

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**POVEZANOST NAGRAJEVANJA V LIGI NBA Z DOSEŽKI
IGRALCEV IN EKIP**

Ljubljana, avgust 2021

MATIC HUDOBIVNIK

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Matic Hudobivnik, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Povezanost nagrajevanja v ligi NBA z dosežki igralcev in ekip, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem izr. prof. dr. Robertom Kašetom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PLAČE IN NAGRAJEVANJE V LIGI NBA	3
1.1 Zgodovina in razvoj velikosti plač igralcev v ligi NBA	4
1.2 Plačna kapica in druge omejitve v zvezi s plačami	5
1.3 Prosti trg igralcev in plače igralcev	8
2 ISKANJE IN PREPOZNAVANJE TALENTOV TER PLAČEVANJE IGRALCEV.....	10
2.1 Najemanje strukture ekipe in nagrajevanje igralcev	10
2.1.1 Plače	10
2.1.2 Prepoznavanje talentov	11
2.2 Nagrade in priznanja lige NBA in njihov pomen.....	13
2.3 Prepoznavnost in vpliv spletnih družbenih omrežjih v ligi NBA	15
2.4 Podatkovna analitika v NBA	21
2.5 Konceptualni model in hipoteze	27
2.5.1 Individualni vidiki uspešnosti in odigrane minute na tekmo.....	28
2.5.2 Ekipni vidiki uspešnosti	28
3 EMPIRIČNA RAZISKAVA O POVEZAVI MED PLAČAMI IGRALCEV IN NJIHOVO USPEŠNOSTJO	29
3.1 Metodologija.....	29
3.1.1 Opredelitev vzorca in podatkov za analizo.....	29
3.1.2 Opredelitev mer posameznih spremenljivk	29
3.2 Rezultati.....	35
3.1.3 Povezanost med odigranimi minutami na tekmo in plačo igralca.....	35
3.1.4 Individualni vidiki uspešnosti.....	36
3.1.5 Ekipni vidiki uspešnosti	40
4 DISKUSIJA	41
4.1 Ključne ugotovitve	42
4.2 Teoretične in praktične implikacije	43
4.3 Omejitve in priporočila za nadaljnje raziskovanje.....	44
SKLEP	45
LITERATURA IN VIRI	47

KAZALO TABEL

Tabela 1: Individualne nagrade v ligi NBA	14
Tabela 2: Prihodki glede na družbena omrežja v NBA.....	19
Tabela 3: Število sledilcev med igralci na Instagramu	19
Tabela 4: Zgodovinski potek analitike in podatkov v ligi NBA	22
Tabela 5: Najboljših 10 igralcev po prispevku k zmagi na 48 minut v sezoni 2019	26
Tabela 6: Prikaz statističnih kategorij in vrednosti	31
Tabela 7: Deset najbolje plačanih igralcev v sezoni 2018/19	31
Tabela 8: Vrstni red ekip in izdatki za plače	33
Tabela 9: Ekipe in njihovi pripadajoči standardni odkloni ter koeficienti variacije	34
Tabela 10: Povezanost plače in pripadajočih statističnih kategorij.....	35
Tabela 11: Povezanost med standardnim odklonom plač, številom zmag v rednem delu sezone in koeficientom variacije	40

KAZALO SLIK

Slika 1: Povprečna plača v NBA.....	5
Slika 2: NBA plačna kapica v obdobju 2000–2018	7
Slika 3: Želje ekipe in igralca na prostem trgu igralcev	9
Slika 4: Število sledilcev športnih lig na družbenih omrežjih.....	17
Slika 5: Število sledilcev med ekipami NBA v milijonih	18
Slika 6: Vpliv podpisa LeBrona Jamesa na družbena omrežja	20
Slika 7: Vpliv podpisa Kevina Duranta na družbena omrežja	20
Slika 8: Število metov za tri točke v obdobju 2006–2016	24
Slika 9: Tehtan odstotek zadetih metov (%) 1949–2018	25
Slika 10: Razmerje med plačo igralca in deležem zmag igralca na 48 minut v sezoni	
2018/19.....	27
Slika 11: Povezanost med odigranimi minutami na tekmo in plačo igralca	36
Slika 12: Povezanost med plačo igralca in doseženimi točkami na tekmo.....	37
Slika 13: Povezanost med plačo in skoki na tekmo	37
Slika 14: Povezanost med plačo in ukradenimi žogami na tekmo	38
Slika 15: Povezanost med plačo in asistencami na tekmo	38
Slika 16: Povezanost med povprečnim številom blokad na tekmo in plačo igralca	39
Slika 17: Povezanost med plačo in izgubljenimi žogami na tekmo	39
Slika 18: Povezanost med plačo in tehtanim odstotkom zadetih metov	40
Slika 19: Povezanost med standardnimi odkloni plač in številom zmag ekipe	40

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Sport VU kamere, analitika.....	1
--	---

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

BI ANNUAL – (angl. Bi Annual exception); Izjema pri podpisovanju pogodb po preseženi plačilni kapici, do največ dve leti za igralca, vsako drugo leto

CBA – (angl. Collective bargaining agreement); Kolektivna pogodba o omejitvi plač

GM – (angl. General manager); Športni direktor kluba

MID LEVEL – (angl. Mid Level exception); Izjema pri podpisovanju pogodb po preseženi plačilni kapici do specifičnega zneska

MLB – (angl. Major Baseball League); Ameriška profesionalna bejzbolska liga

NBA – (angl. National Basketball Association); Ameriška profesionalna košarkarska liga

NFL – (angl. National Football League); Ameriška profesionalna liga ameriškega nogometa

NHL – (angl. National Basketball League); Ameriška profesionalna hokejska liga

ZDA – Združene države Amerike

UVOD

Profesionalni šport je bogato področje raziskovanja in odličen kontekst za proučevanje, ali so plače povezane z dosežki. Plače igralcev so namreč v večji meri postale javno dostopne in so odličen vir podatkov za analize. Narejenih je bilo že nekaj empiričnih raziskav, ki so preučevale povezanost plač v ekipnem športu z dosežki igralcev. Eno izmed takih raziskav sta naredila Torgler in Schmidt (2005), ki sta raziskovala povezanost plač v nemškem nogometu z dosežki igralcev in ekip. Na primeru ameriške profesionalne košarkarske lige (v nadaljevanju lige NBA) sta Berri in Jewell (2004) primerjala razpršenost plač z dosežki ekip. Povezavo med razpršenostjo plač in dosežki ekip v zaprtih ligah sta na primeru ameriške profesionalne lige ameriškega nogometa (v nadaljevanju lige NFL) preučevala Mondello in Maxcy (2009).

Zgodovinsko gledano plače igralcev v zaprtih ligah, kot je liga NBA¹, niso vedno dosegale tržnih vrednosti (Berry, William & Staudohar, 1986). Zaprte lige se pojavljajo v ameriških športih. Liga NBA je ena izmed štirih primarnih (angl. major) profesionalnih lig v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA), ki vključujejo še ameriško profesionalno hokejsko ligo (v nadaljevanju lige NHL), ligo NFL in ameriško profesionalno bejzbolsko ligo (v nadaljevanju ligo MLB). Pravilo zaprtih lig je, da ni izpadanja v nižji rang tekmovanja, prav tako pa ni napredovanja. Franšize znotraj lige ostajajo enake skozi celotno obdobje. Na določeno obdobje lahko liga doda novo franšizo v ligo ali pa zmanjša število franšiz. Večina franšiz v vseh štirih glavnih ameriških ligah je bila ustanovljena kot proces povečanja števila franšiz v ligah ali pa z združitvijo z drugimi konkurenčnimi ligami. Ekipe so si lastile igralce z rezervno klavzulo (angl. reserve clause). Ta klavzula je ekipam omogočala, da so imele pravico do igralca tudi po izteku pogodbe. Prosti trg igralcev tako ni obstajal, zato igralci niso mogli doseči tržne vrednosti, ker so bili vso kariero v lasti enega kluba. Med letoma 1950–1960 so se igralci ameriških profesionalnih lig združili in dosegli, da se je ta klavzula ukinila iz prihodnjih kolektivnih pogodb. Igralci so posledično pozneje v 20. in 21. stoletju dosegali tržne vrednosti in njihove plače so sunkovito narasle (Berry, William & Staudohar, 1986).

Coon (2016) v svojem delu pravi, da nikjer v svetu športa ni vpliv plač tako neposredno povezan z uspehom kluba na igrišču in njenim finančnim izkazom kot v zaprtih ligah, kot je liga NBA. Popularnost profesionalnih športov je dramatično narasla v zadnjih 20 letih, prav tako pa so se spremenile plače igralcev in višine omejitve njihovih plač. White (2018) prikaže, kako so se omejitve plač iz 30 milijonov dolarjev na sezono leta 1998 povečala na

¹ National Basketball Association (NBA) je severnoameriška profesionalna moška košarkarska liga, ustanovljena leta 1948. Sestavlja jo 30 ekip. V poteku sezone v ligi NBA vsaka ekipa odigra 82 tekem. Najboljših osem ekip iz vzhodne in zahodne konference se uvrsti v končnico, kjer so razporejene glede na število zmag.

99 milijonov dolarjev leta 2018. Posledično se ekipe znajdejo v dilemi, kako najeti najboljše igralce, ne da bi jih preplačale glede na njihov doprinos ekipi. V veliki želji po uspehu ekipe pogosto preplačajo igralce in so potem »ujete« v velikih pogodbah s svojimi igralci za obdobje te pogodbe (White, 2018). Kljub morebitni nevarnosti preplačevanja igralcev so klubi lige NBA pripravljene tvegati in iskati svoje možnosti pri najemanju igralcev, ker sta dobiček in uspeh v primeru podpisa s pravimi igralci izredna. Igralcev najvišje kakovosti v ligi NBA je zelo malo, zato imajo ti igralci odlično pogajalsko izhodišče za zelo donosne pogodbe (Cyrenne, 2014). Najboljši igralci pridejo do zneskov, ki presegajo 30 milijonov dolarjev na sezono. Ekipe lige NBA morajo biti zato zelo previdne, katere igralce bodo izbrale za najvišje pogodbe, saj napačna izbira in podpis pogodbe lahko ekipo vodi v težave še dolgo po podpisu pogodbe (Cyrenne, 2014). Izbor ustreznih igralcev preko nabora, menjav ali trga prostih igralcev je ključen. Prisotna je velika tekmovalnost med ekipami, ko gre za izbiro najboljših igralcev. Ponudbe ne vključujejo samo donosnih pogodb, ampak tudi najboljše trenerje, odlično oskrbo v primeru poškodb, zelo dobre pogoje za trening. Da bi najbolje razumeli trg dela v NBA (plačevanje igralcev, ekip) lahko ekonomsko pogledamo na trg kot povpraševanje s strani ekip in ponudbo s strani igralcev (Cyrenne, 2014).

Na strani povpraševanja ekipe vrednotijo igralce glede na to, kakšno dodano vrednost bo igralec doprinesel ekipi (Stanek, 2016). Dodana vrednost, ki jo igralec prinese ekipi pa se ne meri izključno samo na igrišču, ampak tudi izven igrišča. Vse bolj pomembne so karakterne lastnosti igralcev, kako se bo novi igralec karakterno ujel z ekipo, kakšne sposobnosti vodenja ima ta igralec in kakšni so trženjski potenciali igralca (Stanek, 2016).

Če bi bil trg igralcev (trg delavcev) popolnoma učinkovit, bi vsak igralec šel k ekipi, ki ga najbolj vrednoti. Vsaka ekipa pa bi za igralce plačala, kolikor bi jih vrednotila glede na doprinos. V realnosti ni popolne učinkovitosti, ker so odločitve vodilnih velikokrat povezane tudi z osebnimi interesi, interesi dobička, ohranitvijo službe (Coon, 2012).

Za ligo NBA je enako kot za ligi NFL in NHL značilno, da ima vsaka ekipa zgornjo omejitev plač oz. plačno kapico (angl. salary cap), ki natančno določa, koliko lahko vsaka ekipa skupaj nameni za plače igralcev. Ta omejitev se lahko preseže, vendar pa morajo ekipe v tem primeru plačevati posebno doplačilo ligi (William & Cheng, 2018). Gre za neke vrste davek na izplačane plače. Ena od glavnih finančnih ovir pri sestavljanju ekipe, s katero se soočajo lastniki, je torej t. i. luksuzno doplačilo (angl. luxury tax) (William & Cheng, 2018). Luksuzno doplačilo se povečuje proporcionalno s presežkom omejitve plač. Ekipe, ki želijo najboljše igralce, največkrat presežejo to omejitev (Coon, 2012). Vprašanje, ki je glavni predmet raziskovanja v tej nalogi, je, ali in kako so plače in nagrade igralcev povezane z dosežki igralcev in ekip.

V okviru magistrskega dela razložim in pokažem povezavo med plačevanjem v ligi NBA in uspešnostjo ekip. Glavna raziskovalna vprašanja bodo vezana na:

- povezanost med višino plače igralca in njegovim prispevkom k uspešnosti ekipe;

- povezanost in razpršenost plač znotraj ekipe;
- sestavo ekipe prek plač in uspeh ekipe;
- vpliv igralcev v ligi NBA na vrednost franšiz preko družbenih omrežij.

Namen magistrskega dela je predlagati optimalne pristope sestavljanja ekip, plačevanja in nagrajevanja v zaprtih ligah. Poskušal bom prispevati k boljšemu razumevanju, kako plačevanje in nagrajevanje talentov in zvezd prispevata k uspehu neodvisnih posameznikov in kakšne implikacije ima to na ostale organizacije. Prav tako to preverim na ravni ekip. Ekipe, ki več namenijo za najem igralcev in imajo pravo strategijo plač in nagrajevanja, naj bi prišle do boljših rezultatov, več zmag. V magistrskem delu želim raziskati, kako plače vplivajo na dosežke igralcev in ekip. Ali so igralci v ligi NBA pravično nagrajeni glede na svoj učinek?

Cilj magistrskega dela je podrobneje preučiti plače in individualne igralne statistike igralcev in ekip ter ugotoviti njihovo povezavo z uspešnostjo in številom zmag. Problem, s katerim se srečam pri izdelavi magistrskega dela, je pridobiti natančne podatke iz sekundarnih virov in izdelati zelo dobro podatkovno bazo, na podlagi katere bom odgovarjal na raziskovalna vprašanja.

Pri raziskovanju zgoraj opisane teme uporabim več znanstveno-raziskovalnih metod. V prvih poglavjih, ki zajemajo teoretično ozadje magistrskega dela, uporabim metodo deskripcije. Osrednje koncepte magistrskega dela opišem in razložim, pri tem pa uporabim aktualno domačo in tujo literaturo ter vire, ki se nanašajo na ligo NBA ter plačevanje igralcev v njej. V ligi NBA kot enoto opazovanja vzamemo posamezno ekipo, kot talente (zaposlene) pa njene igralce. Pokažem tudi, kako so ekipe finančno uspešne v ligi in kakšen je njihov ugled. Ugled se vedno bolj meri s pomočjo vpliva ekip na družbenih omrežjih. Pretežni del literature in virov je sestavljen iz strokovnih člankov. V drugem delu uporabim analitično metodo. Glavni vir raziskave so podatki iz baze igralcev lige NBA in njihovih plač, ki sem jih pridobil na uradnih straneh NBA in Basketball-Reference. Za analizo zbranih podatkov uporabim statistično metodo, in sicer regresijsko analizo za obdobje NBA sezone 2018/19. Nato v diskusiji uporabim metodo sinteze, kar pomeni, da združim in povežem različne pojme in ugotovitve v celoto. Zapisal bom glavne ugotovitve, do katerih bom prišel na podlagi teoretičnega in empiričnega dela magistrskega dela.

1 PLAČE IN NAGRAJEVANJE V LIGI NBA

Popularnost profesionalnih športov je dramatično narasla v zadnjih 20 letih, prav tako pa so se spremenile plače igralcev in višine omejitve njihovih plač. Za ligo NBA je enako kot za ligo NFL in NHL značilno, da ima vsaka ekipa zgornjo omejitev plač oz. plačno kapico, ki natančno določa, koliko lahko vsaka ekipa skupaj nameni za plače igralcev (William & Cheng, 2018). Posledično se ekipe znajdejo v dilemi, kako najeti najboljše igralce, ne da bi jih preplačale glede na njihov doprinos ekipi (McCormick & Tollison, 2001).

1.1 Zgodovina in razvoj velikosti plač igralcev v ligi NBA

Od začetka profesionalnega športa dalje v začetku 20. stoletja je prišlo do ogromnih sprememb pri plačevanju športnikov. Še posebej izrazito je to v ligi NBA. Ob ustanovitvi lige NBA leta 1947 večina igralcev ni zaslužila niti toliko, da bi lahko z zasluženim denarjem vzdrževala svoje družine (Coon, 2012). Ti igralci so bili zaposleni še drugod, ko se ni igrala sezona NBA, da so zaslužili dovolj denarja. Sčasoma so igralci zaslužili toliko, da jim ni bilo treba opravljati druge službe (Coon, 2012).

V sezoni 1957/58 je povprečni igralec v ligi NBA zaslužil 12.000 dolarjev, kar bi zneslo v letu 2018 102.500 dolarjev preračunano glede na inflacijo (William & Cheng, 2018). Leta 1957 je povprečni delavec v ZDA zaslužil okoli 3.000 dolarjev na leto, torej so igralci NBA zaslužili 4-kratnik povprečne plače delavca. Večji premik v plačah igralcev se je zgodil šele v sedemdesetih letih 20. stoletja (Levine, 1991). Takrat je povprečna letna plača igralcev NBA znašala 35.000 dolarjev. Do konca osemdesetih let je povprečna plača znašala več kot 180.000 dolarjev na leto (Coon, 2012). Za primerjavo je povprečna plača v sezoni 2018/19 znašala 6.000.000 dolarjev, kar je 33-krat večja plača kot konec osemdesetih let.

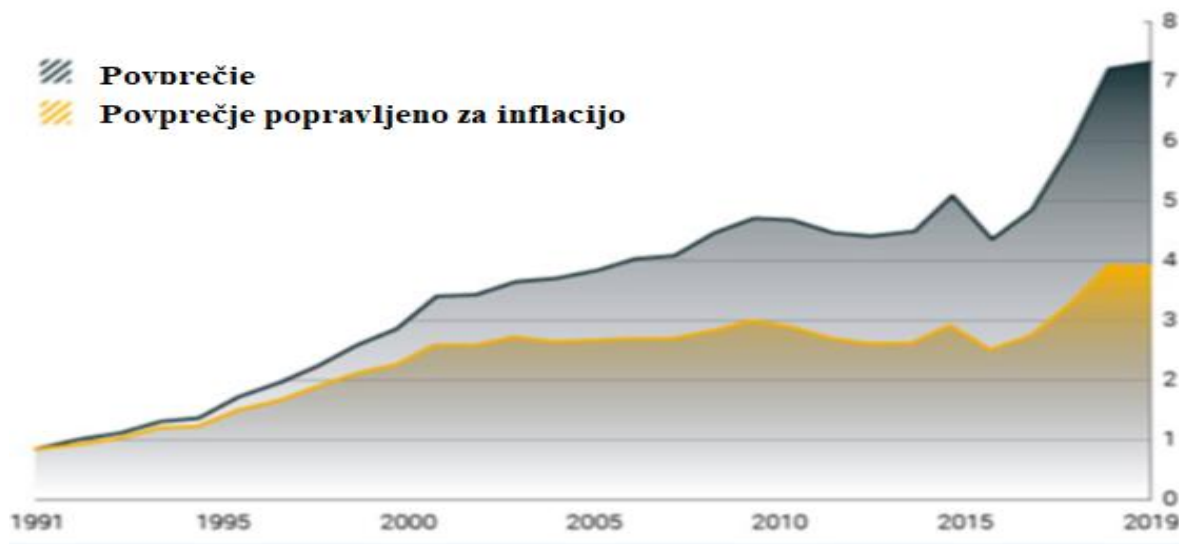
V začetku petdesetih let 20. stoletja so franšize služile denar le s prodajo vstopnic v dvoranah, ki pa so imele kapaciteto od 5 tisoč do 25 tisoč sedežev in stojišč. Ravno v tem času se je začelo prenašanje športnih tekem preko TV ekranov in oglaševanje se je preselilo na televizije (Levine, 1991). Ni dolgo trajalo preden so tudi igralci postali trženjsko zanimivi za oglaševanje in posledično sponzorske pogodbe. Število gledalcev športnih tekem je naraslo iz nekaj tisoč na nekaj milijonov preko televizije. Veliki premiki pri plačah pa so se dogajali v sedemdesetih letih 20. stoletja. Prvi profesionalni športnik, ki je na leto zaslužil milijon dolarjev, je bil bejzbolski igralec Dave Parker, ki je leta 1979 podpisal petletno pogodbo vredno 1 milijon dolarjev na sezono. Za tiste čase je bil ta znesek absurden (Levine, 1991).

