle	6	3	5	5	5	13	5	7	5	13
Portsmouth			16	13	17	16	17	17	11	9
Sunderland	11	20					20	20		
Tottenham	7	10	8	13	8	8	6	5	7	5
West Bromwich Albion	20	19			18	17	19	19		
West Ham	12	18					13	9	6	15
Wigan Athletic							18	10	18	17
Crystal Palace					19	18				
Leeds United	3	15	7	18						
Leicester City			17	18						
Norwich City					20	18				
Reading									17	8
Sheffield United									19	17
Southampton	16	8	15	12	13	20				
Watford									20	20
Wolverhampton Wanderers			20	18						

Opomba: prazna polja označujejo, da klub v tisti sezoni ni bil član Premier League.

PRILOGA 6 : REGRESIJSKA PREMICA KLUBI PREMIER LEAGUE,
 OBDOBJE OD SEZONE 1997/98 DO SEZONE 2001/02 (MODEL 7).



PRILOGA 7 : REGRESIJSKA PREMICA KLUBI PREMIER LEAGUE,
 OBDOBJE OD SEZONE 2002/03 DO SEZONE 2006/07 (MODEL 8).

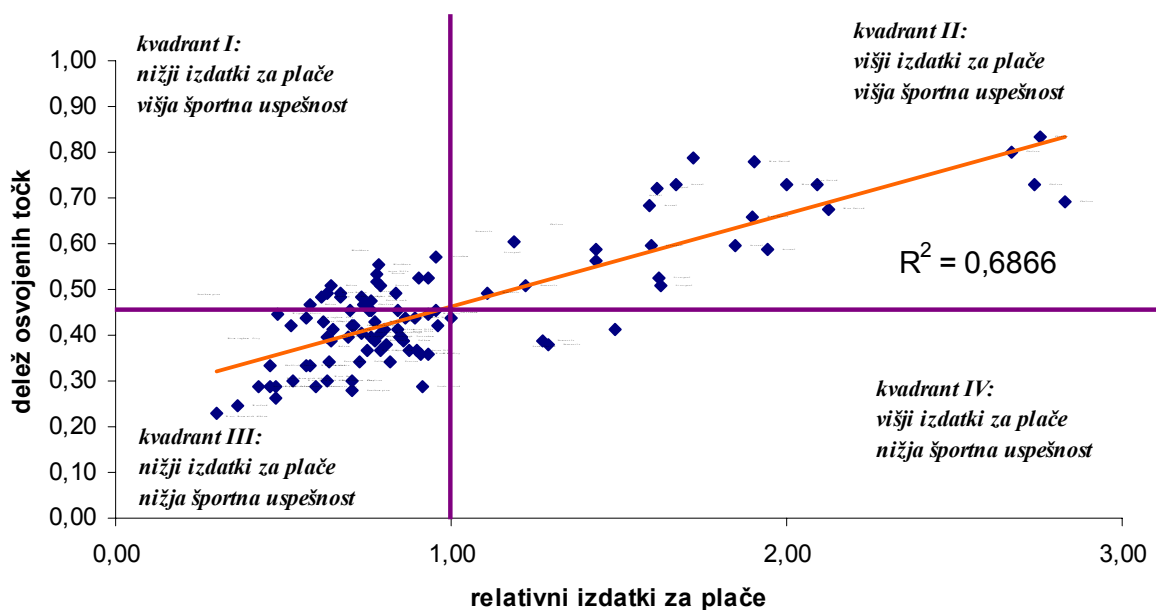


PRILOGA 8: POPRAVLJEN REGRESIJSKI MODEL (8), V KATEREM IZ
ANALIZE IZLOČIMO REZULTATE SUNDERLANDA V SEZONI 2002/03 IN
2005/06

$$\overline{\text{RELTOCKE}}_i = 0,260 + 0,203 * \text{RELPLACE}_i$$

s_e :	(0,016)	(0,014)
t:	(16,169)	(14,502)
p:	(0,000)	(0,000)

- število opazovanj: $n = 98$
- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,687$
- standardna napaka modela: $S_e = 0,0764$
- Durbin-Watsonova d-statistika: $d = 1,951$
- statistična značilnost modela : $\text{Sig} = 0,000$



