



Uit

NORGES
ARKTISKE
UNIVERSITET

Handelshøgskolen

Financial Fair Play i Premier League

Hvordan påvirkes konkurransesituasjonen i Premier League av innføringen av Financial Fair Play?

Jonas Stenersen Fyhn

Masteroppgave i økonomi og administrasjon - mai 2015



Forord

Denne oppgaven utgjør siste del av min mastergrad i økonomi og administrasjon ved handelshøgskolen i Tromsø.

Jeg bestemte meg tidlig i mastergraden for å skrive en oppgave innenfor fagfeltet konkurransestrategi. Etter forslag fra veileder falt valget av tema på diskusjonen rundt innføringen av Financial Fair Play i den europeiske fotballen. Debatten rundt teamet har blitt belyst ved bruk av analyser og økonomisk teori. Personlig har jeg en stor interesse og tidvis glede av den øverste divisjonen i det engelske fotballsystemet, Premier League. Valget av oppgavens hovedtema, Financial Fair Play i Premier League, var dermed enkelt.

Jeg ønsker å takke min veileder, professor Jan Yngve Sand, for hjelp til valg av tema, i tillegg til svært god veiledning. Hans konstruktive tilbakemeldinger og gode innspill har vært til stor hjelp for denne oppgaven.

Videre ønsker jeg å takke mine klassekameratene på UB344 og andre medstudenter. Uten dere hadde studietiden ikke vært den samme. Til sist vil jeg rette en stor takk til familie, venner, og ikke minst min kjære samboer Hege, for all støtte gjennom studietiden.

Tromsø, mai 2015

Jonas Stenersen Fyhn

Sammendrag

I 2010 vedtok UEFA, det europeiske fotballforbundet, et nytt regelverk kalt Financial Fair Play (FFP). Regelverket stiller økonomiske krav til klubbene som ønsker å delta i UEFAs turneringer. Målet er å beskytte den langsiktige finansielle stabiliteten til europeisk klubbefotball. Samtidig skal FFP være med på gjenopprette en sunn konkurranse og balanse mellom klubber og ligaer. Gjennom FFP ønsker UEFA å begrense det store pengeomløpet i dagens klubbefotball. De nye finansielle spillereglene har skapt kontroverser som følge av at rike eiere ikke lenger kan legge ut store summer av egen lomme for å bruke på spillerkjøp og lønninger.

Denne masteroppgaven undersøker hvilken effekt Financial Fair Play har på konkurransesituasjonen i Premier League. Oppgaven ønsker også å finne svar på hvordan innføringen av FFP har påvirket den økonomiske situasjonen til klubbene. Disse momentene blir belyst ved hjelp av eksisterende teori. Blant denne teorien finnes det flere ulike tilnærminger for å analysere Financial Fair Play. Noen tilnærminger ser på effektene av den totale velferden, mens andre kun ser på hvordan konkurransesituasjonen blir påvirket.

I analysedelen av oppgaven gjennomgås utvalgte artikler og teorier grundig. Funnene diskuteres og utfordres i form av hvor anvendbare de egentlig er. Forskningen viser til ulike konklusjoner på om FFP svekker eller forbedrer konkurransesituasjonen i fotballen. Likevel er mesteparten av forskningen kritisk til innføringen av FFP, selv om for eksempel lønnsutgifter sammenlignet med omsetning reduseres noe som følge av de nye reglene.

Analysen kommer frem til at Financial Fair Play gir både positive og negative konsekvenser. UEFAs mål om å begrense pengeomløpet i europeisk fotball blir til en viss grad oppnådd, og Premier League kan blant annet vise til et samlet overskudd for alle klubbene for første gang på 15 år. Samtidig viser flere av undersøkelsene at konkurransekraften svekkes betydelig på grunn av FFP. Klubbene som allerede er etablerte i toppen vil også i framtiden forbli der. Klubber med mindre økonomiske ressurser vil ikke ha mulighet til å kunne ta opp kampen med de allerede etablerte toppklubbene.