Do največjega mejnika v razvoju plač je prišlo leta 1984, ko je liga NBA uvedla plačno kapico (Stanek, 2016). Plačna kapica je bila sicer postavljena že v prvi sezoni lige v letu 1947, ko so bile ekipe omejene na 55.000 dolarjev za plače igralcev. Omejitev pa je trajala le eno sezono in do leta 1984 ni bilo plačne kapice. Leta 1984 je bila postavljena prva plačna kapica na 3,6 milijona dolarjev, toda kljub temu jo je bilo ob določenih kriterijih dovoljeno preseči (Levine, 1991). O podrobnosti plačne kapice in luksuznega davka pišem v naslednjem poglavju.

Največji porast pa so doživele plače igralcev NBA po letu 1990. V tem obdobju je liga postala globalno zanimiva. Takrat je blestel Michael Jordan, ki je bil eden najbolj prepoznavnih športnikov na svetu (Cyrenne, 2014). Slika 1 prikazuje povprečno plačo

igralca v ligi NBA med letoma 1991 in 2019. Na vodoravni osi so leta, na navpični pa povprečna plača v milijonih dolarjev.

Slika 1: Povprečna plača v NBA



Prerejeno po Curcic (2019).

Iz slike lahko vidimo, da je povprečna plača od leta 1991 narasla za več kot sedemkrat, ob upoštevanju inflacije pa za štirikrat. Po raziskavah plač igralcev NBA je vse večja razlika med najboljšimi plačanimi igralci in ostalimi igralci v ligi (Curcic, 2019). Več o tem razložim v poglavju razpršenost plač.

Curcic (2019) v svojem delu pokaže, kako so profesionalni športniki v ligi NBA v današnjih časih eni najbolje plačanih športnikov na svetu in so globalno prepoznavni po celem svetu. Razvoj plač v ligi NBA je dober primer, koliko so zaslužki narasli, ko je liga postala nacionalen šport preko televizije in kasneje globalen zaradi nekaj super zvezdnikov v ligi, kot so bili Lary Bird, Magic Johnson in Michael Jordan (Curcic, 2019).

1.2 Plačna kapica in druge omejitve v zvezi s plačami

Z izjemo bejbolske lige MLB imajo vse štiri najmočnejše profesionalne lige v ZDA vzpostavljeno zgornjo skupno plačno kapico. Plačna kapica je vzpostavljena s strani vodstva lige in določa maksimalni znesek, ki ga lahko ekipa nameni za plače in je enak za vse ekipe. Lastniki ekip zagovarjajo, da plačna kapica omejuje prevelike izdatke za plače posameznih ekip in izboljša ravnovesje tekmovalnosti v ligi (Cyrenne, 2014). Igralci se pogosto ne strinjajo s postavljenim limitom za plače, saj to omejuje njihov zaslužek, ne da bi za to dobili kaj v zameno, a lige si želijo bolj enakovredno tekmovanje na dolgi rok. Podrobnosti plačne

kapice se med štirimi profesionalnimi ligami razlikujejo (Berri, Martin & Brook, 2006). Ligi NHL in NFL uporabljata strogo plačno kapico, kar pomeni, da ni možnosti, da bi ekipe prekoračile znesek, ki je namenjen za plačevanje igralcev in postavljen s strani vodstva lige (Coon, 2012). Liga NBA ima blago/šibko plačno kapico, kar pomeni, da je dovoljeno prekoračiti skupno omejitev plač, ampak mora imeti zato izpolnjene določene pogoje in plačevati luksuzni davek (Coon, 2012). Dodatno je v ligah NBA in NHL omejena tudi višina plače za posameznega igralca (Fullard, 2012).

Omejitev plač je bila v ligi NBA uvedena že v samem začetku lige leta 1946. Omejitev pa se ni uveljavila in so jo ukinili že po eni sezoni (Coon, 2012). Leta 1970 pa je v veljavo stopila kolektivna pogodba o omejitvi plač (angl. Collective bargaining agreement, v nadaljevanju CBA), ki je natančno določala zgornjo in spodnjo mejo plače za igralce (Levine, 1991). CBA je pravno potrjena pogodba med zvezo igralcev in ligo, ki določa pravila, po katerih se delijo prihodki lige in plače igralcev. Omejitev plač na ekipo pa je začela veljati s sezono 1984/85, kjer je vsaka ekipa imela na razpolago 3,6 milijona dolarjev za sestavo cele ekipe (Levine, 1991). Pred sezono 1984/85 ekipe niso bile omejene glede plačevanja svojih igralcev, kar je povzročilo veliko neenakost med ekipami, saj ekipe niso bile v enakovrednem finančnem položaju. Liga je zato uveljavila omejitev plač, da bi ustvarila konkurenčno tekmovalnost med ekipami (Berri, Martin & Brook, 2015). Podrobnosti in nivoji plačne kapice so se spreminjali skozi obdobje. Plačna kapica je bila prvotno vpeljana, da bi omejili zapravljanje ekip za plače igralcev. Obstaja pa veliko načinov, kako dokaj zlahka ekipe presežejo plačno kapico. Levine (1991) je navedel, kako je bil prvi tak primer Larry Bird. Ekipa je našla izjemo, ki dovoljuje, da ekipa preseže plačno kapico, če podpiše prostega igralca svoje ekipe, ki je bil v ekipi že določeno število let. Obstajajo še tudi izjeme kot so izjema pri podpisovanju pogodb po preseženi plačni kapici (angl. Mid level), izjema vsako drugo leto (angl. Bi-Annual) in tudi izjema, kjer ekipe lahko podpisujejo novince v ligi ali pa proste igralci na višino minimalno predpisane pogodbe, tudi že po preseženi plačni kapici (Muchari, 2014).

Zaradi tako lahkega načina, ki ga lahko franšize uporabijo za preseganje plačne kapice, je bil vzpostavljen luksuzni davek (Muchari, 2014). Luksuzni davek plačujejo ekipe, ki presežejo plačno kapico. Franšize so dolžne plačati dodatno en dolar za vsak presežen dolar čez plačno kapico. V primeru da posamezna franšiza prekorači plačno kapico za pet dolarjev, mora plačati še dodatnih pet dolarjev luksuznega davka ligi NBA. V ligi NBA je veliko ekip, ki presežejo plačno kapico, ampak plačajo luksuzni davek (Coon, 2012). Luksuzni davek se porablja namensko, vendar ima liga NBA kar veliko možnosti izbire, kako naj bi luksuzni davek porabila (Maund, 2001). Do polovice luksuznega davka lahko liga NBA nameni za ekipe, ki niso presegle plačne kapice, in vsaj polovico vsega luksuznega davka nameni za ligaške obveznosti in stroške lige. Liga NBA ima tako malo omejitev pri porabi luksuznega davka (Coon, 2012).

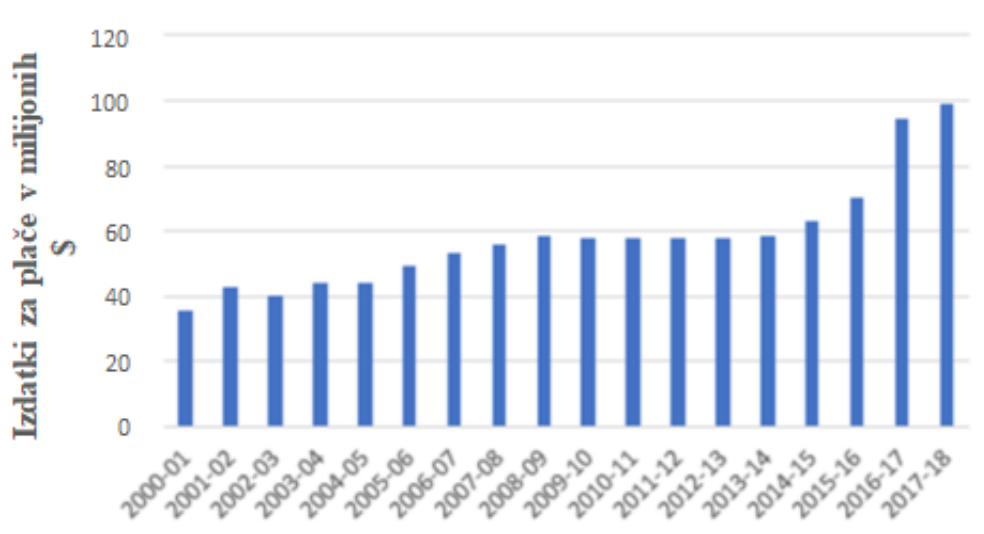
Leta 1995 se je CBA (skupnost igralcev in lastnikov) dogovorila za omejitev plač vsem novincem v ligi (Coon, 2012). Novinci imajo omejitev plače glede na to, kako visoko so

izbrani na naboru. Do omejitve plače novincem je prišlo, ker nekateri novinci v preteklosti niso hoteli igrati, dokler jim niso ekipe ponudile dovolj visoke plače (Berri, Martin & Brook, 2004). Prišlo je tudi do konflikta med izkušenejšimi igralci in vodstvom kluba, ki je novincem ponudilo več kot pa nekaterim izkušenejšim igralcem, ki so bili dokazani v ligi (White, 2018).

Leta 1999 pa sta se liga NBA (lastniki franšiz ter liga) in skupnost igralcev dogovorili za omejitev plač igralcem glede na število let igranja v ligi. To je bila sploh prva omejitev višine plač igralcem glede na število let v kateremkoli športu (White, 2018). Najvišji možen znesek, ki ga igralec lahko prejme, je odvisen od števila let, ki jih je do sedaj že igral v ligi NBA (Curcic, 2019). Igralci, ki so v ligi NBA manj kot 7 let, lahko maksimalno zaslužijo do 25 % plačne kapice, igralci s sedem do devet let igranja v ligi lahko zaslužijo do 30 % plačne kapice in igralci, ki igrajo več kot 10 let, lahko zaslužijo do 35 % plačne kapice. Pobuda za omejitev plač igralcem je prišla s strani lastnikov franšiz, ki so se bali, da bi lahko plače posameznih igralcev porasle do enormnih vrednosti (Coon, 2012).

Plačna kapica NBA je za sezono 2018/19 znašala 101,9 milijona dolarjev (White, 2018). Na sliki 2 lahko vidimo, koliko se je plačna kapica zvišala od sezone 1999/00, ko je prišlo do največjih sprememb v plačni kapici in omejitve plač igralcem.

Slika 2: NBA plačna kapica v obdobju 2000–2018



Prerejeno po White (2018).

Sporazum leta 1999 pa ni prinesel le omejitve plač za igralce, ampak tudi možnost za ekipe, da podaljšajo pogodbo igralca, ki so ga izbrali na naboru še za dodatno leto po minimalno višjem znesku kot prva tri leta (Hayles, 2006). S tem so ekipe imele možnosti zadržati svoje najboljše mlade igralce in kljub temu imeti na voljo še dovolj prostora v plačni kapici za ostale igralce (Coon, 2012).

Ena izmed posledic tako velikega zvišanja plačne kapice je tudi večja mobilnost igralcev med franšizami (Coon, 2012). Visokih zneskov niso bili deležni samo najboljši igralci, ampak tudi srednje dobri igralci, ker je vsaka ekipa lahko imela več najvišjih možnih pogodb na voljo za igralce (Hayles, 2006). Igralci, ki so na trgu prostih igralcev, si lahko tako bolj prosto izbirajo ekipo, ki jim ustreza po finančnem in tekmovalnem nivoju (Coon, 2012).

1.3 Prosti trg igralcev in plače igralcev

Prosti trg igralcev (angl. free agency market) je pomemben del strukture lige NBA pri plačah. Prosti trg igralcev ima veliko svojih omejitev in kriterijev (Dey, 1997). Igralci, ki nimajo pogodbe, si lahko izberejo najbolj primerno ponujeno pogodbo. Višino te pogodbe pa določa veliko omejitev. Dve glavni omejitvi sta, koliko časa igralec že igra v ligi NBA in kako dober je igralec (nagrade, priznanja s strani lige). Vsi dejavniki, ki se nanašajo na igralce in ekipe, so medsebojno povezani in vplivajo drug na drugega (Coon, 2016). V nadaljevanju razložim posamezne dejavnike (Coon, 2016).

Privabljanje in plačevanje najboljših igralcev v ligi NBA ima ključen pomen za uspeh ekipe (Hill, 2004). Športni direktorji in managerji ekip na podlagi analitičnih podatkov iz preteklosti in igralčeve statistike poskušajo najti ustrezne igralce za svojo ekipo (Coon, 2016).

To lahko ponazorimo tudi s primerom. Curcic (2019) pokaže v svojem delu, kako se je v zadnjih desetih letih povezava med plačo igralca in njegovo uspešnostjo pokazala kot ključna za uspeh ekipe (npr. Miami Heat z odlično sestavljeno ekipo na začetku desetletja in Golden State v današnjem obdobju lige NBA). Nekateri managerji ekip pa so s ponesrečeno izbiro igralcev in preplačevanjem povprečnih igralcev, kot je ekipa Los Angeles Lakers s podpisom visoke pogodbe z Loulom Dengom in Timofejem Mozgovom, svojo ekipo za več let prikovali na dno lige po številu zmag. Mozgov se je izkazal kot odličen obrambni igralec v sezoni 2014/15 za ekipo Cleveland Cavaliers, sezono kasneje pa ni več dobival priložnosti na igrišču. Cleveland Cavaliers so 72 % vse svoje plačne kapice plačevali trojici James, Love in Irving. Prav ta visoka razlika med najbolje plačanimi igralci v ekipi oz. razpršenost plač je pretehtala pri izbiri novega kluba Mozgova, ko je bil le-ta prost igralec. Los Angeles Lakers pa so z Mozgovom podpisali štiriletno pogodbo za več kot 64 milijonov dolarjev. LA je podobno napako naredil z Loulom Dengom ter si tako zapolnil večino plačne kapice z igralcema, ki že več kot sezono nista bila na nivoju, kakršnem bi se pričakovalo od tako visoko plačanih igralcev (Curcic, 2019).

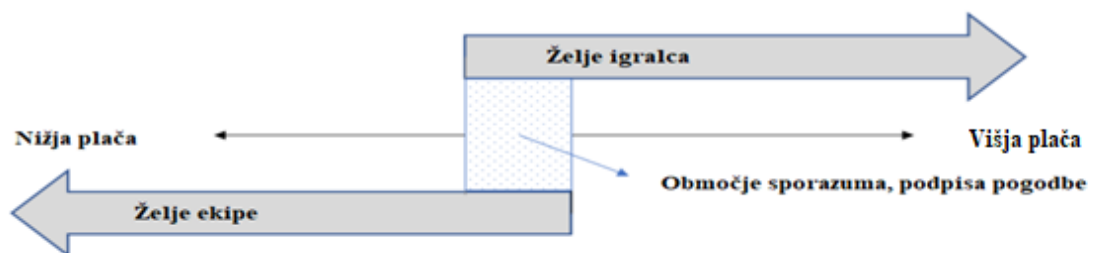
Obstajata dve vrsti prostih igralcev v ligi NBA (Dilger, 2003):

- omejeno (angl. restricted) prosti igralec,
- neomejeno (angl. unrestricted) prosti igralec.

Neomejeno prost igralec je prost igralec, ki lahko podpiše novo pogodbo s katerokoli ekipo v ligi, pri tem pa ekipa, v kateri je igral, preden je postal prost igralec, nima nobenih pravic in dolžnosti do igralca več (Dilger, 2003). Igralec si lahko izbere sebi najbolj primerno finančno in igralsko pogodbo. Malo drugače pa je pri omejeno prostih igralcih. To velja za vse novince, ko se jim izteče prva pogodba. Ekipa ima možnost, da unovči še dodatno leto za igralca, ki so ga izbrali na naboru (Coon, 2016). Kot pri vseh pogodbah mora ekipa imeti še dovolj prostora do vrha plačne kapice, da lahko unovči dodatno leto (Coon, 2016). Primer igralca, pri katerem klub lahko unovči dodatno leto, je Luka Dončić. Luka je bil izbran na naboru leta 2018 in je s klubom podpisal triletno pogodbo. Klub ima možnost, da podaljša dolžino njegove pogodbe tudi za sezono 2021/22. Whitt (2021) v svojem članku natančno analizira, koliko lahko Dončić zasluži s podpisom nove pogodbe. Klubi za vse svoje igralce, ki so jih izbrali na naboru in dosežejo pričakovani nivo, tako izkoristijo možnost dodatnega leta.

Kot v vsakem delovnem okolju je tudi pri profesionalnem športu tako, da si vse franšize želijo najboljše igralce in so jim pripravljene ponuditi najvišji možno pogodbo, ki jo igralec lahko podpiše (Eschker, 2004). Ko najboljši igralci postanejo prosti igralci, imajo velikokrat veliko ponudb najvišjih možnih pogodb s strani klubov oz. franšiz (Frick, Prinz & Winkelmann, 2003). S tem se izloči finančni kriterij pri izbiranju ekipe, saj imajo ti igralci povsod ponudbe najvišjih pogodb in izbirajo izključno po tekmovalnem kriteriju (Eschker, 2004). Na sliki 3 sta prikazani želji ekipe in igralca na prostem trgu igralcev.

Slika 3: Želje ekipe in igralca na prostem trgu igralcev



Vir: lastno delo.

Pri srednje kakovostnih in slabših igralcih pa lahko ponudbe franšiz zelo variirajo tako po finančnem kot po tekmovalnem kriteriju. Coon (2016) je tu poudaril, da ravno pri teh kakovostnih igralcih lahko delamo velike razlike z denarjem. Slabše ekipe, ki ne dosegajo pričakovanih rezultatov, so pripravljene tvegati več in srednje kakovostnim igralcem ponuditi tudi najvišji možen znesek pogodbe v upanju, da bo ta igralec v prihodnosti igral boljše in pripomogel k ekipnim zmagam (Hamilton, 1995). Gre za veliko tveganje, ki lahko ekipe v prihodnosti popelje v še slabši položaj, če srednje dober ali slabši igralec, ki so mu

ponudili več, kot je bil vreden na prostem trgu igralcev, igra slabše od pričakovanj (Coon, 2016).

2 ISKANJE IN PREPOZNAVANJE TALENTOV TER PLAČEVANJE IGRALCEV

2.1 Najemanje strukture ekipe in nagrajevanje igralcev Najemanje strukture ekipe in nagrajevanje igralcev

V športnih ekipah je iskanje, razvijanje in prodajanje talentov ključnega pomena in je zato tudi bolj razvito in napredno kot v samih podjetjih (Hay, 2002). Pri profesionalnem športu gre res za ekskluzivni talent in v primerjavi s trgom dela predstavlja majhen delež globalno (Manke, 2014). V ligi NBA je vsako leto v interesu celotne lige, da se izbere najboljše igralce v posameznih kategorijah.

2.1.1 Plače

Plača igralca naj bi v osnovi temeljila na njegovem prispevku na igrišču. V realnosti pa vidimo, da ni vedno tako in da nekateri igralci, ki pokažejo mnogo boljše predstave na igrišču, niso boljše plačani od slabših igralcev (Boese, 2016). Tako kot v poslovnem svetu je tudi v ligi NBA finančni motiv velik, ko gre za plače igralcev. Boese (2016) ugotavlja, da nekateri klubi preplačajo igralce, ker slabo analizirajo trg prostih igralcev in tvegajo preveč. V podjetjih je zato potrebna zelo natančna sestava plačnih nivojev znotraj družbe ter komunikacija med lastniki in zaposlenimi glede višine njihovih plač in njihov doprinos k uspehu podjetja (Ajila & Abiola, 2004).

Ajila in Abiola (2004) razložita, kako lastniki in vodilni v klubu na različne načine merijo uspešnost posameznika glede na njegovo:

- individualno produktivnost,
- produktivnost kolektiva, v katerem je posameznik,
- skupno produktivnost celotnega kluba.

Če je posameznikova plača pozitivno stimulirana glede produktivnosti in uspešnosti opravljanja nalog, si bo zaposleni maksimalno prizadeval opraviti vse naloge in doseči zadane cilje (Walker, Mullins, Boyd & Larreche, 2006). Drugačen pa je pristop in prizadevanje zaposlenega v podjetju, če je plača odvisna od naziva, dolžine staža v podjetju. Nagrade so lahko finančne in nefinančne (Ajila & Abiola, 2004).

Pogodbe igralcev NBA so določene, ko se sezona začne. Če želimo najti povezavo med višino plače igralca in njegovim prispevkom k ekipi, je smiselno primerjati razmerje med

prispevkom igralca v aktualni sezoni s plačo, ki jo igralec prejema tisto sezono (Boese, 2016).