**PRILOGA 9: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI
IZDATKI ZA PLAČE POD VREDNOSTJO 0,7 V DRUGEM PROUČEVANEM
OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07**

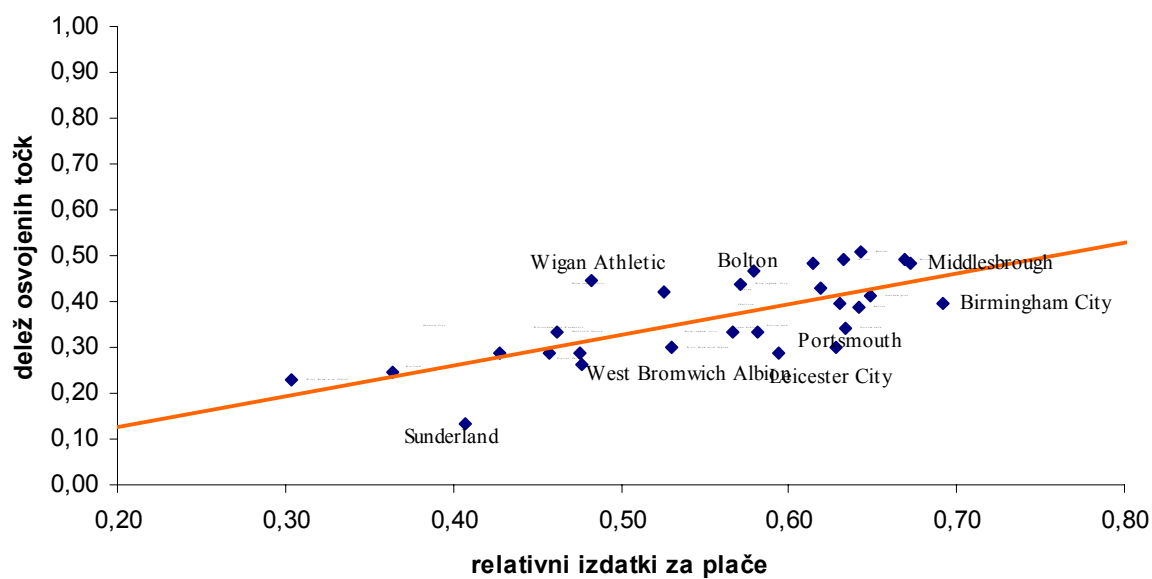
$$\overline{\text{RELTOCKE}}_i = -0,007 + 0,669 * \text{RELPLACE}_i$$

s_e : (0,073) (0,013)

t: (-0,090) (5,159)

p: (0,929) (0,000)

- število opazovanj: n = 28
- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,506$
- standardna napaka modela: $S_e = 0,068$
- Durbin-Watsonova d-statistika: d = 1,771
- statistična značilnost modela : Sig = 0,000



PRILOGA 10: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI
IZDATKI ZA PLAČE MED 0,7 IN 1 V DRUGEM PROUČEVANEM
OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07