Nøkkelord: Financial Fair Play, FFP, Contest success functions, Spillteori, Fotballøkonomi

Innholdsfortegnelse

FORORD	II
SAMMENDRAG	III
1 INNLEDNING	1
1.1 BAKGRUNN OG AKTUALISERING	1
1.2 FORMÅL OG PROBLEMSTILLING.....	2
1.3 AVGRENSNINGER.....	3
1.4 OPPGAVENS STRUKTUR.....	3
2 MARKEDSBESKRIVELSE	4
2.1 MONEY LEAGUE.....	4
2.2 FORDELINGEN AV TOPP 20 RUNDT OM I EUROPA.....	7
2.3 DE ENGELSKE KLUBBENE.....	9
2.3.1 Profittutviklingen i Premier League	11
2.3.2 Man oppnår det man betaler for.....	12
2.4 DE ENGELSKE TV-RETTIGHETENE.....	13
2.4.1 Engelske TV-rettigheter sammenlignet med resten av Europa.....	16
3 GJENNOMGANG AV FINANCIAL FAIR PLAY-REGLEMENTET	22
3.1 HENSIKTEN MED FINANCIAL FAIR PLAY.....	22
3.2 OVERVÅKNINGSPERIODENE	23
3.2.1 Aksepterte avvik.....	24
3.2.2 Unntak.....	25
3.3 LØNNSREGULERINGER	25
3.4 BRUDD PÅ FINANCIAL FAIR PLAY.....	27
3.5 AVSKRIVNINGER AV SPILLERKJØP – BOKFØRING.....	29
3.5.1 Spillere solgt før kontraktslutt.....	30
3.5.2 Bokføring ved kontraktsforlengelse	31
3.6 ENGELSKE REGULERINGER.....	32
4 TEORI	34
4.1 NOEN AV MEKANISMENE BAK FOTBALL SOM IDRETT.....	34
4.2 SPILLTEORI.....	36
4.2.1 Spillteoretisk tilnærming til Financial Fair Play.....	37
4.3 ØKONOMISK ANALYSE AV FINANCIAL FAIR PLAY	40
4.3.1 Generelt om contest-modeller.....	43
5 ANALYSE OG DISKUSJON	44
5.1 PEETERS OG SZYMANSKI	44
5.1.1 Modellen.....	44
5.1.2 Resultatene	48
5.1.3 Lønnsnivået	51
5.2 DISKUSJON	52
5.2.1 Hvor plausible er resultatene til Peeters og Szymanski?	54
5.3 DISKUSJON RUNDT ANDRE TILNÆRMINGER TIL FFP	56
5.3.1 Flere syn på Financial Fair Play	59
6 OPPSUMMERING OG KONKLUSJON	62
REFERANSELISTE	64

Liste over tabeller og figurer

Tabell 1: Topp 10 i Football Money League i sesongen 2013/2014 (Deloitte, 2015).....	5
Tabell 2: Money League plasseringer 21-30 (Deloitte, 2015).....	10
Tabell 3: Fordeling av TV-inntekter i Premier League 2013/2014 (Dailymail.co.uk, 2014).....	14
Tabell 4: Lagene rangert fra 11. til 20. plass på TV-inntektstabellen (Dailymail.co.uk, 2014).....	15
Tabell 5: TV-inntektsfordelingen for de fem største ligaene (AS.com, 2015).....	19
Tabell 6: Overvåkningsperiodene for alle sesongene. (Delvis kilde: Danielgeey.com, 2013).....	23
Tabell 7: Eksempel på avskrivning av spillerkjøp.....	30
Tabell 8: Eksempel på bokført verdi ved utgangen av år 2.....	31
Tabell 9: Eksempel på avskrivning ved kontraktsforlengelse	31
Tabell 10: Eksempel på fangenes dilemma	37
Tabell 11: Resultater for 09/10-sesongen med FFP (Peeters & Szymanski, 2014).....	49
Figur 1: Oversikt over totale inntekter for topp 20 (Deloitte.com, 2015a).....	7
Figur 2: Oversikt over hvilke land klubbene kommer fra (Deloitte, 2015).....	8
Figur 3: Samlet profitt for Premier League-klubbene fra 1998/99 til 2013/14 (Deloitte.com, 2015b) .	12
Figur 4: Prestasjoner og lønnsutgifter for lag i Premier League mellom 2003 og 2012 (Szymanski, 2014).....	12
Figur 5: Premier League-historiens TV-avtaler (BBC Sport, 2015)	17
Figur 6: TV-inntekter i antall pund pr. minutt fordelt på liga (The Swiss Ramble, 2015).....	18
Figur 7: Fordelingsratioen av TV-inntekter mellom høyeste og laveste tabellplassering i europeiske ligaer (The Swiss Ramble, 2015)	20
Figur 8: Hvordan reglementet passerer (Delvis kilde: Financialfairplay.co.uk, 2012)	26
Figur 9: Spillmatrise 1 (Preuss m.fl., 2014)	38
Figur 10: Spillmatrise 2 (Preuss m.fl., 2014)	39
Figur 11: Beste respons for hver spiller (Tullock, 1980)	43
Figur 12: Gjennomsnittlige inntekter, lønnsutgifter, overskudd og lønns-mot-omsetningsrate (Peeters og Szymanski, 2012)	51

1 Innledning

1.1 Bakgrunn og aktualisering

I 2010 vedtok UEFA, det europeiske fotballforbundet, et nytt regelverk kalt Financial Fair Play (FFP). Regelverket stiller økonomiske krav til klubbene som ønsker å delta i UEFAs turneringer. Samtlige fotballklubber i Europa som skal spille i Champions League eller Europa League må sørge for å holde orden på regnskapene. De nye finansielle spillereglene har skapt kontroverser som følge av at rike eiere ikke lenger kan legge ut store summer av egen lomme for å bruke på spillerkjøp og lønninger.