Podobne študije so bile narejene tako za ligo NBA kot tudi ostale športno profesionalne lige v ZDA. Eno izmed takih analiz je naredil Peck za ligo NHL (Peck, 2012). Peck je naredil regresijsko analizo s plačami in statističnimi podatki 710 igralcev NHL. Zaključil je, da obstaja pozitivna, značilna povezava med plačami, doseženimi goli, podajami, asistencami in številom odigranih tekem. V svojem delu je raziskal tudi vpliv okolja in trga na plačo igralca, kot tudi vpliv igralne pozicije igralca. Prišel je do ugotovitev, da igralci na večjih trgih, kot sta New York in Los Angeles, zaslužijo več, kot bi z enakim prispevkom na manjših trgih, kot je Columbus (Peck, 2012).

2.1.2 Prepoznavanje talentov

Pravilno prepoznavanje športnih talentov ima za športne ekipe mnogo koristi. Če pogledamo z ekonomskega vidika, je uspeh franšize NBA finančno in tekmovalno odvisen od pravilnega prepoznavanja in razvoja talentov (Boese, 2016). Skavti v ligi NBA iščejo potencialne igralce in talente po celem svetu in le peščica jih uspe preiti v profesionalni šport. Iskanje talentiranih igralcev je še posebej v interesu trenerjev in športnih direktorjev klubov (angl. General manager, v nadaljevanju GM). Prepoznavanje talentov pa je težko, saj gre v večini primerov še za mlade športnike v razvoju in je težko oceniti, koliko bo posamezen potencialni igralec prinesel koristi ekipi NBA (Boese, 2016).

V poslovnem svetu podjetja vabijo mlade študente in poizkušajo zgraditi nek odnos s skupnim delom na svojih projektih ali na zaključnih delih (Ashby & Miles, 2002). S tem principom iskanja talentov podjetja vidijo, ali bodo talentirani kader iz šole ustrezal njihovi kulturi podjetja in zaposlenih (Sušnik, 2011). Poleg iskanja talentov zunaj organizacije pa je za podjetja pomembno, da tudi znotraj podjetja najdejo talentiran kader in ga v sodelovanju s kadrovsko službo dodatno izobražujejo in omogočijo napredek na boljše delovno mesto (Ashby & Miles, 2002).

V ligi NBA igrajo najboljši košarkarji na svetu, zato sta nagrajevanje in plačevanje igralcev zelo podobna kot nagrajevanje in plačevanje najboljših talentov znotraj podjetja. Obstajajo pa ključne razlike med talenti v podjetjih in športnih ekipah (Kanazawa, 2001). Vsa dobra podjetja in uspešne ekipe potrebujejo in želijo imeti najboljše talente, ker jim to omogoča napredek (Woodruff (1997). Razlika je v samem pogledu na talentiranega posameznika (Manke, 2014). V poslovnem svetu organizacije talentom ne morejo zagotoviti vseživljenjske zaposlitve, kar lahko vodi do vrzeli v naboru talentov (Tansley 2011). Talenti lahko zaradi neizpolnjenih osebnih ciljev s strani vodstva znotraj organizacije ne izkoristijo svojih potencialov in zapustijo organizacijo (Foster, 2015). V procesih razvoja talenta je ključna uporaba povratnih informacij (Capelli, 2008). S tem je omogočena pravočasna obojestranska komunikacija, s čimer se izognemo negativnemu vplivu na talente in njihovo motivacijo (Foster, 2015). Zelo podobno velja tudi za ligo NBA, ko talentirani igralci

zapustijo klub. Slab primer managementa talentov dobro ponazorijo naslednji primeri, ki jih je dobro opisal Boese (2016).

Predstavil bom nekaj primerov igralcev NBA, ki so zapustili klub. Boese (2016) je pokazal, da je vzrokov, da talentirani igralci v ligi NBA zapustijo klub, več, kot jih morebiti predvideva teorija managementa talentov. Prvi tak primer je Kevin Durant, ki je leta 2016 zapustil klub Oklahoma City, kljub temu, da mu je Oklahoma ponudila največjo pogodbo in je imel status zvezdnika v tej ekipi. Durant je imel interese tudi v poslovnem svetu in prav podpis pogodbe leta 2016 z Golden State mu je to omogočil. Golden State se nahaja zelo blizu Silicijske doline in Durant je tu videl veliko priložnost tudi za poslovni uspeh. Drugi primer je Dwyane Wade, ki je leta 2016 zapustil Miami Heat, klub za katerega je igral 13 let. Wade je leta 2010 sprejel nekoliko nižjo finančno pogodbo in s tem omogočil Miamiju, da je lahko podpisal še dva superzvezdnika, LeBrona Jamesa in Chrisa Bosh. Poteza se je pokazala kot zelo uspešna, saj je Miami dvakrat v kratkem času osvojil dva naslova prvaka. Miami je predvideval, da bo Wade storil enako leta 2016 in mu ponudil 20 % manj kot drugi klubi na trgu. Wade se je odločil za najbolj donosno pogodbo in zapustil Miami Heat. Miami je precenil Wadeovo lojalnost in izgubil najbolj talentiranega igralca svojega kluba (Boese, 2016).

V podjetju je pogled na talentiranega posameznika kot na delavca, ki ima veliko znanja in izkušenj (Butler & Waldrup, 1999). S svojim znanjem lahko v prihodnosti ustvari veliko znanja, ki ga nato deli z ostalimi člani podjetja/skupine (Foster, 2015). To skupno znanje pa lahko nato podjetje na koncu proda kot svoj produkt. Podjetje lahko proda svoj produkt ali pa znanje, kako ustvariti nek produkt (Foster, 2015). V športu pa se talentov ne gleda skozi njihovo znanje. Talenti so produkt športnih klubov. Ekipe kupijo talentirane igralce, jih razvijajo in jih obdržijo za večjo uspešnost ekipe v prihodnosti (Manke, 2014). Uspešen management talentov se lahko pri športu kaže kot uspeh ekipe ali pa kot ekonomski profit s prodajo igralca. Ko primerjamo management talentov v podjetjih in športu, lahko sklepamo, da je management talentov bolj pomemben v športnih ekipah (Manke, 2014). V športnih ekipah je iskanje, razvijanje in prodajanje talentov ključnega pomena in je zato tudi bolj razvito in napredno kot v samih podjetjih. Pri profesionalnem športu gre res za ekskluzivni talent in v primerjavi s trgovanjem delo predstavlja majhen delež globalno (Manke, 2014).

Pomemben dejavnik, ki vpliva na povezavo med plačevanjem v ligi NBA in uspešnostjo ekip, je prepoznavanje in nagrajevanje najboljših talentov v ekipi oz. ligi. Ravnanje z izjemnimi posamezniki je po mnenju McDonnelli (2011) eden izmed ključnih faktorjev za uspeh podjetja na dolgi rok. Strack in Caye (2012) sta s svojima skupinama Boston Consulting Group in World Federation of People Management Associations v svoji raziskavi leta 2012 odkrila, da so podjetja, ki presegajo 22 ključnih področij ravnanja s človeškimi viri, dosegla 2,1-krat večji dobiček in njihovi prihodki naraščajo 3,5-krat hitreje kot prihodki podjetij, ki ne presegajo ključnih področij ravnanja s človeškimi viri. Kot zaključek ta raziskava izpostavlja tri najpomembnejša področja ravnanja s človeškimi viri v podjetjih. To

so management talenta, razvoj vodenja ter plačevanje in nagrajevanje najboljših zaposlenih (Struck & Caye, 2012).

Kot vsa podjetja v poslovnem svetu, se tudi ekipe NBA zavzemajo za iskanje najboljših talentov. Kljub temu da je to pomembno, pa je še bolj pomembno, kako najti talente, ki bodo ustrezali kulturi franšize NBA (Mochari, 2014). Ekipe NBA se poizkušajo izogniti temu, da bi v ekipo sprejele talentirane igralce, ki pa ne ustrezajo kulturi franšize. Skavti ekip, ki iščejo talente, se tega dobro zavedajo in poleg talenta, ki ga igralec premore na igrišču, pozorno tudi spremljajo osebni razvoj in karakterne lastnosti potencialnih igralcev (Mochari, 2014).

Velika večina igralcev NBA pride v ligo NBA preko univerz v ZDA in zato je glavna naloga skavtov, da iščejo talente po univerzah v ZDA in tudi po svetu (Kirkwood, 2015). Vsaka franšiza v NBA ima zaposlenih več skavtov glede na geografsko področje, ki prepoznajo talente po celem svetu. V samem procesu iskanja talentov pa je vedno bolj prisotna statistična analitika talentov, zato imajo vse ekipe v vodstvih kluba zaposlene analitike, ki so odlična podpora skavtom in vodstvu kluba pri prepoznavanju talentov (Mochari, 2014).

Za boljšo ponazoritev prepoznavanja talentov navajam primer. Mochari (2014) je opisal, da je bil eden najboljših pri prepoznavanju talentov Jerry West. Jerry je bivši igralec lige NBA in je bil super zvezdnik svoje ekipe v šestdesetih in sedemdesetih letih 20. stoletja. Po končani karieri je postal GM kluba Los Angeles Lakers in kot GM osvojil osem naslovov prvaka. West je skupaj s skavti hodil na srednješolske in univerzitetne tekme in iskal primerne igralce za svojo ekipo. Ko so bili ostali GM-i franšiz v svojih pisarnah in so delo iskanja talentov prepustili skavtom, je West po vsej ZDA iskal najbolj talentirane igralce. Leta 1996 je prepoznal talent Kobeja Bryanta in ga na dan nabora igralcev zamenjal s svojim igralcem iz prve peterke. To je bila zelo tvegana poteza, saj je Bryant ravno končal srednjo šolo in še ni bilo jasno, kako se bo njegov talent razvil v prihodnosti. Westu se je tveganje izplačalo in Bryant je postal eden izmed dvajsetih najboljših košarkarjev v ligi NBA vseh časov. West je vložil na tisoče ur v iskanje in prepoznavanje talentov skupaj s svojimi skavti. Videl je zares veliko talentiranih igralcev in znal oceniti, kateri je pravi talent, ki bo uspešen v NBA. Kljub vsem statističnim podatkom in analitiki je še vedno zelo pomembno opazovati talente in vložiti veliko časa v prepoznavanje talentov (Mochari, 2014).

2.2 Nagrade in priznanja lige NBA in njihov pomen

Nagrajevanje in priznavanje dosežkov posameznikov za najboljše igralce po končani sezoni je prisotno v ligi NBA že od leta 1955. V ligi NBA je vsako leto v interesu celotne lige, da se izbere najboljše igralce v posameznih kategorijah. V nadaljevanju opišem katere nagrade prejmejo igralci s strani lige po koncu sezone (Kirkwood, 2015).

Kirkwood (2015) je definiral ključne statistike, ki vplivajo na nagrade. To so:

- povprečno število odigranih minut,
- povprečno število skokov na tekmo,
- povprečno število točk na tekmo,
- povprečno število podaj (asistenc) na tekmo,
- ukradene žoge na tekmo,
- blokade na tekmo,
- izgubljene žoge na tekmo.

Predstavniki medijev se na podlagi teh statistik in števila zmag ekipe, za katero igralec igra, odločijo za individualne nagrade igralcem (Kirkwood, 2015). Za vsako izmed individualnih nagrad velja, da liga NBA izbere najboljših pet igralcev v ožji izbor. Vsak izmed izbranih predstavnikov medijev izbere izmed teh predlaganih igralcev najboljše tri košarkarje po vrstnem redu in tisti, ki dobi največ točk, dobi posamezno individualno nagrado.

Vse te nagrade igralcem in trenerjem so nefinančne nagrade oz. priznanja, ki pa imajo velik pomen za igralce, saj vsaka izmed nagrad pomeni veliko prepoznavnost in priznanje za dosežke v sezoni (Kirkwood, 2015).

Igralci se zelo trudijo in posredno lobirajo pri predstavnikih medijev za končno nagrado (Kirkwood, 2015). Čeprav so vse nagrade v ligi NBA nefinančne, posredno prinesejo tudi finančno korist pri podpisovanju novih pogodb. Igralci z osvojeno nagrado pridobijo ogromno pozornosti medijev in navijačev, kar prinaša posledično tudi nove sponzorje in vpliv na družbenih omrežjih (Kirkwood, 2015).

V ligi NBA je vsako leto v interesu celotne lige, da se izbere najboljše igralce v posameznih kategorijah. V tabeli 1 so našteje nagrade, opis in pomen nagrad, kriterij in nedavni prejemniki.

Tabela 1: Individualne nagrade v ligi NBA

Nagrade	Vsebina in pomen	Kriterij	Nedavni prejemniki
Najkoristnejši igralec sezone	Velja za najbolj prestižno individualno nagrado med igralci.	Nagrado najkoristnejšega igralca dobi igralec, ki je bil najbolj koristen za svojo ekipo.	Gianiss (2019), Harden (2018), Westbrook (2017)
Najboljši šesti igralec sezone	Nagrado za najboljšega šestega igralca dobi igralec, ki največ koristi prinese ekipi iz klopi.	Korist igralca se meri v njegovem statističnem učinku in zmagah ekipe	Williams (2019, 2018), Gordon (2017)

se nadaljuje

Tabela 1: Individualne nagrade v ligi NBA (nad.)

Nagrade	Vsebina in pomen	Kriterij	Nedavni prejemniki
Novinec leta	Novinci so igralci, ki prvo leto igrajo v ligi NBA. Nagrado dobi najboljši novinec.	Novinec, ki je najboljši po statističnem učinku, doprinosom k zmagam ekipe	Dončić (2019), Simmons (2018), Brogdon (2017)
Igralec, ki je najbolj napredoval	Ta nagrada se razlikuje od ostalih nagrad po tem, da se upošteva tako statistika igralca iz prejšnje sezone kot tudi aktualne.	Igralec, ki je naredil največji pozitivni preskok v primerjavi s prejšnjo sezono, je deležen te nagrade.	Siakam (2019), Oladipo (2018), Antetokounmpo (2017)
Obrambni igralec leta	Obrambni igralec leta je igralec, ki je največ pripomogel k dobrim predstavam ekipe s svojo obrambo.	To se meri v statističnih kategorijah, kot so blokade in ukradene žoge na tekmo, kot tudi na splošno k obrambi ekipe.	Gobert (2019, 2018), Green (2017)
Trener leta	Nagrado za najboljšega trenerja leta dobi trener, ki ima najboljšo sezono s svojo ekipo.	Pomembno je, da ima trener močan vpliv na zmagovanje ekipe.	Budenholzer (2019), Casey (2018), D'Antoni (2017)
Najboljše peterke lige	V najboljše tri peterke v ligi NBA se uvrstijo po trije najboljši igralci na svojih igralnih pozicijah.	Igralec, ki na svojem igralnem položaju dobi največ glasov, je izbran v prvo peterko in potem tako naprej do tretje najboljše peterke v ligi.	Jokic, Antetokounmpo, George, Harden in Curry (2019)

Prirjeno po Kirkwood (2015).

2.3 Prepoznavnost in vpliv spletnih družbenih omrežij v ligi NBA

Liga NBA je ena izmed najpopularnejših in je v zadnjih desetih letih zgradila močno podobo na družbenih omrežjih. Izmed vseh štirih profesionalnih lig v ZDA ima liga NBA skupno prek vseh spletnih družbenih omrežij največ sledilcev (Filo, Lock & Karg, 2015).

Filo, Lock in Karg (2015) so preučili uporabo družbenih omrežij v športu in vpliv trženja produktov preko družbenih omrežij. Ugotovili so, da se trženje preko družbenih omrežij razlikuje od tradicionalnega trženja in oglaševanja. Da je trženje preko družbenih omrežij drugačno in se zelo razlikuje od tradicionalnega oglaševanja v prejšnjem stoletju, sta v svojem delu pokazala tudi Mangold in Faulds (2009). Navedla sta metode, s katerimi se morajo managerji soočiti, ko gredo v uporabo trženja preko družbenih omrežij.

Pozicioniranje blagovne znamke predstavlja eno ključnih področij trženja (Gengler & Mulvey, 2017), zato ekipe z boljšim pozicioniranjem svoje blagovne znamke dosežejo večjo prepoznavnost in zvestobo navijačev ter kupcev (Steinberg, 2018). Kljub temu da je bila liga NBA po prihodkih na četrtem mestu, je na družbenih omrežjih ena izmed najbolj prepoznavnih lig v športu (Grant, 2017).

V ligi NFL, ki je največji konkurent ligi NBA, so leta 2016 zelo omejili uporabo družbenih omrežij ekip, predvsem kaj je dovoljeno objavljati pred in po tekmah. Za povsem nasprotno smer pravi uporabi družbenih omrežij pa so se odločili v ligi NBA (Filo, Lock & Karg, 2015). Komisar lige NBA Adam Silver je spodbudil ekipe, naj povečajo prepoznavnost svoje blagovne znamke z objavljanjem video povzetkov, slik... Silver verjame, da tehnologija močno vpliva na prepoznavnost lige, in želi, da družbena omrežja dopolnjujejo gledanje tekem in ga ne zamenjujejo (Grant, 2017).

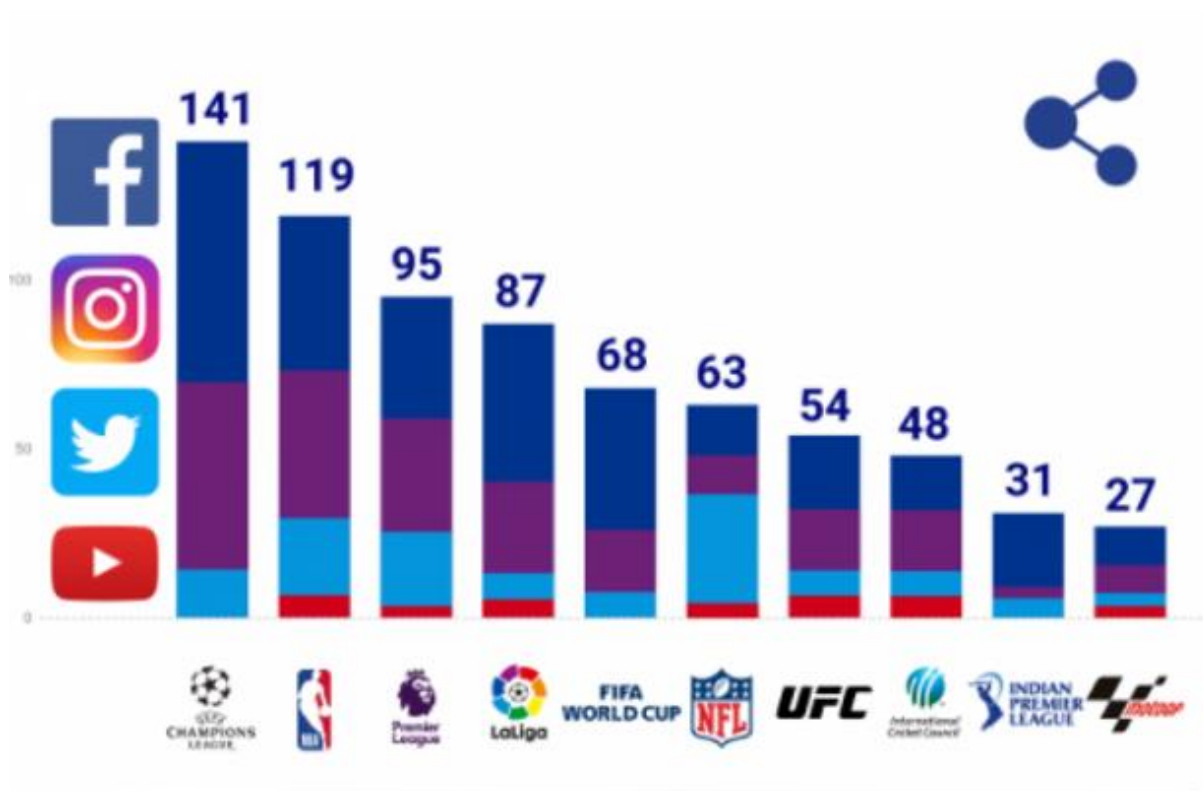
Vrednost pozicioniranja blagovne znamke preko družbenih omrežij je liga NBA prepoznala predvsem pri mlajši generaciji. Liga promovira svoje najboljše igralce, kot so Luka Dončić, LeBron James in Stephen Curry, preko družbenih omrežij. NBA je leta 2016 na dogodku Sports Business Awards dobil nagrado za najboljšo športno enoto na družbenih omrežjih (angl. Best in Sports Social Media) (Steinberg, 2018). Osredotočanje in pozicioniranje blagovne znamke preko družbenih omrežij postaja vse bolj pomembno, ker navijači spremljajo svoje ekipe preko družbenih omrežij (Abeza, O'reilly & Reid, 2013).