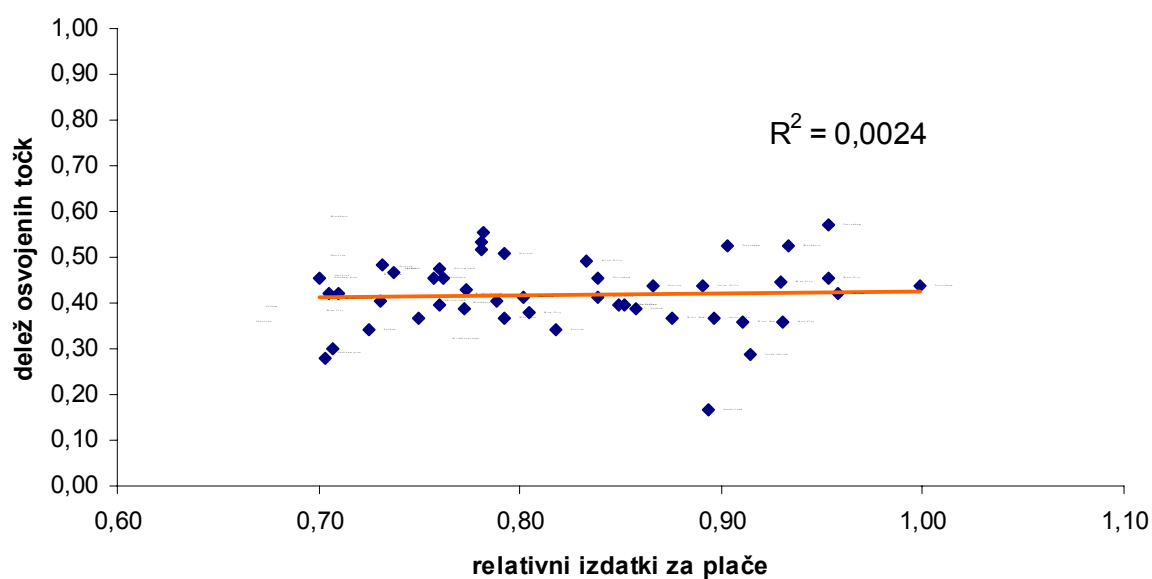
$$\overline{\text{RELTOCKE}}_i = 0,381 + 0,046 * \text{RELPLACE}_i$$

s_e : (0,117) (0,142)

t: (3,251) (0,325)

p: (0,002) (0,747)

- število opazovanj: $n = 46$
- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,02$
- standardna napaka modela: $S_e = 0,078$
- Durbin-Watsonova d-statistika: $d = 2,194$
- statistična značilnost modela : $\text{Sig} = 0,747$



PRILOGA 11: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI
IZDATKI ZA PLAČE NAD 1 V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ
MED 2002/03 IN 2006/07 – LINEARNA FUNKCIJA

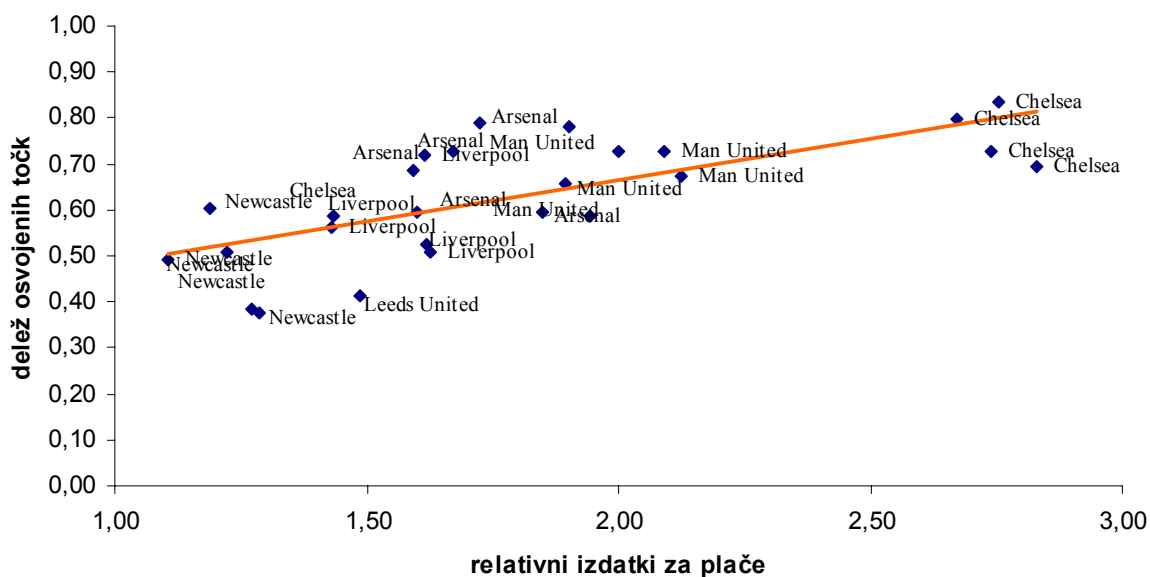
$$\overline{\text{RELTOCKE}}_i = 0,304 + 0,180 * \text{RELPLACE}_i$$

s_e : (0,071) (0,038)

t: (4,294) (4,730)

p: (0,000) (0,000)