NBA je še posebej popularna med mlajšimi navijači, generacijo Y. NBA s svojimi vsebinami na družbenih omrežjih gradi vrednost svoje blagovne znamke in tako navijačem pričara kar se da pristno vzdušje iz dvorane, kar preko družbenih omrežij (Filo, Lock & Karg, 2015). Tehnologija omogoča zares dobro sliko preko TV sprejemnikov in v povezavi s družbenimi omrežij vsak navijač lahko sledi vsem dogodkom na tekmi tako vizualno, analitično kot tudi z interakcijo (Steinberg, 2018).

Tu velja poudariti zanimivost, da ekipa Golden State Warriors, ki zaseda drugo mesto po številu vseh sledilcev na družbenih omrežjih, v preteklih desetletjih ni veljala za popularno ekipo in ni bila svetovno poznana. Zaradi izjemnih uspehov v zadnjih petih letih, ravno v času razcveta družbenih omrežij, pa se je njihova popularnost izjemno dvignila in tudi vrednost njihove franšize močno povečala (Steinberg, 2018).

Liga NBA je zelo dober primer, kako se uspešno približati navijačem po celem svetu in jim prikazati čim boljše informativno in multimedijško dogajanje iz dvorane preko družbenih omrežij (Filo, Lock & Karg, 2015). V primerjavi z ostalimi ameriški športi so v prednosti in imajo največ navijačev med mlajšo publiko, pri katerih je glavno spremljanje svoje ekipe in najljubših igralcev preko družbenih omrežij. Tu predvsem zaostaja bejzbol (MLB), ki ima na Facebooku kar petkrat manj sledilcev kot NBA (License Global, 2019). Največ zaslug za tako uspešno trženje lige preko družbenih omrežij pa imajo zagotovo največji zvezdniki lige NBA, kot so LeBron James, Stephen Curry in Kevin Durant (Steinberg, 2018). Na sliki 4 lahko vidimo ligo NBA v primerjavi z drugimi ligami po številu sledilcev na štirih najbolj popularnih družbenih omrežjih.

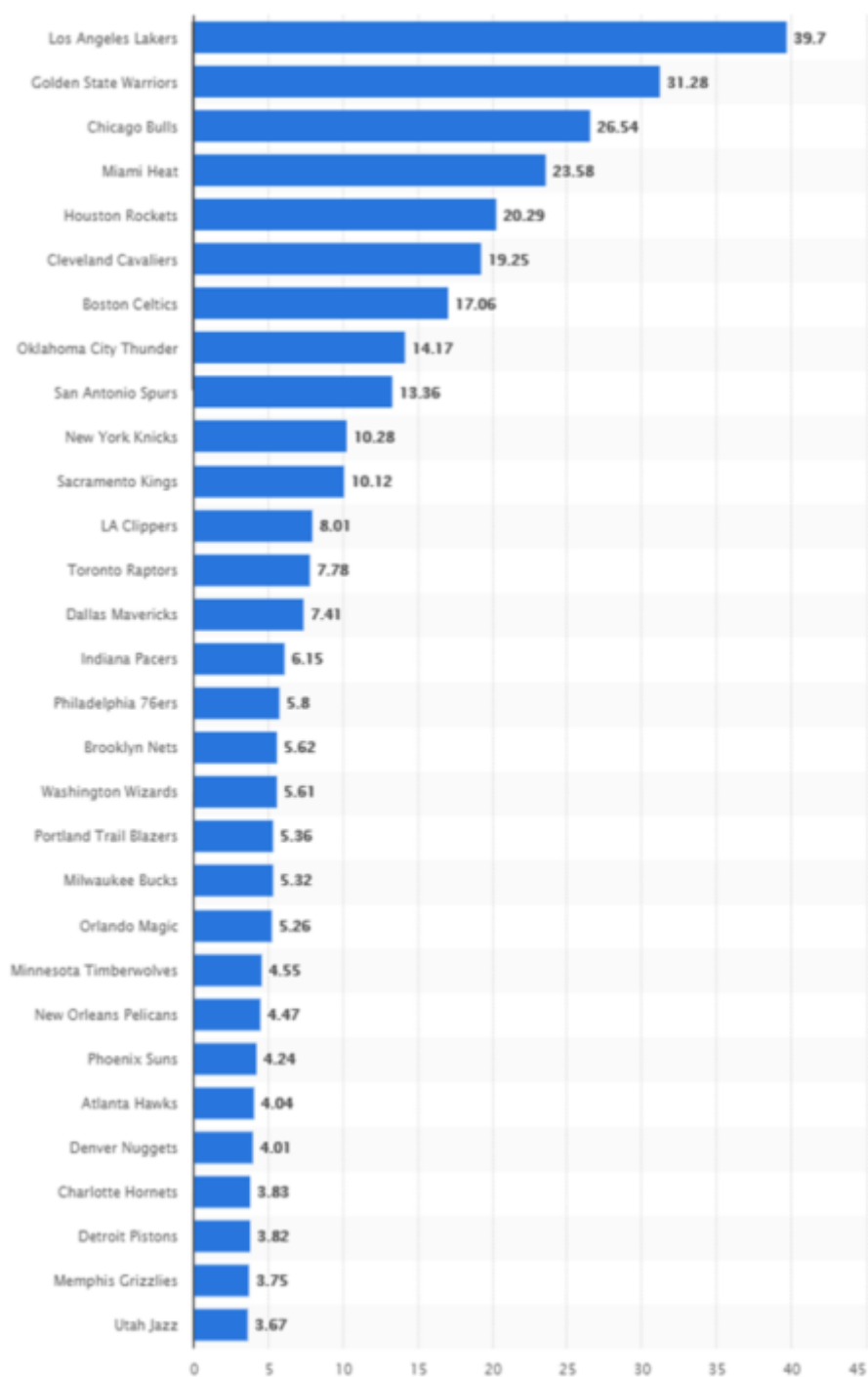
Slika 4: Število sledilcev športnih lig na družbenih omrežjih



Prirjeno po License Global (2019).

V naslednjem poglavju bom predstavil, kako in koliko ti igralci tržijo svojo vrednost preko objav na družbenih omrežjih in kako to vpliva na vrednost franšiz v ligi NBA (License Global, 2019). Družbena omrežja so postala eden izmed glavnih virov zaslužka in trženja v ligi NBA (License Global, 2019). V sezoni 2018/19 so se prihodki ekip, lige in igralcev približali milijardi dolarjev, kar je 40 % več kot v prejšnji sezoni. Je pa realno pričakovati, da se bo ta prihodek v prihodnosti še povečal (Steinberg, 2018). Zaradi izjemnih uspehov v zadnjih petih letih, ravno v času razcveta družbenih omrežij, pa se je popularnost najboljših moštev izjemno dvignila in tudi vrednost njihovih franšize močno povečala (Steinberg, 2018). Na sliki 5 vidimo število sledilcev med ekipami NBA.

Slika 5: Število sledilcev med ekipami NBA v milijonih



Prirejeno po License Global (2019).

Ocenjena vrednost znamke NBA na družbenih omrežjih je 5 milijard dolarjev (License Global, 2019). V tabeli 2 vidimo, kako so razporejeni prihodki med družbenimi omrežij. Iz tabele je razvidno, da je najbolj donosen Instagram, ki je bil zaslužen za kar 100 najbolj vrednih objav na družbenih omrežjih (License Global, 2019). V tej tabeli so zajete samo objave lige, ekip in igralcev za promocijske namene, reklame in trženja produktov.

Tabela 2: Prihodki glede na družbena omrežja v NBA

Družbeno omrežje	Število omemb znamk (trženje, reklame)	Prihodki v % od vseh družbenih omrežij
Twitter	25.920	20
Instagram	11.340	60
Ostala družbena omrežja	16.740	20

Prirjeno po License Global (2019).

Deset igralcev, ki imajo največ sledilcev na Instagramu, je prikazanih v tabeli 3 (License Global, 2019).

Tabela 3: Število sledilcev med igralci na Instagramu

Igralec	Ekipa	Število sledilcev v milijonih (Instagram)
LeBron James	Los Angeles Lakers	79
Stephen Curry	Golden State Warriors	33
Russell Westbrook	Washington Wizards	16
Kyrie Irving	Brooklyn Nets	15
Kevin Durant	Brooklyn Nets	12
James Harden	Brooklyn Nets	11
Chris Paul	Phoenix Suns	10
Paul George	Los Angeles Clippers	9
Lonzo Ball	New Orleans Pelicans	9
Carmelo Anthony	Portland Trailblazers	7

Prirjeno po License Global (2019).

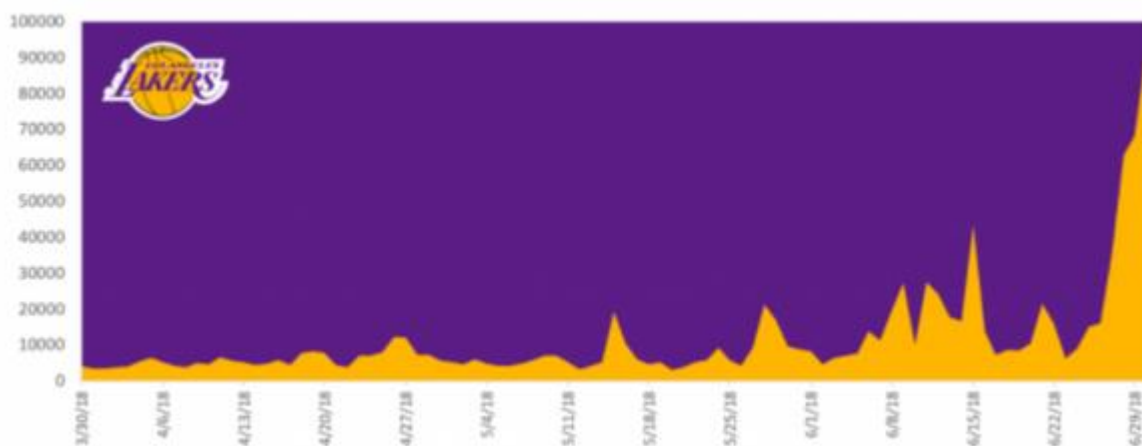
LeBron James je bil v svojih 55 promocijskih objavah o znamki Nike, ki so imele skupno vrednost kar 12,3 milijona dolarjev, najbolj trženjsko zanimiv igralec na Instagramu. Sledi mu Stephen Curry, ki je s promocijskimi objavami v vrednosti 7 milijonov dolarjev promoviral znamko Under Armour, tretji pa je Lillard s promocijo znamke Adidas v vrednosti 5,1 milijona dolarjev (Brito, 2019).

Od sledilcev pa ne profitirajo samo igralci, ampak imajo veliko od tega tudi klubi (franšize). Klubi si poizkušajo zagotoviti najboljše igralce za končen uspeh ekipe in tudi za uspešno trženje svojih produktov (Steinberg, 2018). Objave in omembe ekip na družbenih omrežjih zelo pripomorejo k večji tržni vrednosti ekip in večjim prihodkom iz družbenih omrežij (License Global, 2019).

Franšize, ki si zagotovijo najboljše igralce NBA in so tudi najbolj trženjsko zanimive, si povečajo svojo vrednost, kar pripomore k uveljavitvi blagovne znamke. Los Angeles Lakers in Golden State Warriors sta si z okrepitevami močno povečala tudi prihodke od prodaje in prihodke od TV-pravic (Brito, 2019). Zelo dobra je ponazoritev omemb na družbenih omrežjih v času, ko sta si dve izmed najbolj vrednih franšiz v ligi NBA, Los Angeles Lakers in Golden State Warriors, zagotovili dve veliki okrepitvi pred začetkom sezone, LeBrona Jamesa in Kevina Duranta.

Na sliki 6 vidimo, koliko omemb (na osi Y) je bilo na družbenih omrežjih na dan, ko si je ekipa Los Angeles Lakers zagotovila podpis igralca LeBrona Jamesa.

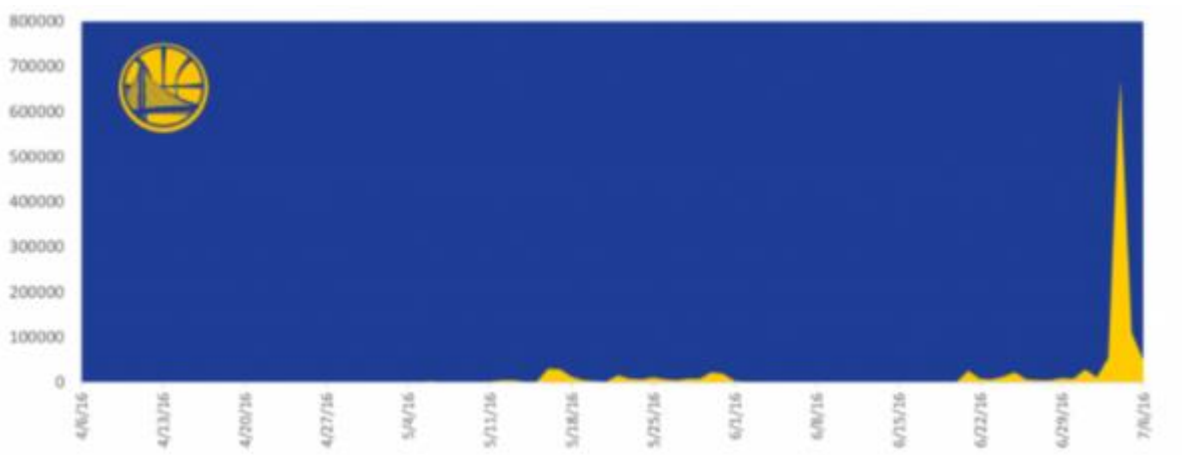
Slika 6: Vpliv podpisa LeBrona Jamesa na družbena omrežja



Prerejeno po Brito (2019).

Na sliki 7 vidimo, koliko omemb (na osi Y) je bilo na družbenih omrežjih na dan, ko si je ekipa Golden State Warriors zagotovila podpis igralca Kevina Duranta.

Slika 7: Vpliv podpisa Duranta na družbena omrežja



Prerejeno po Brito (2019).

LeBron James s posamezno promocijsko objavo na Instagramu zasluži 300.000 dolarjev. Steinberg (2018) je raziskal, kako se lastniki franšiz tega zelo dobro zavedajo in želijo imeti tako vplivne igralce v svojem klubu. Los Angeles Lakers so en dan po objavi podpisa pogodbe z LeBronom Jamesom beležili enega izmed 10 najboljših prodajnih dni svojih produktov v zgodovini franšize in pridobili kar 46 tisoč novih sledilcev v samo enem dnevu, kar je izjemno redko (Brito, 2019).

2.4 Podatkovna analitika v NBA

Analitika statističnih podatkov je v preteklem desetletju močno napredovala in igra ključno vlogo pri izbirah in analizah posameznih igralcev. Ligi NBA in MLB še posebej izstopata pri analizi in uveljavljanju podatkov (Grier & Cowen, 2011). Ko merimo prispevek igralca k ekipnim zmagam, se lahko zanašamo na več statističnih kategorij. V tem delu proučujem povezanost med prispevkom igralca in njegovo plačo, kar je možno zaradi razpoložljivosti podatkov (Grier & Cowen, 2011).

Uporaba podatkovne analitike v športu je vstopila v veljavo na začetku 21. stoletja v bejzbolu pri ekipi Oakland A's. Koncepti in teorije, ki jih je športni direktor franšize uporabljal za izgradnjo svojega ekipe, so se pokazale kot zelo uspešne in so bile kasneje posnemane in implementirane tudi v drugih bejzbolskih franšizah v ligi MLB (Lewis, 2003). Pojavilo se je vprašanje, ali se koncept lahko pokaže kot uspešen tudi v drugih športih, še posebej v ligi NBA, kjer bi to imelo velik smisel (Grier & Cowen, 2011).

Lastniki moštev zaposlujejo ljudi, ki natančno spremljajo statistiko igralca in njegove dosežke na igrišču, prav tako pa njegovo pogodbo in dolžino le-te. V tem pogledu se profesionalni šport razlikuje od drugih poklicev, kjer višina plače in pogodbe zaposlenih niso javno dostopne oz. je ta dostop otežen. Cooney (2018) v svojem članku pojasni, kakšne so prednosti in slabosti slabega dostopa do preglednosti plačil. Kot glavno prednost dostopa in objave plač navede, da zaposleni lažje primerjajo svoje plače z drugimi zaposlenimi in s tem podjetje zniža nezadovoljstvo zaposlenih o plači. Kot slabost pa navede, da bi konkurenca lahko izkoristila informacije o plačah in privabila na svojo stran najboljše kadre z malo višjo ponudbo. Ustvari se lahko tudi napetost med zaposlenimi in odhod najmanj plačanega kadra v podjetjih (Cooney, 2018). V profesionalnem športu zato lažje izmerimo vpliv povezanosti plač z uspehom ekipe, ker so podatki o uspešnosti ekipe in igralca boljši in veliko bolj transparentni (Grier & Cowen, 2011).

Bolj podrobno opišem dober primer podatkovne analitike in uporabe v športu. Uporaba in analiziranje statistike ter plač igralcev za vzpostavitev ekipe je bila zelo nazorno predstavljena v knjigi Michaela Lewisa *Moneyball: The art of winning an unfair game* (2003). V knjigi je predstavljeno, kako športni direktor bejzbolske ekipe Billy Beane v poklicni ligi basebala MLB z dobrim poznavanjem statističnih kategorij posameznikov in njihovih plač sestavi zelo konkurenčno ekipo s skoraj najnižjim proračunom v ligi. Ko je ekipo kot športni direktor prevzel Billy Beane, je bila na najnižjem mestu v ligi po finančni

sposobnosti privabljanja igralcev. Beane je skupaj s svojim bližnjim sodelavcem Paulom de Podestom natančno analiziral statistične podatke in na podlagi teh podatkov sestavljal ekipo. Skupaj sta vsakemu igralcu določila natančno statistično vrednost. Proces sestavljanja ekipe ni potekal brez težav, saj v bejzbolu ni bilo na voljo naprednih in zelo podrobnih statistik igralcev.

Večino podatkov je bilo še vedno zelo subjektivnih in ocenjenih na podlagi mnenj bejzbolskih strokovnjakov, intuicij. Billy je imel pristop, ki je temeljil na tem, da bodo statistično podkovane odločitve prinesle uspeh ekipe v sezoni. Ekipa je v sezoni 2002 zmagala 20 tekem zaporedoma in imela najnižji proračun glede na število zmag v ligi (Lewis, 2003). Tako kot v bejzbolu se je tudi v ligi NBA statistika igralcev vodila že od samega začetka lige (Faurot, 2001).

Napredek v tehnologiji je pomenil tudi vse bolj natančno in obširnejšo pridobivanje podatkov o igralcih (Barker, 2016). Ključni premik se je zgodil leta 2014, ko so v vseh dvoranah postavili številne SportVu kamere, ki analizirajo 25-krat na sekundo vsak premik igralca in žoge na igrišču (Barker, 2016). Kako se je razvijal potek analitike in podatkov v ligi NBA, vidimo v tabeli 4.

Tabela 4: Zgodovinski potek analitike in podatkov v ligi NBA

Leto	Vpeljana statistična kategorija
1955	Točke, skoki, asistence, število metov, postave igralcev
1974	Ukradene žoge ekipe, blokade, izgubljene žoge ekipe, napadalni skoki
1983	Ukradene žoge posameznih igralcev, izgubljene žoge posameznih igralcev
1994	Plus/minus statistika igralca v celotni sezoni
1997	Celotna statistika poteka tekme
2005	Sledenje igralcem na igrišču
2014	Optično sledenje igralcem na igrišču

Prerejeno po Barker (2016).

Število podatkov iz vsake tekme je postalo enormno in lastniki franšiz so v svoje ekipe začeli vabiti programerje, računalniške inženirje in strokovnjake za obdelavo podatkov. Sledil je podoben koncept, kot ga je leta 2002 uporabil Billy Beane, ki je prav tako kot prvi zaposlil strokovnjaka za analizo podatkov Paula de Podesta. Leta 2016 je vseh 30 ekip v ligi NBA imelo vsaj enega analitika zaposlenega v vodstvu kluba, leta 2006 pa samo 6 ekip (Grier & Cowen, 2011).

Frei (2016) razloži, kako je ekipa Houstona izstopala po izgradnji ekipe na podlagi analitike in igralcev, ki so statistično ustrezali konceptom vodje ekipe Daryla Moreya. Preden je Morey prišel na mesto vodje ekipe GM Houstona, je bil Houston povprečna ekipa. Skoraj vsako sezono so se uvrstili v končnico tekmovanja, vendar niso dosegli vidnejših uspehov (Frei, 2016). Kot GM ekipe moraš upoštevati želje trenerja, katere igralce si želiš v ekipi in omejen proračun, ki ti je na voljo. V ligi NBA je za razliko od bejzbola in lige NBA omejitvev

plač na ekipo v NBA. Vodje ekip so zato še bolj zavzeti za iskanje podcenjenih igralcev (Frei, 2016).

Za razliko od bejzbola je košarka veliko bolj ekipni šport, saj so igralci in njihove vloge na igrišču bolj prepletene kot v bejzbolu. Morey je zato moral najti igralce, ki imajo največji prispevek k ekipnem uspehu. Glavno vprašanje pri vseh analitikih v ligi NBA je bilo:

- Koliko boljša je moja ekipa, ko je določen igralec na igrišču?
- Koliko slabša je nasprotna ekipa, ko je določen igralec na igrišču, v primerjavi s časom, ko ga ni na igrišču? (Grier & Cowen, 2011)

Kot bi lahko navedli s primerom iz lige MLB. Lewis (2003) pokaže, kako so pri bejzbolu v podatkovni analitiki za potreben izračun zmag ekipe in izbiro pravih igralcev pri ekipi Oakland A's uporabili enačbo (1):

$$Zmaga\ v\ \% = \frac{Osvojene\ baze2}{Osvojene\ baze2 + Osvojene\ baze\ nasprotne\ ekipe2} \quad (1)$$

Pri ekipi Oakland A's so ugotovili, da mora ekipa kupiti igralce, ki ji bodo omogočili doseči 99 zmag, kar naj bi bilo dovolj za uvrstitev v končnico tekmovanja.

Za izbiro igralcev so uporabili enačbo (2) (Lewis, 2003):

$$Osvojene\ baze = \frac{(Udarci + Domači\ tek - Osvojene\ baze\ nasprotne\ ekipe) * (Osvojene\ baze + 0.7\ Ukradene\ baze\ nasprotnikov)}{(Ujeti\ udarci + Domači\ tek + Ukradene\ baze\ nasprotnikov)} \quad (2)$$

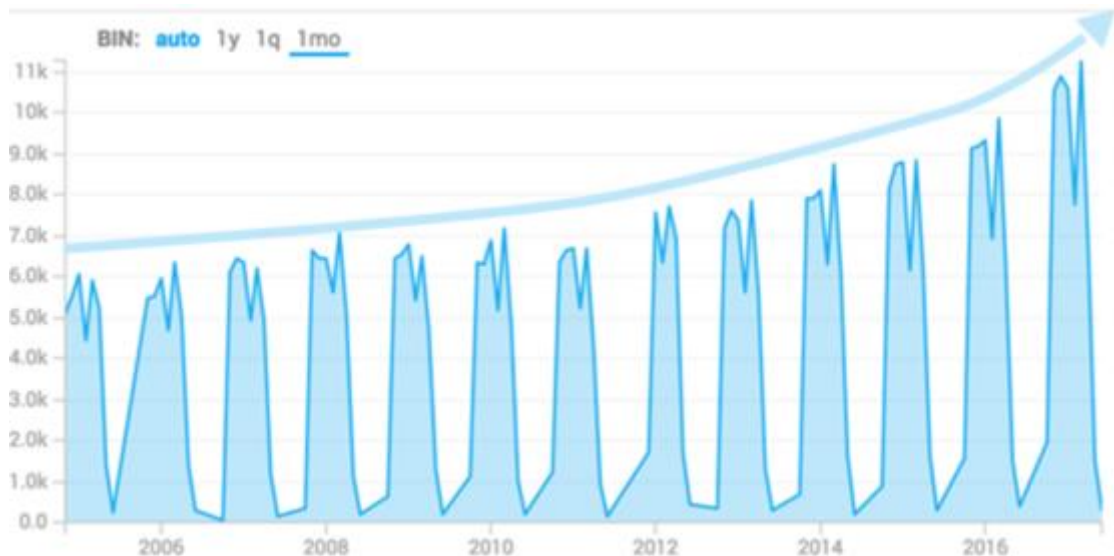
V ligi NBA tako enostavne formule za uspeh igralcev ni možno najti. Potrebno je najti igralce, ki se med seboj najboljše dopolnjujejo (Frei, 2016). Eden takih igralcev, ki ga je v svojo ekipo izbral Darly Morey, je bil Shane Battier. Shane je bil po individualni statistiki podpovprečen igralec in zato tudi slabše plačan igralec. Shane je bil odličen timski igralec, ki je svojo vlogo dobro in predvsem zelo učinkovito opravljal. Bil je zelo dober komplement super zvezdnikom v ekipah (Frei, 2016).

Tehnologija je veliko pripomogla k vse večjemu pomenu statističnih podatkov in gradnji ekip na podlagi statističnih podatkov in analiz. Podatki, ki so sedaj na voljo, pred desetimi leti niso bili dostopni (Frei, 2016). Analitiki NBA in vse bolj podrobna statistična analiza vsakega premika na igrišču NBA pa nista vplivala samo na izbor igralcev in sestavo ekipe, ampak sta spremenila način igranja košarke (Frei, 2016). Analitiki so prišli do ugotovitev, da je met za tri točke podcenjen in da bi ga morali klubi veliko bolj uporabljati. Vpeljali so statistično kategorijo tehtani odstotek zadetih metov (angl. True Shooting Percentage) in poizkušali na ta način igralcem in trenerjem prikazati, da je ekipa, ki najboljše meče za tri točke, najboljša ekipa v napadu, kar pomeni posledično več zmag (Frei, 2016). Igralci in trenerji so vse bolj upoštevali nasvete analitikov, kar se pokaže v številu metov za tri točke

vseh ekip v posameznem mesecu skozi leta. Statistična kategorija tehtan odstotek zadetih metov pokaže učinkovitost igralca glede na vrsto meta od koša, ki ga igralec vrže.

Med letoma 2016–2018, ko so že vse ekipe imele zaposlene analitike v svojih pisarnah, je statistična kategorija tehtan odstotek zadetih metov dosegla najvišji nivo v vseh sedemdesetih letih lige NBA. Na sliki 8 je prikaz števila metov za tri točke na mesec v daljšem obdobju (Frei, 2016).

Slika 8: Število metov za tri točke v obdobju 2006–2016



Prirejeno po Frei (2016).

V enačbi 3 prikazan izračun tehtanega odstotka zadetih metov:

$$\text{Tehtan odstotek zadetih metov}(\%) = \frac{\text{Število doseženih točk igralca}}{2(\text{Število vseh metov igralca} + (0.44 \times \text{Število vrženih prostih metov igralca}))} \quad (3)$$

Prirejeno po Basketball Reference (2021).

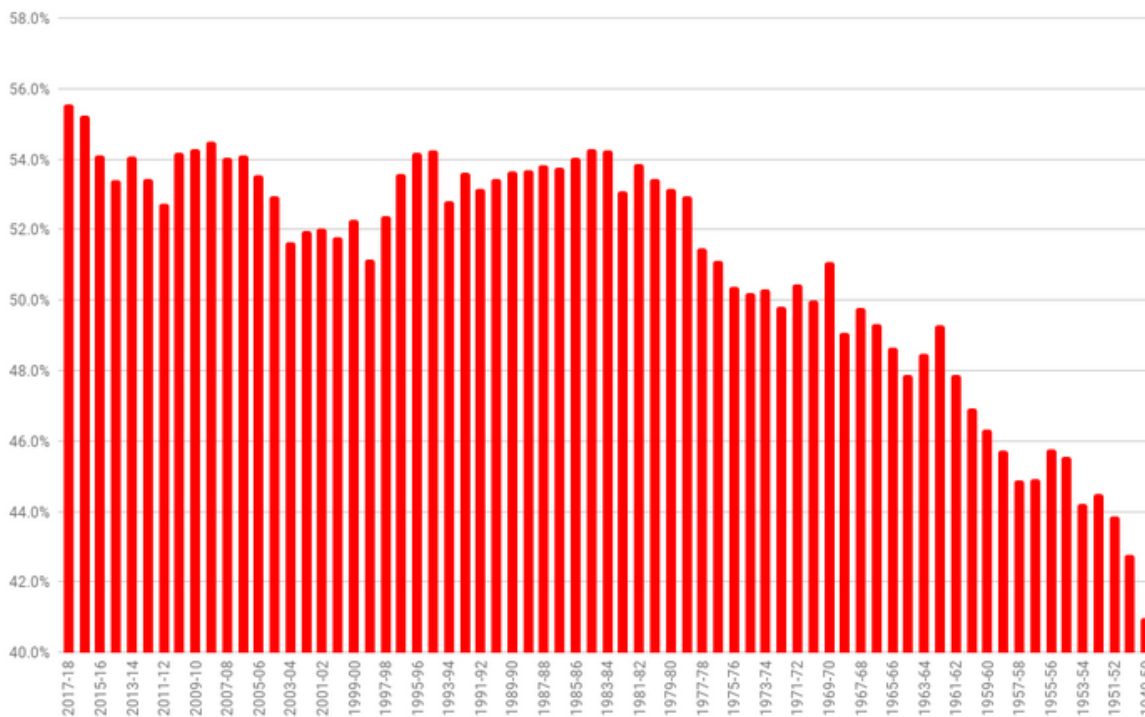
Močan vpliv analitikov na trenerje in igralce se kaže tudi v trendu statistične kategorije tehtan odstotek zadetih metov (Frei, 2016).

Prispevek k zmagi na skupno dolžino igralnega časa, ki ga posamezen igralec prispeva k ekipi, se lahko tudi meri v statistični kategoriji prispevek k zmagi na skupno dolžino igralnega časa (angl. Win share per 48 minute). S to statistično kategorijo poskušamo razvrstiti igralce, ki imajo večji ali manjši vpliv na končni uspeh ekipe (Frei, 2016).

Prispevek k zmagi na skupno dolžino igralnega časa se izračuna kot seštevek napadalnega deleža zmag in obrambnega deleža zmag posameznega igralca. Napadalni prispevek k zmagi se izračuna kot količnik napadalnega prispevka igralca in njegove ekipe s povprečjem

napadalnih prispevkov igralcev in ekip v ligi (Basketball Reference, 2021). Na sliki 9 je prikazan tehtan odstotek zadetih metov skozi obdobje sedemdesetih let (Frei, 2016).

Slika 9: Tehtan odstotek zadetih metov (%) 1949–2018



Prirejeno po Basketball Reference (2021).

Napadalni prispevek je sestavljen iz izračunanih točk, na katere ima igralec neposredni vpliv, skupno število posesti v igri, pri katerih je bil igralec na igrišču, in vpliv igralca na napadalno razliko svoje ekipe. Napadalni in obrambni prispevek pojasnim z imaginarnimi podatki in izračunom, kasneje pa to ponazoril še na primeru LeBrona Jamesa iz določene sezone v enačbah (4-6) (Basketball Reference, 2021).

Če je povprečen napadalni prispevek igralca v ligi 1 doseženo točko na posest in je imel igralec Matic skupno v sezoni 500 napadalnih posesti, je njegov pričakovan točkovni izkupiček 500. Matic je dosegel 590 točk, torej je njegov napadalni prispevek (0,92 je utež, ki se uporablja pri izračunu zaradi matematičnih popravkov) prikazan v enačbi (4):

$$\text{Napadalni prispevek Matica} = 590 - (500 * 0,92) = 130 \quad (4)$$

Če je povprečni obrambni prispevek v ligi 1 prejeta točka na posest in je imel igralec Matic skupno v sezoni 600 obrambnih posesti, je njegov pričakovan prejeti točkovni izkupiček 600. Matic je prejel 500 točk, torej je njegov obrambni prispevek (1,08 je utež, ki se uporablja zaradi matematičnih popravkov) prikazan v enačbi (5):

$$\text{Obrambni prispevek Matica} = (1,08 * 600) - 500 = 148 \quad (5)$$

V sezoni 2008/09 je imel LeBron James 13,73 napadalnega deleža zmag na odigranih 48 min. Razloženo v enačbi (6):

$$(13,73 = \text{Napadalni prispevek k zmagam}) = (\text{razlika v napadu, ki je posledica njegovega prispevka na igrišču} = 424,8) \div (\text{Povprečje napadnega učinka igralcev v ligi} = 30,95)(6)$$

Obrambni delež zmag se izračuna kot količnik obrambnega prispevka igralca in njegove ekipe s povprečjem obrambnih prispevkov igralcev in ekip v ligi. Obrambni prispevek je sestavljen iz razlike v obrambi, ki je posledica igralčevega prispevka na igrišču in delitelja povprečnega obrambnega učinka igralcev v ligi (Basketball Reference, 2021). Razloženo v enačbi 7:

$$(6,54 = \text{obrambni prispevek k zmagam}) = (\text{razlika v napadu, ki je posledica njegovega prispevka na igrišču} = 202,5) \div (\text{Povprečje obrambnega učinka igralcev v ligi} = 30,95) \quad (7)$$

Prispevek k zmagi na skupno dolžino igralnega časa je lahko tudi negativna vrednost, kar pomeni, da igralec negativno prispeva k zmagam ekipe in izničuje pozitiven prispevek deleža zmag svojih soigralcev (Basketball Reference, 2021).

V tabeli 5 in sliki 10 upoštevam statistično kategorijo prispevek k zmagi na skupno dolžino igralnega časa. Čas je določen na 48 minut, prispevek k zmagi pa je preračunan na 48 minut igralnega časa. S tem izničimo časovno komponento in tako lažje primerjamo prispevek k zmagi posameznega igralca. V tabeli 5 je prikazanih najboljših 10 igralcev po prispevku k zmagi na 48 minut v sezoni 2019.

Tabela 5: Najboljših 10 igralcev po prispevku k zmagi na 48 minut v sezoni 2019

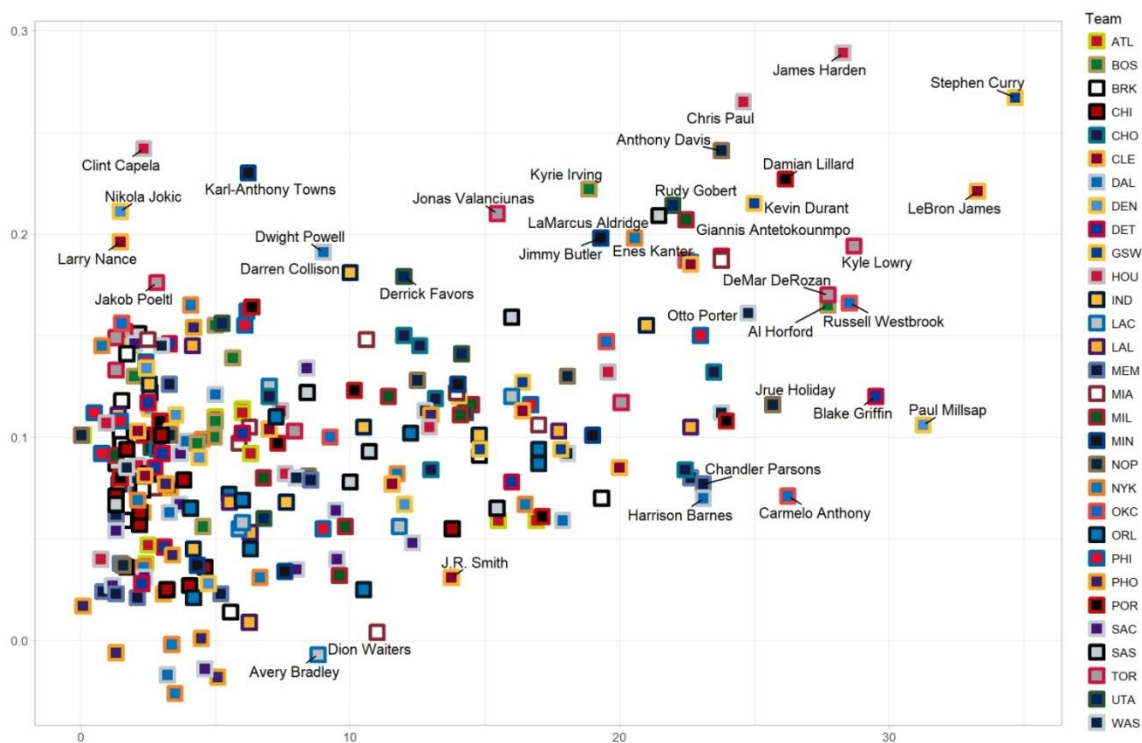
Vrstni red	Igralci	Prispevek k zmagi igralca na 48 minut
1	James Harden	0,292
2	Stephen Curry	0,268
3	Chris Paul	0,254
4	Anthony Davis	0,247
5	Clint Capela	0,230
6	Karl Anthony Towns	0,226
7	Damian Lillard	0,224
8	LeBron James	0,215
9	Rudy Gobert	0,215
10	Nikola Jokic	0,205

Prirjeno po Basketball Reference (2021).

S to statistično kategorijo, ki ne spada med osnovne statistične kategorije in nima več desetletne zgodovine beleženja kot nekatere druge kategorije, sem skušal pokazati tudi malo bolj analitično ozadje razumevanja razmerja med plačo igralca in prispevkom k zmagi na dolžino igralnega časa na 48 minut. Slika 10 prikazuje razmerje med plačo igralca in

prispevkom k zmagi na dolžino igralnega časa na 48 minut na tekmo v sezoni 2018/19. Na vodoravni osi je plača igralca v milijonih dolarjev, na navpični osi pa prispevek k zmagi igralca.

Slika 10: Razmerje med plačo igralca in deležem zmag igralca na 48 minut v sezoni 2018/19



Prirjeno po Basketball Reference (2021).

Na sliki 10 lahko vidimo, da gre za srednje močno pozitivno povezanost in da bi v prihodnje ta statistična kategorija tudi lahko postala ena ključnih, ko bodo športni direktorji ter analitiki iskali podcenjene igralce. Sicer pa je pri nižjih plačah kar velika razpršitev in zgostitev, bolj jasna povezava se pokaže šele, ko analiziramo zgornji desni kot slike 10.

Slika 10 prikazuje razmerje med plačo igralca in prispevkom k zmagi na dolžino igralnega časa na 48 minut na tekmo v sezoni 2018/19. Na vodoravni osi je plača igralca, na navpični pa prispevek k zmagi igralca.

2.5 Konceptualni model in raziskovalna vprašanja

V okviru magistrskega dela skušam odgovoriti na raziskovalna vprašanja: Kakšna je povezava med prispevkom igralca in njegovo plačo? Kako razpršenost plač vpliva na uspeh ekipe? Kakšna je korelacija med izdatki za plače ekip in uspešnostjo ekip? Na podlagi literature sem postavil hipoteze, ki jih predstavljam v sledečih poglavjih.

2.5.1 Individualni vidiki uspešnosti in odigrane minute na tekmo

V tej kategoriji preverjam raziskovalna vprašanja, ki predpostavljajo pozitivno/negativno povezanost individualnih statističnih kategorij s plačo.

Podobne študije so bile narejene tako za ligo NBA kot tudi ostale profesionalne lige v Združenih državah Amerike. Eno izmed takih raziskav sta naredila Torgler in Schmidt (2005), ki sta raziskovala povezanost plač v nemškem nogometu z dosežki igralcev in ekip. Peck (2012) je naredil regresijsko analizo s plačami in statističnimi podatki 710 igralcev NHL. Zaključil je, da obstaja pozitivna, značilna povezava med plačami, doseženimi goli, podajami, asistencami in številom odigranih tekem. Na podlagi teh raziskav sem tudi sam predvidel, da bo tudi za ligo NBA veljala pozitivna povezanost med individualnimi statističnimi kategorijami in plačo igralca. Sledijo hipoteze vezane na prvo raziskovalno vprašanje o povezavi plače in individualnega vidika uspešnosti.

- H1: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in odigranimi minutami na tekmo.
- H2: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in povprečnim številom točk na tekmo.
- H3: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in povprečnim številom skokov na tekmo.
- H4: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in povprečnim številom ukradenih žog na tekmo.
- H5: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in povprečnim številom asistenc na tekmo.
- H6: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in povprečnim številom blokad na tekmo.
- H7: Obstaja negativna povezanost med plačo igralca in povprečnim številom izgubljenih žog na tekmo.
- H8: Obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in tehtanim odstotkom zadetih metov.

2.5.2 Ekipni vidiki uspešnosti

Če primerjamo podjetja v določenih panogah s franšizo NBA pri razpršenosti plač, vidimo, da je težko najti dobro primerjavo. Narejenih je bilo veliko študij, ki so skozi različna obdobja v ameriških profesionalnih ligah poizkušale pokazati, ali večja razpršenost plač znotraj ekip pomeni tudi več zmag in s tem večjo uspešnost ekipe. Berri in Jewell (2004) sta naredila zelo podobno raziskavo že leta 2004 in prav tako uporabila standardni odklon plač igralcev v ligi NBA znotraj posameznih ekip. Prišla sta do ugotovitve, da ima razpršenost plač pozitiven, šibak vpliv na število zmag ekipe. Povezavo med razpršenostjo plač in dosežki ekip v zaprtih ligah sta na primeru lige NFL preučevala Mondello in Maxcy (2009). Na podlagi teh raziskav sem tudi sam predvidel, da bo tudi za ligo NBA veljala pozitivna

povezanost med koeficientom variacije plač in številom zmag ekipe ter tudi, da izdatki za plače ekip pozitivno vplivajo na število zmag v rednem delu sezone.