- število opazovanj: n = 26
- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,482$
- standardna napaka modela: $S_e = 0,095$
- Durbin-Watsonova d-statistika: d = 2,278
- statistična značilnost modela : Sig = 0,000

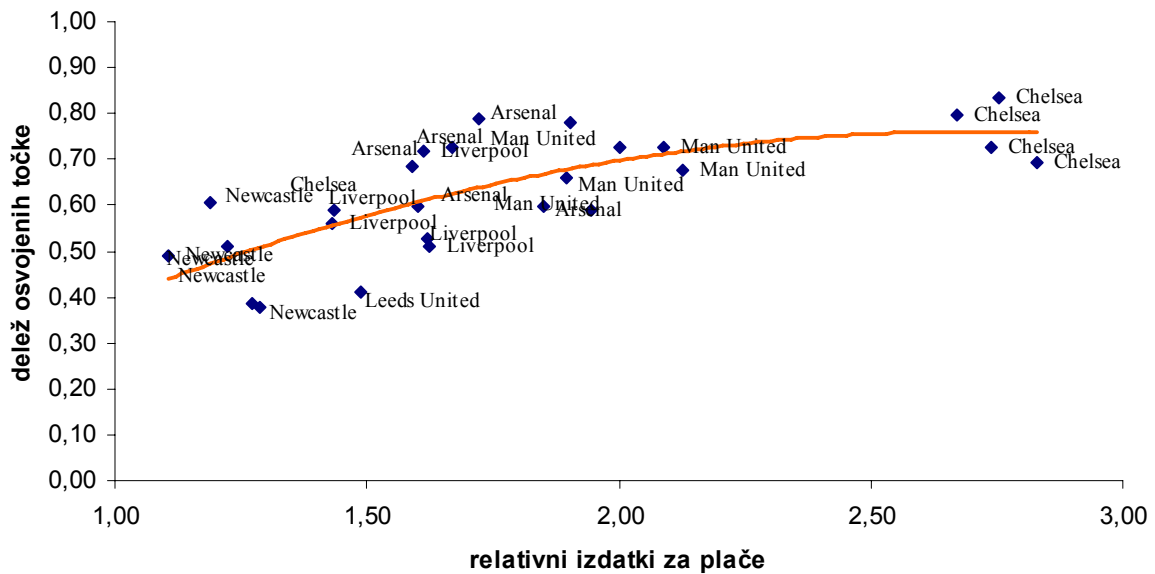


PRILOGA 12: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV Z RELATIVNIMI IZDATKI ZA PLAČE NAD VREDNOSTJO 1 V DRUGEM PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED 2002/03 IN 2006/07 – KVADRATNA FUNKCIJA

$$\overline{RELTOCKE}_i = -0,153 + 0,673 * RELPLACE_i - 0,124 * RELPLACE_i^2$$

S_e :	(0,269)	(0,284)	(0,071)
t:	(-0,568)	(2,373)	(-1,753)
p:	(0,575)	(0,026)	(0,093)

- število opazovanj: $n = 26$
- determinacijski koeficient: $R^2 = 0,543$
- standardna napaka modela: $S_e = 0,091$
- statistična značilnost modela : $Sig = 0,000$



PRILOGA 13: REGRESIJSKA PREMICA KLUBOV V DRUGEM
 PROUČEVANEM OBDOBJU, TJ MED SEZONO 2002/03 IN SEZONO 2006/07
 – KVADRATNA FUNKCIJA :

$$\overline{RELTOCKE}_i = 0,184 + 0,328 * RELPLACE_i - 0,042 * RELPLACE_i^2$$

S _e :	(0,039)	(0,065)	(0,022)
t:	(4,736)	(5,033)	(-1,892)
p:	(0,000)	(0,000)	(0,061)

- število opazovanj: n = 100
- determinacijski koeficient: R² = 0,671
- standardna napaka modela: S_e = 0,082
- Durbin-Watsonova d-statistika: d = 2,021
- statistična značilnost modela : Sig = 0,000