Hipoteze, vezane na drugo in tretje raziskovalno vprašanje o povezavi plač in ekipnega vidika uspešnosti, so navedene v nadaljevanju:

- H9: Obstaja pozitivna povezanost med razpršenostjo plač in številom zmag ekipe.
- H10: Obstaja pozitivna povezanost med koeficientom variacije plač in številom zmag ekipe.
- H11: Izdatki za plače ekip pozitivno vplivajo na število zmag v rednem delu sezone.

3 EMPIRIČNA RAZISKAVA O POVEZAVI MED PLAČAMI IGRALCEV IN NJIHOVO USPEŠNOSTJO

3.1 Metodologija

3.1.1 Opredelitev vzorca in podatkov za analizo

Empirični del magistrskega dela izvedem s preizkušanjem postavljenih hipotez. Populacijo sestavljajo vsi igralci oz. ekipe v ligi NBA v sezoni 2018/19. Opazovani posamezniki so bili vsi igralci v ligi NBA, ki so odigrali dovolj tekem, da so bili zabeleženi v statistiko. Skupno število igralcev, vključenih v analizo, je bilo 204. V drugem delu empiričnega dela vzamem v vzorec vse klube v ligi NBA, ko bom preverjal hipoteze o razpršenosti plač in hipotezo o izdatku za plače ekip. Skupno število ekip, vključenih v analizo, je 30.

Vse statistične podatke sem dobil iz spletnega vira Basketball-Reference.com (2021). Na spletnem viru Basketball-Reference.com so na razpolago vsi osnovni, kot tudi bolj napredni in podrobni statistični podatki igralcev in ekip. Časovni okvir podatkov na strani je vse od samega začetka lige NBA leta 1947 pa do danes. Na tem spletnem viru sem pridobil tako podatke o plačah igralcev, izdatkov za plače igralcev ekip kot tudi statistične podatke, ki sem jih uporabil kot spremenljivke v svoji empirični analizi. Spletni vir Basketball-Reference.com (2021) je zanesljiv in je bil uporabljen tudi v člankih in strokovnih delih, ki sem jih uporabil kot vir za svoje delo.

3.1.2 Opredelitev mer posameznih spremenljivk

Kirkwood (2015) je opredelil najbolj pomembne individualne statistične kategorije, ki ključno vplivajo na zmago ekipe. To so:

- povprečno število odigranih minut,
- povprečno število skokov na tekmo,
- povprečno število točk na tekmo,

- povprečno število podaj (asistenc) na tekmo,
- ukradene žoge na tekmo,
- blokade na tekmo,
- izgubljene žoge na tekmo,
- tehtan odstotek zadetih metov.

Vse te statistične kategorije primerjam s plačo igralcev in opazoval, kako močna je povezanost med plačo igralca in posamezno statistično kategorijo. Povezanost bom meril s Pearsonovim koeficientom korelacije.

Odigrane minute na tekmo: To je statistična časovna kategorija, ki zajema vrednosti od 1,2 do 40,8. Tekma lige NBA traja 48 minut, v primeru izenačenega rezultata pa sledijo podaljški po 5 minut. V povezavi z odigranimi minutami na tekmo preverjam hipotezo, v kateri me zanima, kakšna je povezanost med odigranimi minutami na tekmo igralca in plačo igralca.

Točke na tekmo: Ta statistična kategorija meri povprečno število doseženih točk posameznega igralca na tekmo. Zajema vrednosti od 0 do 32,3. V povezavi z doseženimi točkami na tekmo preverjam hipotezo, v kateri me zanima, kakšna je povezanost med doseženimi točkami na tekmo in plačo igralca.

Skoki na tekmo: Število skokov je statistična kategorija, ki je vsota napadalnih in obrambnih skokov posameznega igralca na tekmo. Skok se pripiše igralcu, ki uspešno pridobi žogo v posest po zgrešenem metu. Zajema vrednosti od 0 do 13 skokov na tekmo. V svojih hipotezah preverjam povezanost med povprečnim številom skokov na tekmo in plačo igralca.

Asistence na tekmo: Asistenca je statistična kategorija, ki se v košarki meri z uspešno podajo za dosežen koš. Asistenca je dodeljena igralcu, ki zadnji uspešno poda pred doseženim košem. Zajema vrednosti od 0 do 10,6 asistence na tekmo. V svojih hipotezah preverjam povezanost med povprečnim številom asistenc na tekmo in plačo igralca.

V tabeli 6 so vidni povprečna vrednost, srednja vrednost, minimum, maksimum in standardni odklon statistični kategorij za vse igralce NBA, ki jih bom obravnaval v analizi, v sezoni 2018/19.

Plača v dolarjih: Plača v dolarjih predstavlja mojo odvisno spremenljivko in je vključena v vse moje hipoteze. Pri plačah igralcev zajema vrednosti od 79.030 dolarjev do 37.457.154 dolarjev, V svojih hipotezah primerjam povezanost plače z različnimi statističnimi kategorijami. V tabeli 7 vidimo deset najbolje plačanih igralcev v sezoni 2018/19.

Tabela 6: Prikaz statističnih kategorij in vrednosti

Spremenljivke	Število opazovanih enot (N)	Povprečna vrednost	Mediana (srednja vrednost)	Minimum	Maksimum	Std. odklon
Odigrane minute na tekmo	204	20	20,6	1,2	40,8	12,1
Plača v dolarjih	204	8.811.927	5.293.500	79.030	37.457.154	8.868.707
Točke na tekmo	204	8,7	6,8	0	32,3	7,3
Skoki na tekmo	204	3,7	3,4	0	13	2,8
Asistence na tekmo	204	1,9	1,2	0	10,6	2
Ukradene žoge na tekmo	204	0,6	0,5	0	2,8	0,5
Blokade na tekmo	204	0,4	0,2	0	2,6	0,5
Izgubljene žoge na tekmo	204	1,1	0,8	0	4,6	1
Tehtan odstotek zadetih metov(%)	204	57	57	47	68	4

Vir: lastno delo.

Tabela 7: Deset najbolje plačanih igralcev v sezoni 2018/19

Vrstni red	Igralec	Plača v dolarjih
1.	Stephen Curry	37.457.154
2.	Russell Westbrook	35.665.000
3.	LeBron James	35.654.150
3.	Chris Paul	35.654.150
5.	Kyle Lowry	32.700.000
6.	Blake Griffin	31.873.932
7.	Gordon Hayward	31.214.295
8.	James Harden	30.570.000
9.	Paul George	30.560.700
10.	Mike Conley	30.521.115

Prirjeno po Basketball Reference (2021).

Ukradene žoge na tekmo: To je statistična kategorija, ki meri število pridobljenih žog igralca na tekmo. Ukradena žoga je dodeljena igralcu, ki uspešno vzame žogo nasprotniku in pridobi posest. Zajema vrednosti od 0 do 2,8 ukradene žoge na tekmo. V svojih hipotezah preverjam povezanost med povprečnim številom ukradenih žog na tekmo in plačo igralca.

Blokade na tekmo: To je statistična kategorija, ki meri število blokad igralca na tekmo. Blokada je dodeljena igralcu, ki uspešno blokira met nasprotnemu igralcu. Zajema vrednosti od 0 do 2,6 blokade na tekmo. V svojih hipotezah preverjam povezanost med povprečnim številom blokad na tekmo in plačo igralca.

Izgubljene žoge na tekmo: Izgubljena žoga se pripiše igralcu, ki izgubi posest žoge izven igrišča ali pa mu žogo ukrade nasprotnik. Je edina izmed mojih spremenljivk, kjer manjša vrednost pomeni večji pozitivni učinek. Zajema vrednosti od 0 do 4,6 blokade na tekmo. V svojih hipotezah preverjam povezanost med povprečnim številom izgubljenih žog na tekmo in plačo igralca.

Tehtan odstotek zadetih metov: To je statistična kategorija, ki pokaže učinkovitost igralca glede na razdaljo meta od koša, ki ga igralec vrže. Zajema vrednosti od 47 % do 67 % zadetih metov. V svojih hipotezah preverjam povezanost med tehtanim odstotkom zadetih metov in plačo igralca.

Izdatki za plače ekip: To je spremenljivka, ki se nanaša na izdatke za plače igralcev, ki jih namenjajo ekipe igralcem v celotni sezoni. Zajema vrednosti od 79.180.081 dolarjev do 153.171.497 dolarjev. V svojih hipotezah preverjam povezanost med izdatkom za plače ekip in številom zmag ekipe v rednem delu sezone. V tabeli 8 prikazujem vrstni red ekip in izdatki za plače.

Standardni odklon plač: To je spremenljivka, ki sem jo meril s pomočjo standardnega odklona plač posameznih ekip. Vrednosti standardnih odklonov se gibljejo med 4,7 in 11,3 milijona dolarjev. Najmanjšo razpršenost plač ima Dallas (4,7), največjo pa Houston (11,3). V svojih hipotezah preverjam povezanost med uspešnostjo ekip in pripadajočimi standardnimi odkloni.

Število zmag v rednem delu sezone: To je spremenljivka, ki pokaže, koliko zmag je posamezen klub dosegel v rednem delu sezone. Zajema vrednosti od 19 zmag do 60 zmag. V svojih hipotezah preverjam povezanost med uspešnostjo ekip (zmage v rednem delu sezone) in pripadajočimi standardnimi odkloni. Uspešnost ekip sem meril z zmagami v rednem delu sezone, ker se vse ekipe med seboj pomerijo vsaj dvakrat in tako dobimo boljše preglednico uspešnosti ekip. V tabelo sem kot dodatno spremenljivko dodal še končni vrstni red po končnici. V tabeli 8 so prikazani vrstni red ekip in izdatki za plače ter število zmag v rednem delu sezone.

Tabela 8: Vrstni red ekip in izdatki za plače

Končni vrstni red po končnici	Ekipa	Izdatek za plače v dolarjih	Število zmag v rednem delu sezone
1	Toronto	137.793.831	58
2	Golden State	146.291.276	57
3	Milwaukee	130.988.604	60
4	Portland	130.256.600	53
5	Denver	118.327.016	54
6	Houston	126.474.100	53
7	Philadelphia	115.127.167	51
8	Boston	125.334.993	49
9	Utah	113.826.156	50
10	Oklahoma City	144.916.427	49
11	Indiana	110.724.804	48
11	Indiana	110.724.804	48
12	San Antonio	121.588.790	48
13	LA Clippers	118.026.816	48
14	Brooklyn	118.850.600	42
15	Orlando	114.394.213	42
16	Detroit	126.557.932	41
17	Miami	153.171.497	39
18	Memphis	126.107.461	33
19	Washington	123.747.588	32
20	New York	123.387.454	17
21	Cleveland	123.255.073	19
22	Minnesota	121.962.221	36
23	Charlotte	121.427.859	39
24	New Orleans	116.052.756	33
25	Chicago	112.598.201	22
26	Phoenix	108.692.835	19
27	LA Lakers	107.225.482	37
28	Sacramento	101.466.920	39
29	Dallas	86.958.881	33
30	Atlanta	79.180.081	29

Prيرهeno po Basketball Reference (2021).

V svojih hipotezah preverjam povezanost med uspešnostjo ekip (zmage v rednem delu sezone) in pripadajočimi koeficienti variacije. V tabeli 9 so predstavljeni izdatki ekip za plače, število zmag v rednem delu sezone, standardni odklon plač in koeficient variacije v

odstotkih. V tabelo sem kot dodatno spremenljivko dodal še končni vrstni red po končnici za boljšo preglednost.

Tabela 9: Ekipe in njihovi pripadajoči standardni odkloni ter koeficienti variacije

Končni vrstni red po končnici	Ekipa	Izdatek za plače (v milijonih \$)	Število zmag v rednem delu sezone	Std. odklon plač (v milijonih \$)	Koeficient variacije v %
1	Toronto	138	58	10,3	114
2	Golden State	146	57	11,1	120
3	Milwaukee	131	60	6,8	98
4	Portland	130	53	8,3	113
5	Denver	118	54	8,9	114
6	Houston	126	53	11,3	111
7	Philadelphia	115	51	7,2	102
8	Boston	125	49	9,9	111
9	Utah	114	50	6,5	86
10	Oklahoma City	145	49	11,1	115
11	Indiana	111	48	5,4	97
12	San Antonio	122	48	7,7	107
13	LA Clippers	118	48	5,1	87
14	Brooklyn	119	42	6	91
15	Orlando	114	42	6,4	90
16	Detroit	127	41	8,8	119
17	Miami	153	39	8,8	86
18	Memphis	126	33	8,5	123
19	Washington	124	32	8,1	98
20	New York	123	17	7,2	99
21	Cleveland	123	19	7	90
22	Minnesota	122	36	7,2	100
23	Charlotte	121	39	6,8	83
24	New Orleans	116	33	7,7	114
25	Chicago	113	22	6,85	115
26	Phoenix	109	19	4,98	86
27	LA Lakers	107	37	8,55	120
28	Sacramento	101	39	5,31	98
29	Dallas	87	33	4,68	96
30	Atlanta	79	29	6,83	109

Prerejeno po Basketball Reference (2021).

Koeficient variacije standardnih odklonov plač: To je statistični kazalec, ki prikazuje razpršitev statističnih enot okoli aritmetične sredine njihove statistične populacije. Definiran

je kot razmerje med standardnim odklonom in aritmetično sredino; od standardnega odklona, ki prav tako prikazuje razpršenost statističnih enot, pa se razlikuje po tem, da je merjen v odstotkih in ga je zato moč uporabiti za primerjavo razpršenosti enot različnih statističnih populacij (Ograjenšek, Pfajfar & Bregar, 2009). Omogoča primerjavo različnih pojavov glede variabilnosti. Koeficient variacije pove, kolikšen odstotek vrednosti aritmetične sredine zavzema standardni odklon. Večji kot je, večja je razpršenost podatkov. Največjo uporabo v praksi je dobil zaradi preprostega izračuna in vidnosti rezultata (Ograjenšek, Pfajfar & Bregar, 2009).

3.2 Rezultati

Rezultate preverjanja zastavljenih hipotez poročam v treh sklopih glede na pomen:

- odigranih minut,
- različnih individualnih vidikov uspešnosti,
- ekipnih vidikov uspešnosti.

Pri vsakem sklopu sem preveril povezanost plače s pripadajočo statistično kategorijo. V tabeli 10 je prikazana povezanost plače in pripadajočih statističnih kategorij.

Tabela 10: Povezanost plače in pripadajočih statističnih kategorij

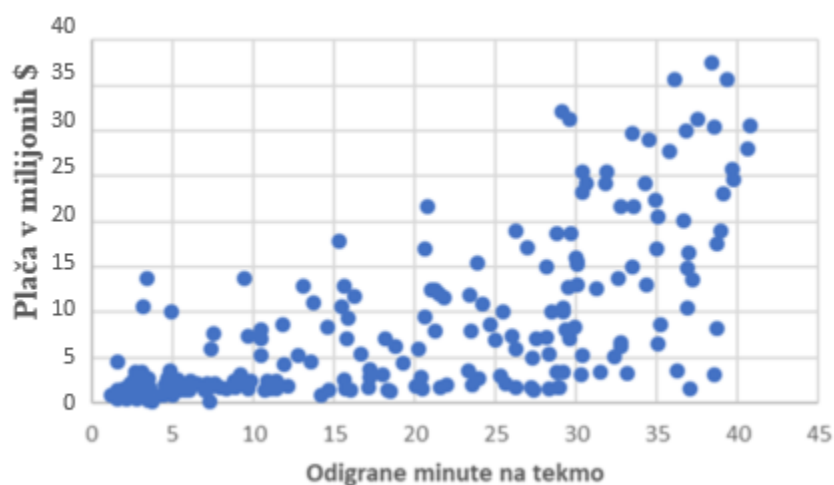
Statistična kategorija	Povezanost s plačo igralca
Odigrane minute na tekmo	0,654
Točke na tekmo	0,691
Skoki na tekmo	0,587
Asistence na tekmo	0,622
Ukradene žoge na tekmo	0,571
Blokade na tekmo	0,352
Izgubljene žoge na tekmo	0,677
Tehtan odstotek zadetih metov	0,167

Vir: lastno delo.

3.1.3 Povezanost med odigranimi minutami na tekmo in plačo igralca

Na sliki 11 je grafično prikazana povezanost med odigranimi minutami in plačo igralca.

Slika 11: Povezanost med odigranimi minutami na tekmo in plačo igralca



Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,65. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med plačo in odigranimi minutami na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 1, saj obstaja povezanost med plačo igralca in odigranimi minutami na tekmo.

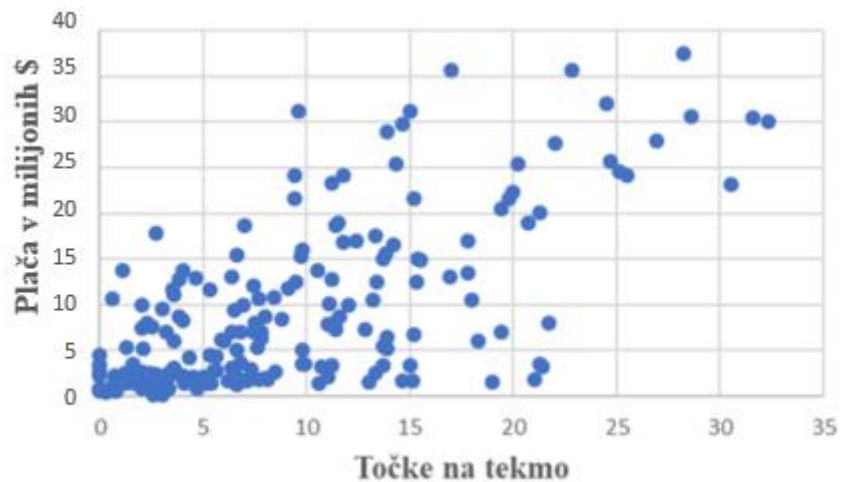
3.1.4 Individualni vidiki uspešnosti

V tej kategoriji preverjam individualne statistične kategorije in njihovo povezanost s plačo. Peck (2012) je naredil regresijsko analizo s plačami in statističnimi podatki 710 igralcev NHL, sam pa bom naredil analizo in preveril povezavo za igralce NBA. V vzorcu je bilo 204 igralcev NBA.

Na trgu dela si lahko vsak posameznik najde primerno zaposlitev tako po finančnih kot tudi delovnih zahtevah. Pri tem ne obstaja najvišja omejitev plače, ki jo lahko dobi glede na svoje izkušnje na trgu dela. V ligi NBA so te omejitve natančno dogovorjene in pogajanja potekajo med igralci, ki so milijonarji in lastniki, ki so milijarderji. Gre za najvišji nivo trga dela, tako na finančnem kot tekmovalnem nivoju.

Za vsakega izmed individualnih vidikov uspešnosti bom grafično pokazal povezanost s plačo in potem na podlagi dobljenega Pearsonovega korelacijskega koeficienta sprejel ali zavrnil hipotezo. Na sliki 12 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in doseženimi točkami na tekmo.

Slika 12: Povezanost med plačo igralca in doseženimi točkami na tekmo



Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,69. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med plačo in doseženimi točkami na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 2, saj obstaja povezanost med plačo igralca in doseženimi točkami na tekmo.

Na sliki 13 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in skoki na tekmo. Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,58. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med plačo in številom skokov na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 3, saj obstaja povezanost med plačo igralca in številom skokov na tekmo.

Slika 13: Povezanost med plačo in skoki na tekmo



Vir: lastno delo.

Na sliki 14 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in ukradenimi žogami na tekmo.

Slika 14: Povezanost med plačo in ukradenimi žogami na tekmo



Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,57. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med plačo in ukradenimi žogami na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 4, saj obstaja povezanost med plačo igralca in ukradenimi žogami na tekmo. Na sliki 15 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in asistencami na tekmo.

Slika 15: Povezanost med plačo in asistencami na tekmo

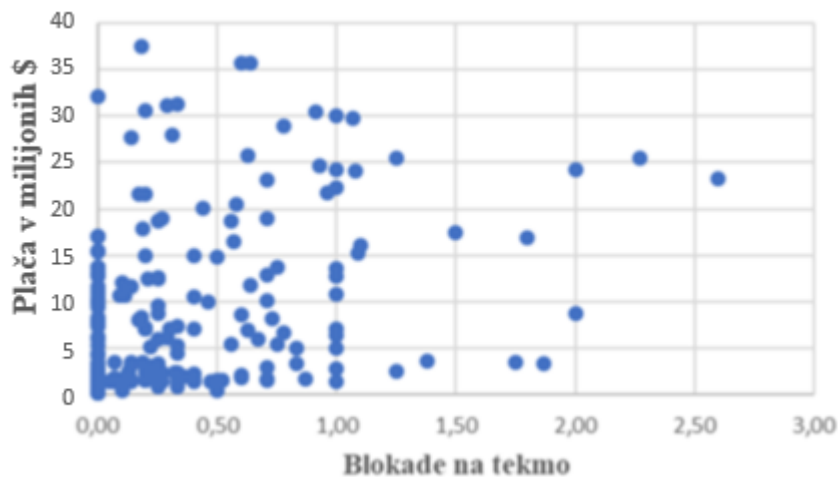


Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,58. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med plačo in asistencami na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 5, saj obstaja povezanost med plačo igralca in asistencami na tekmo.

Na sliki 16 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in povprečnim številom blokad na tekmo.

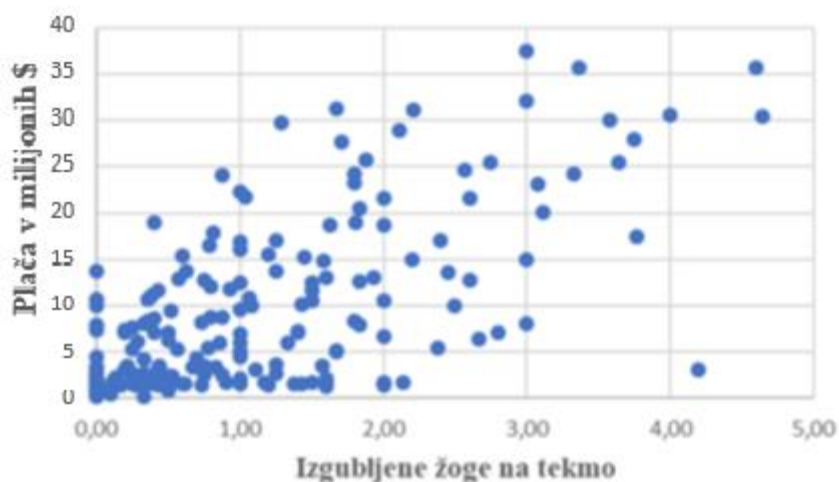
Slika 16: Povezanost med povprečnim številom blokad na tekmo in plačo igralca



Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,32. Obstaja torej majhna/šibka povezanost med plačo in povprečnim številom blokad na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 6, saj obstaja povezanost med plačo igralca in povprečnim številom blokad na tekmo. Na sliki 17 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in izgubljenimi žogami na tekmo.

Slika 17: Povezanost med plačo in izgubljenimi žogami na tekmo

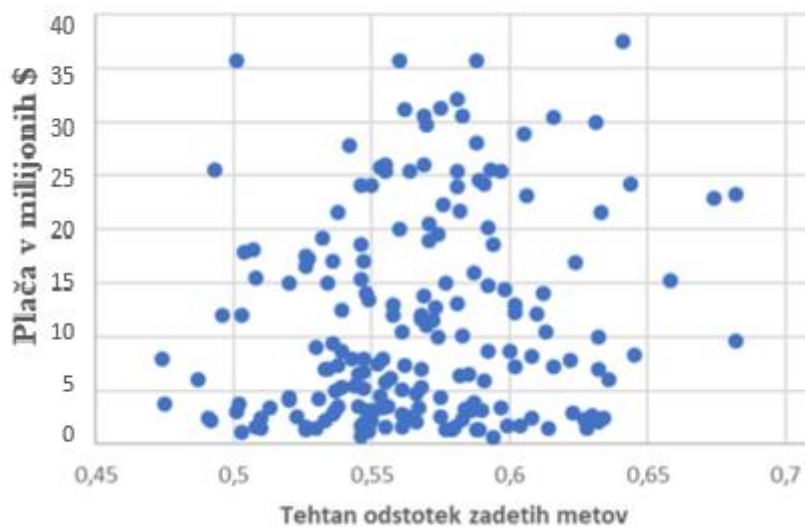


Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,67. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med plačo in izgubljenimi žogami na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko

torej zavrnamo hipotezo 7, saj obstaja pozitivna povezanost med plačo igralca in izgubljenimi žogami na tekmo. Na sliki 18 vidimo grafičen prikaz povezanosti med plačo igralca in tehtanim odstotkom zadetih metov.

Slika 18: Povezanost med plačo in tehtanim odstotkom zadetih metov



Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,16. Obstaja torej neznatna povezanost med plačo in tehtanim odstotkom zadetih metov na tekmo. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 8, saj obstaja povezanost med plačo igralca in tehtanim odstotkom zadetih metov.

3.1.5 Ekipni vidiki uspešnosti

V vzorec sem vzel vse klube v ligi NBA, ko sem preverjal hipoteze o razpršenosti plač in hipotezo o izdatku za plače ekip. Skupno število ekip, vključenih v analizo, je 30. V tabeli 11 sem prikazal povezanost med standardnim odklonom plač, številom zmag v rednem delu sezone in koeficientom variacije.

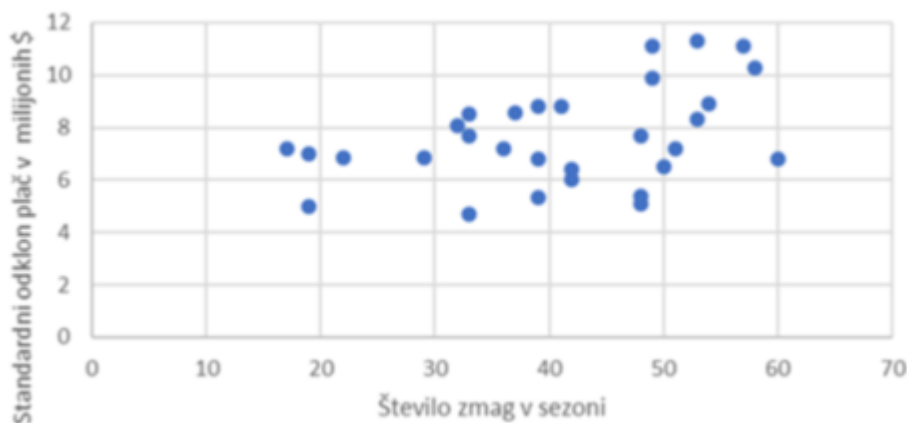
Tabela 11: Povezanost med standardnim odklonom plač, številom zmag v rednem delu sezone in koeficientom variacije

Povezava	Izdatki za plače ekip	Število zmag v rednem delu sezone	Standardni odklon plač
Standardni odklon plač		0,422	
Koeficient variacije		0,212	0,662
Število zmag v rednem delu sezone	0,397		

Vir: lastno delo.

Ekipe v ligi NBA vedno iščejo najboljše igralce in so jih pripravljene dobro plačati. V svojem delu sem proučeval povezavo med ekipnimi zmagami in izdatkom za plače, ki ga ekipe namenijo za igralce v klubu.. Na sliki 19 je predstavljena povezanost med standardnimi odkloni plač in številom zmag ekipe.

Slika 19: Povezanost med standardnimi odkloni plač in številom zmag ekipe



Vir: lastno delo.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient za standardni odklon plač znaša 0,42. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med standardnimi odkloni plač in številom zmag ekipe. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 9, saj obstaja povezanost med standardnimi odkloni plač in številom zmag ekipe.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient koeficienta variacije znaša 0,66. Obstaja torej srednja/zmerna povezanost med koeficientom variacije in številom zmag ekipe. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 10, saj obstaja povezanost med koeficientom variacije in številom zmag ekipe.

Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient števila zmag ekipe v rednem delu sezone znaša 0,39. Obstaja torej majhna/šibka povezanost med izdatki za plače igralcev ekipe in številom zmag v rednem delu sezone. Na podlagi tega rezultata lahko torej sprejmemo hipotezo 11, saj obstaja povezanost med izdatki za plače igralcev ekipe in številom zmag v rednem delu sezone.

4 DISKUSIJA

V diskusiji sem uporabil metodo sinteze, kar pomeni, da sem združil in povezal različne pojme in ugotovitve v celoto. Zapisal bom glavne ugotovitve, do katerih sem prišel na podlagi teoretičnega in empiričnega dela magistrskega dela.

4.1 Ključne ugotovitve

Z raziskavo sem uspel preizkusiti vsa svoja raziskovalna vprašanja s postavljanjem hipotez in sem prišel do zanimivih ugotovitev. Za začetek diskusije bi se rad osredotočil na trg igralcev in njihove plače.

Prosti trg igralcev v ligi NBA ima nekaj značilnosti trga dela, vendar so te podobnosti majhne in ima svoje zakonitosti. Lastniki franšiz in vodstvo kluba imajo na voljo o igralcih vse statistične podatke skozi celotno njihovo kariero. Gre za bolj učinkovit trg dela, ker je asimetrija informacij manjša in trg bolj učinkovit. Na trgu dela si lahko vsak posameznik najde primerno zaposlitev tako po finančnih kot tudi delovnih zahtevah. Pri tem ne obstaja najvišja omejitev plače, ki jo lahko dobi glede na svoje izkušnje na trgu dela. V ligi NBA so te omejitve natančno dogovorjene in pogajanja potekajo med igralci, ki so milijonarji in lastniki, ki so milijarderji. Gre za najvišji nivo trga dela, tako na finančnem kot tekmovalnem nivoju.

Plača igralca naj bi v osnovi temeljila na njegovem prispevku na igrišču. V realnosti pa vidimo, da ni vedno tako in da nekateri igralci, ki pokažejo mnogo boljše predstave na igrišču, niso boljše plačani od slabših igralcev. Po pregledu in analizi rezultatov vidimo, da obstaja srednje močna povezava med plačo igralca in njegovim prispevkom na igrišču, a tudi, da obstaja veliko igralcev, ki so glede na svoj učinek pod/preplačani. Preverjali smo statistične kategorije v primerjavi s plačo igralcev tako, da smo izračunali Pearsonov korelacijski koeficient, in odkrili naslednje korelacijske povezanosti:

- Povprečno število odigranih minut → srednje močna pozitivna povezanost.
- Povprečno število skokov na tekmo → srednje močna pozitivna povezanost.
- Povprečno število točk na tekmo → srednje močna pozitivna povezanost.
- Povprečno število podaj (asistenc) na tekmo → srednje močna pozitivna povezanost.
- Povprečno število ukradenih žoge na tekmo → srednje močna pozitivna povezanost.
- Povprečno število blokad na tekmo → šibka pozitivna povezanost.
- Povprečno število izgubljenih žog na tekmo → srednje močna pozitivna povezanost.
- Tehtan odstotek zadetih metov → neznatna pozitivna povezanost.

Največji Pearsonov korelacijski koeficient je bil med plačo in povprečnim številom točk na tekmo (0,69). Nobena statistična kategorija ni bila zelo močno povezana s plačo igralca, vendar so bile vse statistične kategorije razen blokad na tekmo srednje močno pozitivno povezane. Iz tega lahko sklepamo, da obstaja srednje močna povezanost med plačo igralca in njegovim prispevkom na igrišču.

Velja omeniti, da ima statistična kategorija izgubljene žoge na tekmo negativen učinek na doprinos igralca k ekipnim zmagam, vendar kljub temu obstaja enako kot pri ostalih kategorijah srednje močna pozitivna povezanost. Igralci, ki izgubljajo največ žog na tekmo, so v veliki večini igralci, ki sprejemajo najtežje odločitve na tekmi in poleg vseh velikih doprinosov k drugim statističnim kategorijam izgubijo tudi veliko žog.

Ko sem preverjal korelacijo na nivoju klubov in izdatke za plače, sem dobil korelacijski koeficient 0,39. Iz tega vidimo, da je povezanost med izdatki za plače igralcev in številom zmag v rednem delu sezone šibka pozitivna povezanost. Sklepamo lahko, da ni močne povezave med izdatki za plače in uspešnostjo ekip. To je tudi eden izmed razlogov, zakaj je liga NBA tako zanimiva. Tudi če zapraviš veliko za plače svojih igralcev, to še ne prinaša večje možnosti za zmage. Vrednosti standardnih odklonov se gibljejo med 4,7 in 11,3 milijona dolarjev za ekipe, število zmag pa od 29 do 58. Izračunani Pearsonov korelacijski koeficient znaša 0,42. Iz tega lahko zaključimo, da obstaja srednja/zmerna povezanost med razpršenostjo plač in številom zmag ekipe.

Pri koeficientu variacije je izračunani Pearsonov korelacijski koeficient 0,66. Kot sem predvideval, obstaja močna povezanost med razpršenostjo plač pri upoštevanju koeficienta variacije in številom zmag ekipe, ki jo bolj podrobno komentiram v naslednjem razdelku.

4.2 Teoretične in praktične implikacije

Ugotovitve moje raziskave so dokazale, da ima razpršenost plač pozitiven vpliv na doseganje zmag v ligi NBA. Vsaka franšiza si želi najboljše igralce v ligi, ki so tudi najboljše plačani.

Razvitih je bilo več teorij, kaj je boljše za posamezno ekipo. Je boljše, da so plače znotraj ekipe bolj razpršene ali enakovredno razporejene, da povečamo produktivnost in zmage? Kot smo spoznali v uvodu, Katayama in Nuch (2006) delita razpršenost plač na turnirsko teorijo in teorijo skupnosti. Sama sta v raziskavah prišla do različnih ugotovitev, da višina razpršenosti plač znotraj ekip nima močnega vpliva na doseganje zmag ekip. Pri tem pride do velikih odstopanj med plačami igralcev v ekipi. V ligi NBA obstajajo velike razlike v tem, kako ekipe razporedijo plače znotraj ekipe. Pri tem je potrebno upoštevati tudi, ali ekipe več vlagajo v branilske pozicije (angl. backcourt) ali v krilne pozicije (angl. frontcourt).

V teoretičnem delu sem spoznal, da je veliko študij, ki so poizkušale pokazati skozi različna obdobja v ameriških profesionalnih ligah, ali večja razpršenost plač znotraj ekip pomeni tudi več zmag in s tem večjo uspešnost ekipe.

Zaradi omejitve plač je vsaka ekipa zelo omejena pri tem, koliko najboljših igralcev si lahko privošči. Iz mojih rezultatov vidimo, da je povezanost med izdatki za plače igralcev in številom zmag ekipe (0,39) manjša kot povezanost koeficienta variacije in števila zmag ekipe (0,66). Ekipe pa tudi preplačajo igralce, saj v nekaterih igralcih vidijo veliko večji potencial, kot pa se izkaže kasneje na igrišču. Ekipe, ki imajo nekaj najboljših igralcev v ligi, kot je Golden State, imajo tudi visoko razpršenost plač. Uspelo jim je najti najboljše igralce, ki bodo najboljše delovali kot ekipa.

Vse večji dejavnik uspešnosti klubov so tudi družbena omrežja in njihov vpliv. Družbena omrežja so postala glavno sredstvo športnih franšiz v komuniciranju z navijači in trženju lastnih produktov. V preteklosti je bila komunikacija med franšizami in navijači bolj

enosmerna in franšize niso imele na voljo dovolj podatkov o svojih navijačih in njihovi strukturi. Vsako tako pridobivanje podatkov pa je zahtevalo veliko denarja in stroškov.

Franšize v ligi se zavedajo, da poleg tekmovanja na igrišču poteka tudi tekmovanje v poslu, prihodkih. Družbena omrežja so postala glavno tržišče, ker so dostopna kjerkoli in je interakcija dvosmerna. Franšize imajo v svojih pisarnah zaposlene, ki ustvarjajo vsebine in komunicirajo z navijači preko družbenih omrežij.

V nogometu so moštva, kot so Manchester United, Juventus, Ajax, Borussia Dortmund, Lazio in As Roma že na borznih trgih in poslujejo po pravilih, ki veljajo na borzah. Ta moštva zbirajo kapital na delniških trgih in je njihova vrednost odvisna od cene delnice na borznih trgih. Nogometna moštva ravno s podpisovanjem zvezdnikov in njihovim doprinosom na igrišču prinesejo željeno vrednost ekipam. Juventusova delnica je po prihodu Christiana Ronalda narasla za 20 %, klubova računa Twitter in Instagram pa sta pridobila skupno 2,5 milijona novih sledilcev v kratkem času po Ronaldovem prihodu (Castellanos, 2018).

Franšize NBA ne kotirajo na borzah, ampak lahko vidimo nekaj vzporednic z nogometom predvsem v pomenu podpisovanja najboljših in najbolj vplivnih igralcev za večjo prepoznavnost na družbenih omrežjih. Pozitivni učinki podpisa pogodbe z najboljšimi igralci so se pri franšizah v ligi NBA pokazali v večji prepoznavnosti na družbenih omrežjih, več pridobljenih sledilcih in omembah, kot tudi posledično večji vrednosti franšiz. Kar tri izmed prvih štirih ekip po številu sledilcev na družbenih omrežjih so tudi pri vrhu vrednotenja ekip po Forbesu (Bravničar, 2018). Igralci, ki imajo največ sledilcev na družbenih omrežjih, v večini igrajo pri franšizah, ki so pri vrhu vrednosti franšiz.

Pri sestavi ekipe in trženju ima vse večjo vlogo tudi podpisovanje pravih igralcev, prihodki ekip pa so vse bolj odvisni od uspešnega trženja na družbenih omrežjih. Po vzoru nekaterih nogometnih ekip, ki kotirajo na borzi, kjer je pozitiven učinek podpisa novega igralca takoj viden na borzi, se tudi franšize v ligi NBA potegujejo za igralce, ki jim bodo prinesli večjo vrednost in prepoznavnost.

4.3 Omejitve in priporočila za nadaljnje raziskovanje

Družbena omrežja se razvijajo zelo hitro, kot tudi omejitve v povezavi z njimi. V svojo raziskavo sem vključil družbena omrežja, ki so bila aktualna v času raziskave. To sta Instagram in Twitter. V naslednjih letih se bo zelo verjetno razširilo družbeno omrežje, ki ni bilo zajeto v moji raziskavi. To je bila edina moja omejitev v magistrskem delu.

Imam pa tudi predloge za nadaljnjo raziskavo. Če primerjamo trg dela s profesionalno ligo NBA, pridemo do nekaterih skupnih kriterijev za določanje višine plače, kot tudi razlik. Kot pravi Peck (2012), se plača v podjetjih določa glede na izkušnje, kot tudi izobrazbo in znanje. Podobno je v profesionalnih ligah v športu. Razlike pa so v obsegu podatkov za dosežke,

produktivnost igralca, ki ga v podjetniškem svetu težje izmerimo. Plača v profesionalnem športu je zato povezana s produktivnostjo samega igralca, izkušnjami, kot tudi dodano vrednostjo, ki jo igralec doprinese klubu. To je moje prvo priporočilo za nadaljnje raziskovanje.

V svojem delu sem se osredotočil na statistične podatke, ki merijo produktivnost igralca na igrišču in plačo ter medsebojne povezave. V nadaljnjih raziskavah bi bilo smiselno raziskati še katero drugo povezavo s plačo, ki ni vezana na statistiko igralca. Ena izmed povezav je lahko okolje, kjer igralec igra. Kot pravi Peck (2012), so talenti v ligi NHL nagrajeni bolj na velikih trgih dela, kot je New York, v primerjavi z majhnimi trgi, kot je Edmonton. Tu bi veljalo v raziskavo vključiti še druge profesionalne športe in jih primerjati s trgi dela.

Pri pisanju svojega dela sem dobil še idejo za nadaljnje raziskovanje s sekundarnimi podatki v ligi NBA. Igralci imajo določene igralne pozicije in smiselno bi bilo raziskati, kako so igralci različno plačani glede na pozicijo, ki jo igrajo. V raziskavi bi lahko izhajali iz moje raziskave in jo predstavili bolj podrobno na primeru plač igralcev glede na igralne pozicije.

Aktualno področje, ki bi lahko bilo predmet nadaljnjega raziskovanja, je tudi raziskovanje plač, nagrad igralcev in klubov v novoustanovljenih zaprtih ligah. V evropskem nogometu se je v letu 2021 ustanovila Super Liga, ki pa je bila kmalu ukinjena zaradi velikih nasprotovanj medijev in igralcev klubov (Murad & Arash, 2021). Kot poroča Financial Times (2021), bi liga imela zelo podobne osnove, kot jih imajo lige NBA, NHL, NFL. Evropska nogometna prvenstva sistema nimajo sistema zaprtih lig, kot je to v ameriških profesionalnih ligah (Murad & Arash, 2021). Zanimivo bi bilo raziskati, kako bi se spremenile plače igralcev v Super ligi v primerjavi s sedanjim sistemom tekmovanja. Drugo področje raziskovanja v povezavi s Super Ligo je tudi nagrajevanje ekip. Bi bil sistem nagrajevanja enak kot v ligi NBA ali bi bolj sledili sistemu nagrajevanja v slogu evropskega nogometa? Super liga ima veliko podobnosti z zaprtimi ligami, kot je NBA, vendar gre za evropski model in transformacijo nogometa, ki ga evropski nogomet ne podpira. Je zelo dobra izhodiščna točka za nadaljnja raziskovanja.

SKLEP

V svojem magistrskem delu sem raziskal, kako plače vplivajo na dosežke igralcev in ekip. Ali so igralci v ligi NBA pravično nagrajeni glede na svoj učinek? Plačevanje igralcev NBA se je skozi zgodovino lige zelo spremenilo. V začetku lige NBA leta 1947 večina igralcev ni zaslužila niti toliko, da bi lahko z zasluženim denarjem vzdrževala svoje družine. Ti igralci so opravljali še drugo službo, ko se ni igrala sezona NBA, da so zaslužili dovolj denarja. V današnjih časih pa najboljši igralci zaslužijo več kot 30 milijonov dolarjev na sezono.

Igralcev najvišje kakovosti v ligi NBA je zelo malo, zato imajo ti igralci odlično pogajalsko izhodišče za zelo donosne pogodbe. V veliki želji po uspehu ekipe pogosto preplačajo igralce in so potem »ujete« v velikih pogodbah s svojimi igralci za obdobje te pogodbe. Kljub

morebitni nevarnosti preplačevanja igralcev so ekipe lige NBA pripravljene tvegati in iskati svoje možnosti pri najemanju igralcev, ker sta dobiček in uspeh v primeru podpisa s pravimi igralci izredna.

V poglavju prepoznavanje in nagrajevanje najboljših talentov v ekipi sem opisal, kako poteka nagrajevanje v ligi NBA po koncu vsake sezone. Nagrade s strani lige so nefinančne nagrade, ki pa imajo velik pomen za igralce, saj vsaka izmed nagrad pomeni veliko prepoznavnost in priznanje za dosežke v sezoni. Igralci se zelo trudijo in posredno lobirajo pri predstavnikih medijev za končno nagrado. Čeprav so vse nagrade v ligi NBA nefinančne, posredno prinesejo tudi finančno korist pri podpisovanju novih pogodb. Igralci z osvojeno nagrado pridobijo ogromno pozornosti medijev in navijačev, kar posledično prinaša nove sponzorje in vpliv na družbenih omrežjih.

Podatkovna analitika ima vse večji pomen. Predstavljal sem, kako se je skozi čas spreminjalo število merjenih statističnih podatkov, kot tudi vpliv podatkovne analitike na samo igro. Opisal sem tudi primer iz bejzbola. Sestava ekipe pri ekipnih športih se je veliko spremenila v zadnjih 20 letih in ravno koncept, ki ga je kot prvi vzpostavil GM ekipe Oakland A' Billy Bean, se je izkazal za zelo uspešnega. Ta način sestave ekipe je imel velik vpliv tako v bejzbolu kot tudi v drugih profesionalnih ligah in tudi v poslovnem svetu pri kadrovanju. Spremenil je miselnost vodji ekip in dodal novo dimenzijo sestave ekip in iskanja talentov.

Nadalje sem raziskal, kako podpisovanje igralcev vpliva na vrednost ekip na družbenih omrežjih. Zanimalo me je, katere ekipe so najbolj prepoznavne na družbenih omrežjih, kateri igralci v ligi so najbolj priljubljeni in koliko prihodkov ustvarjajo igralci in ekipe z samo eno objavo in koliko se poveča omemba franšiz na družbenih omrežjih ob podpisu pogodb z najboljšimi igralci. V prihodnosti bo zanimivo slediti trendom franšiz pri družbenih omrežjih. Bodo šli trendi v smeri nogometnih ekip ali pa se bo pojavila neka nova smernica, ki bo pritegnila mlajšo populacijo?

V osrednjem empiričnem delu naloge sem raziskal, kakšna je povezanost med plačo igralcev in nekaterimi ključnimi statističnimi dosežki, ki vplivajo na zmago ekipe. Plače naj bi v osnovi temeljile na igralčevem prispevku na igrišču. V realnosti pa smo prišli do ugotovitev, da ni vedno tako in da nekateri igralci, ki pokažejo mnogo boljše predstave na igrišču, niso boljše plačani od slabših igralcev. Preverjal sem statistične kategorije v primerjavi s plačo igralcev. Izračunal sem Pearsonov korelacijski koeficient in odkril naslednje korelacijske povezanosti. Največji Pearsonov korelacijski koeficient je bil med plačo in povprečnim številom točk na tekmo (0,69). Nobena statistična kategorija ni bila zelo močno povezana s plačo igralca, vendar so bile vse statistične kategorije razen blokad na tekmo srednje močno pozitivno povezane. Iz tega lahko sklepamo, da obstaja srednje močna korelacija med plačo igralca in njegovim prispevkom na igrišču.

V zaključnem delu naloge sem v diskusiji analiziral ključne ugotovitve, teoretične in praktične implikacije in navedel nekaj priporočil za nadaljnje raziskovanje. Sklepamo lahko,

da ni močne povezave med izdatki za plače in uspešnostjo ekip. Imam tudi nekaj priporočil za nadaljnje raziskovanje. Aktualno področje, ki bi lahko bilo predmet nadaljnjega raziskovanja, je raziskovanje plač, nagrad igralcev in klubov v novoustanovljenih zaprtih ligah. V evropskem nogometu se je v 2021 ustanovila Super Liga, ki pa je bila kmalu ukinjena zaradi velikih nasprotovanj medijev in igralcev klubov. Super liga ima veliko podobnosti z zaprtimi ligami, kot je NBA, vendar gre za evropski model in transformacijo nogometa, ki ga evropski nogomet ne podpira. Je zelo dobra izhodiščna točka za nadaljnja raziskovanja.

Sestava ekipe, plačevanje in nagrajevanje igralcev in v zadnjih časih še področje družbenih omrežij so izzivi, ki bodo tudi v prihodnje osrednje teme v profesionalnih športih. V zaprtih ligah, kot je NBA, pa morata biti plačevanje igralcev in sestava ekipe še bolj premišljena. Iz glavne empirične raziskave magistrskega dela lahko sklepamo, da ni močne povezave med izdatki za plače in uspešnostjo ekip. Obstaja srednje močna povezanost. To je tudi eden izmed razlogov, zakaj je NBA liga tako zanimiva, ker tudi v primeru da zapraviš veliko za plače svojih igralcev, to še ne prinaša velike verjetnosti za zmage.

LITERATURA IN VIRI

1. Abeza, G., O'Reilly, N. & Reid, I. (2013). Relationship Marketing and Social Media in Sport. *International Journal of Sport Communication*, 6(2), 120–142.
2. Ajila, C. & Abiola, A. (2004). Influence of Rewards on Workers Performance in an Organization. *Journal of Science*, 8(1), 7–12.
3. Ashby, D. & Miles, S. (2002). *Leaders talk leadership*. Oxford: Oxford University Press.
4. Barker, M. (2016, 20. januar). *The NBA Is Wisely Opening Up Its SportVU Data To Fans And Media Outlets*. Pridobljeno 13. februarja 2021 iz <https://www.sporttechie.com/the-nba-is-wisely-opening-up-its-sportvu-data-to-fans-and-media-outlets/>
5. Basketball Reference.com. (2021, 15. januar). *Basketball Statistics and History*. Pridobljeno 15. januarja 2021 iz <https://www.basketball-reference.com/>
6. Berri, D. & Jewell, T. (2004). Wage Inequality and Firm Performance: Professional Basketball's Natural Experiment. *Atlantic Economic Journal*, 32(2), 130–139.
7. Berri, D., Martin, B. S. & Brook, S. L. (2004). Stars at the Gate: The Impact of Star Power on NBA Gate Revenues. *Journal of Sports Economics*, 11(3), 33–50.
8. Berri, D., Martin, B. S. & Brook, S. L. (2006). The Wages of Wins: Taking Measure of the Many Myths. *The Wages of Wins Journal*, 14(5), 56–66.
9. Berri, D., Martin, B. S. & Brook, S. L. (2015). Wins Produced. *The Wages of Wins Journal*, 35(5), 78–91.
10. Berry, R. C., William, B. G. & Staudohar, P. D. (1986). Labor Relations in Professional Sports. *Journal of Law and Commerce*, 68(1), 90–108.
11. Boese, S. (2016, 7. avgust). *5HR and Talent Management Lessons from NBA Free Agency*. Pridobljeno 20. januarja 2021 iz <https://fistfuloftalent.com/2016/07/5-hr-talent-management-lessons-nba-free-agency-2016.html>

12. Bravničar, L. (2018). *Uspešnost oglaševanja na družbenih omrežjih* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Brito, M. (2019, 2. februar). *Brandwatch Sentiment Analysis: LeBron James Hype*. Pridobljeno 20. januarja 2021 iz <https://www.britopian.com/social-data-analytics/measuring-the-social-media-hype-about-lebron-james-joining-the-lakers/>
14. Butler, T. & Waldroop, J. (1999). Job Sculpting: The Art of Retaining Your Best People, *Harvard Business Review*, 4(2), 144–152.
15. Capelli, P. (2008). Talent Management for Twenty-First Century, *Harvard business review*, 5(1), 23-41.
16. Castellanos, J. (2018, 11. julij). *The Ronaldo Effect*. Pridobljeno 15. februarja 2021 iz https://en.as.com/en/2018/07/11/football/1531340686_904280.html
17. Coon, L. (2012, 15. november). *Larry Coon's Salary Cap Faq*. Pridobljeno 29. marca 2021 iz <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm>.
18. Coon, L. (2016, 2. oktober). *NBA Salary Cap FAQ*. Pridobljeno 2. februarja 2021 iz <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q16>
19. Cooney, S. (2018, 14. avgust). *Should You Share Your Salary With Co-Workers? Here's What Experts Say*. Pridobljeno 29. marca 2021 iz <https://time.com/5353848/salary-pay-transparency-work/>
20. Curcic, D. (2019, 2. marec). *The Ultimate Analysis of NBA Salaries [1991–2019]*. Pridobljeno 15. marca 2021 iz <https://runrepeat.com/salary-analysis-in-the-nba-1991-2019>
21. Cyrenne, P. (2014). *Salary Inequality, Team Success and the Superstar Effect*. Winnipeg: The university of Winnipeg.
22. Dey, M. S. (1997). A New Look: Racial Difference in National Basketball Association Players Salaries. *Journal of human resources*, 28(1) 84–90.
23. Dilger, A. (2003). *Lazear's Stochastic Interpretation of the Peter Principle: An Empirical Examination Based on NBA-Data*. Vienna: University of Vienna, Department of Organization and Planning.
24. Eschker, E. (2004). The NBA and the Influx of International Basketball Players. *Applied Economics*, 36(10), 1009–1020.
25. Faurot, D. J. (2001). Equilibrium Explanation of Bargaining and Arbitration Major League Baseball. *The Journal of law economics*, 47(2), 543–568.
26. Filo, K., Lock, D. & Karg, A. (2015). Sport and Social Media Research: A review. *Sport management Review*, 16(1), 3–57
27. Foster, C. L. (2015). Managing the Flow of Talent Organizations – a boundary-less model. *Development and learning in Organizations*, 29(1), 15–19.
28. Frei, F. (2016, 19. september). *Discovering Hidden Gems: The Story of Daryl Morey, Shane Battier, and the Houston Rockets*. Pridobljeno 14. februarja 2021 iz <https://hbr.org/podcast/2016/09/bringing-moneyball-to-the-nba>
29. Frick, B., Prinz, J. & Winkelmann, K. (2003). Pay inequalities and team performance. Empirical evidence from the North American major leagues. *International Journal of Manpower*, 9(1), 472–488.

30. Fullard, J. (2012). *Investigating Player Salaries and Performance in the National Hockey League*. Brock: Brock University.
31. Gengler, C. E. & Mulvey, M. S. (2017). Planning pre-launch positioning: Segmentation via willingness-to-pay and means-end brand differentiators. *Journal of Brand Management*, 24(3), 230–249.
32. Gomez, R. (2002, 9. januar). Salary compression and team performance: Evidence from the National Hockey League. *Quarterly Journal of Business and Economics*, 12(3), 203–220.
33. Grant, S. (2017). *Team Payroll Versus Performance in Professional Sports: Is Increased Spending Associated with Greater Success?* Duke: University of Duke, Finance department.
34. Grier, K. & Cowen, T. (2011, 9.december). *The Economics of Moneyball*. Pridobljeno 12. februarja 2021 iz <https://grantland.com/features/the-economics-moneyball/>
35. Hamilton, J. C. (1995). *Salary Determination in Professional Sports*. Berkeley: The University of California Berkeley.
36. Hay, M. (2002). *Strategies for survival in the war for talent* (7. izd.). Washington: Career Development International.
37. Hayles, J. R. (2006). *Does An All-star Premium Exist in the NBA? An Econometric Analysis of the NBA Player Salaries from (1999–2006)*. Auburn: Auburn University.
38. Hill, J. R. (2004). Pay Discrimination in the NBA Revisited. *Quarterly Journal of Business and Economics*, 45(1), 81–92.
39. Kanazawa, M. (2001). Evidence from Nielsen Ratings Economic Inquiry. *Journal of Sports Economics*, 11(2), 599–608.
40. Katayama, H. & Nuch, H. (2006). A game-level analysis of salary dispersion and team performance in the national basketball association. *Applied Economics*, 24(5), 1193–2017.
41. Kirkwood, C. (2015, 21.marec). *NBA Season Awards Explained – The NBA Explained*. Pridobljeno 21. februarja 2021 iz <https://nbaexplained.wordpress.com/2015/03/21/nba-season-awards-explained/>
42. Levine, D. I. (1991). Cohesiveness, productivity, and wage dispersion. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 15(2), 237–255.
43. Lewis, M. (2003). *Moneyball: The art of winning any unfair game* (1. izd.). New York: W. W. Norton Company.
44. License Global. (2019, 14. februar). *NBA Scores Big Social Media*. Pridobljeno 4. februarja 2021 iz <https://www.licenseglobal.com/sports/nba-scores-big-social-media>
45. Mangold, C. & Faulds, D. (2009). Social media: The new hybrid element of the promotion mix. *Business Horizons*, 52(4), 357–365.
46. Manke, A. (2014). Talent management: An illustration through sports. *Journal of Business Research*, 46(3), 227–245.
47. Maund, L. (2001). *An Introduction to Human Resource Management Theory & Practice*. New York: Palgrave Macmillan.

48. McCormick, R. E. & Tollison, R. D. (2001). Why Do Black Players Work More for Less Money? *Journal of business research*, 110(7), 201–219.
49. McDonnell, A. (2011). Still Fighting the "War for Talent"? Bridging the Science Versus Practice Gap. *Journal of Small Business Strategy*, 88(6), 169–173.
50. Mondello, M. & Maxcy, J. (2009). The impact of salary dispersion and performance bonuses in NFL organizations. *Management decision*, 47(9), 110-123.
51. Mochari, I. (2014, 25. junij). *The Talent Evaluation Secrets of the NBA*. Pridobljeno 3. februarja 2021 iz <https://www.inc.com/ilan-mochari/nba-scouting.html>
52. Murad, A. & Arash, M. (2021, 21. april). *Leaked Super League documents reveal US-style plan to transform finances of elite football*. Pridobljeno 26. aprila 2021 iz www.ft.com/content/2Fe80299a4-8012-447a-8512-24e149304b1&usg=AOvVaw2CzOujmygN_gBzKgE0dCG
53. Ograjšek, I., Pfajfar, L. & Bregar, L. (2009). *Osnove statistike za ekonomiste* (1. izd.). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
54. Peck, K. (2012). *Salary Determination in the National Hockey League: Restricted, Unrestricted, Forwards, and Defensemen*. Western Michigan: Western Michigan University.
55. Stanek, T. (2016). *Player Performance and Team Revenues: NBA Player Salary Analysis*. Pridobljeno 12. aprila 2021 iz https://scholarship.claremont.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=2302&context=cmc_theses
56. Steinberg, L. (2018, 31. oktober). *The 'LeBron James Effect': How Will It Impact The Lakers?* Pridobljeno 5. februarja 2021 iz <https://www.forbes.com/sites/leighsteinberg/2018/10/31/the-lebron-james-effect/?sh=17c5cc844657>
57. Strack, R. & Caye, J. M. (2012). Creating People Advantage 2012. *The Boston Consulting Group*, 10(2), 2–13.
58. Sušnik, T. (2016). *Management talentov v slovenskem medijskem prostoru na primeru izbrane organizacije* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
59. Tansley, C. (2011). What do we mean by the term "talent" in talent management? *Industrial and Commercial Training*, 43(8), 266–274.
60. Torgler, B. & Schmidt, S. (2005). What Shapes Players' Performance in Soccer? Empirical Findings from a Panel Analysis. *Journal of Sports Research*, 108(1), 259–267.
61. Walker, O. C., Mullins, J. W., Boyd, H. W. & Larreche, J. C. (2006). *Marketing Strategy: A decision-focused approach* (5. izd.). Boston: McGraw-Hill Irwin.
62. White, D. W. (2018, 11. julij). *Is the NBA Salary Cap Getting Out of Hand?* Pridobljeno 15. februarja 2021 iz <https://www.samford.edu/sports-analytics/fans/2018/Is-the-NBA-Salary-Cap-Getting-Out-of-Hand>
63. Whitt, R. (2021, 11. marec). *Mavs Donuts: Luka Doncic Already Earning Next \$195 Million Contract After the season, the 22-year-old Luka will be eligible for a five-year, \$195 million max-extension, provided he makes All-NBA First-, Second- or Third-team or wins MVP. Get ready to pay him*. Pridobljeno 28. aprila 2021 iz

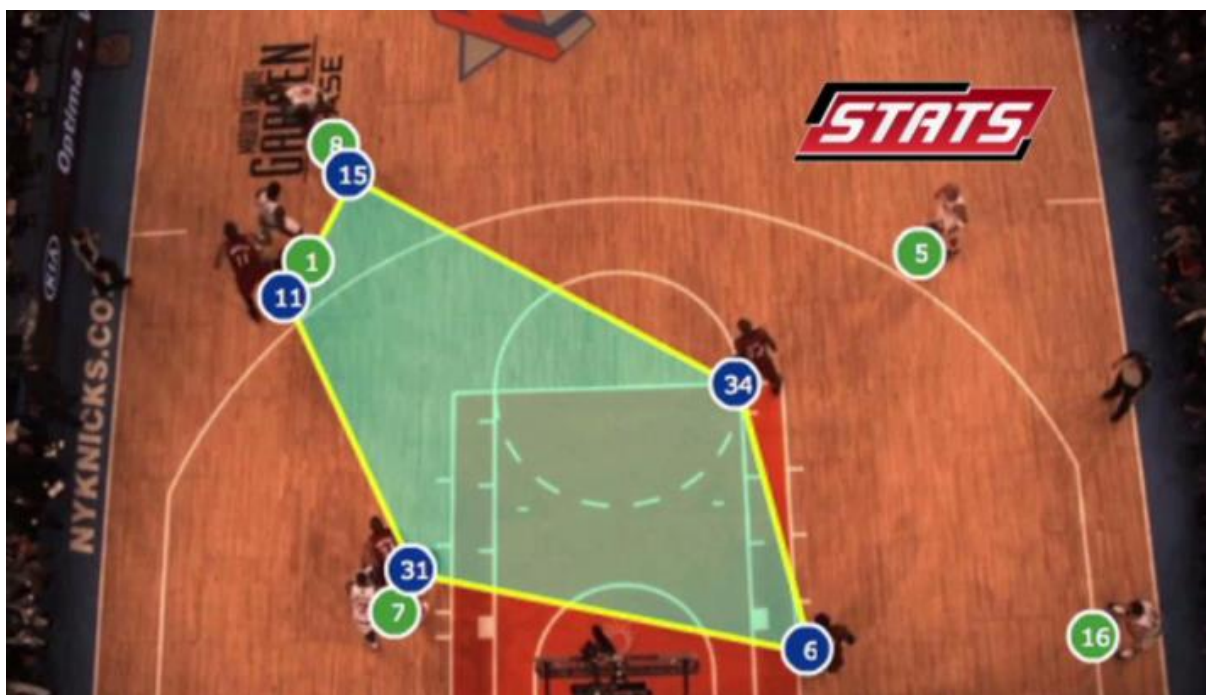
<https://www.si.com/nba/mavericks/news/mavs-donuts-luka-doncic-already-earning-next-195-million-contract#:~:text=News->

,Mavs%20Donuts%3A%20Luka%20Doncic%20Already%20Earning%20Next%20%24195%20Million%20Contract,Third%20Team%20or%20Wins%20MVP

64. William, W. & Cheng, A. (2018). Classification of NBA Salaries through Player Statistics. *Sports Analytics Group Barkley*, 1(3), 10–244.
65. Woodruff, R. .B. (1997). Customer value: The next source for competitive advantage. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25(2), 139–153.

PRILOGA

Priloga 1: Sport VU kamere, analitika



Prirejeno po Barker (2016).