«Break-even-regelen» er den viktigste, og går ut på at klubbens relevante kostnader ikke skal overstige de relevante inntektene. De viktigste relevante kostnadene er i all hovedsak utgifter i forbindelse med spillerkjøp og lønninger. Disse kostnadene skal ikke være høyere enn inntektene fra billettsalg, sponsorer, salg av supportereffekter og spillersalg.

Et annet moment det er verdt å bemerke er det overordnede målet i Financial Fair Play-reglementet om at klubbene ikke skal gå konkurs. Hensikten med FFP er å sikre en langsiktig økonomisk stabilitet i europeisk klubbefotball, hvor klubbene skal være i stand til å betjene sin gjeld og unngå å havne i økonomisk utføre.

Regelverket trådte fullstendig i kraft i 2013/2014-sesongen, hvor det økonomiske resultatet i de to foregående sesongene var avgjørende for hvorvidt klubbene passerte reglementet eller ikke. I sesongen 2014/15, og i framtidige sesonger, vil det være de tre foregående sesongen som utgjør overvåkningsperioden. Det vil altså være en rullerende treårsperiode som avgjør om klubben oppfyller «break-even-kravet».

Årsaken til at UEFA innfører Financial Fair Play oppsummeres best av UEFAs president Michel Platini selv:

«Fifty per cent of clubs are losing money and this is an increasing trend. We needed to stop this downward spiral. They have spent more than they have earned in the past and haven't paid their debts» (BBC Sport, 2009).

Hovedpoenget her er altså at det er et overforbruk i fotballen og at UEFA ønsker å få kontroll over situasjonen. Financial Fair Play hindrer rike eiere og velgjørere å bidra med store midler

til spillerkjøp og lønninger. Samtidig oppfordres klubbene til å bruke penger på stadionutvikling og økt satsning på ungdomsakademier. Som Platini selv påpeker:

«Our intention is not to punish the clubs but to protect them. The philosophy is that you cannot spend more than you generate» (CNN.com, 2010).

Flere lag rundt om i Europa har i de senere år blitt kjøpt opp av rike eiere. To eksempler er de engelske klubbene Chelsea og Manchester City. Chelsea ble i 2003 kjøpt opp av Roman Abramovich. Siden den gang har russeren investert over 2 milliarder pund i Chelsea. Mesteparten av summen har gått til spillerkjøp og lønninger. Manchester City ble overtatt av Sheikh Mansour i 2008. Per september 2014 hadde klubben brukt omentrent 1,2 milliarder pund (Telegraph.co.uk, 2014). Andre eksempler på klubber med rike eiere som er glad i å bruke penger er Monaco og Paris Saint-Germain. Det store pengeomløpet er noe av det UEFA ønsker å få slutt på.

At UEFA ønsker å begrense pengestrømmen, og å forebygge at fotballklubber skal gå konkurs er et interessant poeng. For selv om fotballklubber ofte er i nærheten av å gå konkurs, er det svært sjelden at de faktisk gjør det. Faktum er at siden 1923 har kun 3 klubber forsvunnet fra det engelske ligasystemet (Kuper og Szymanski, 2014).

Financial Fair Play har ikke blitt like godt mottatt av alle. Enkelte hevder at FFP vil svekke konkurransesituasjonen i europeisk fotball, og vil skape et større skille mellom topp- og bunnlagene enn hva tilfellet er i dag. Vöpel (2011) er blant de som mener dette. Selv om det er bra at UEFA ønsker at klubbene skal bli økonomisk bærekraftige, er det kanskje ikke like bra for konkurransesituasjonen at de ikke får bruke mer enn de tjener.

1.2 Formål og problemstilling

Formålet med oppgaven er å belyse og undersøke effekten av innføringen av Financial Fair Play. Med utgangspunkt i tidligere forskning tar oppgaven for seg hvordan konkurransesituasjonen i Premier League vil utarte seg under FFP. Dette danner grunnlaget for følgende problemstilling:

«Hvordan påvirkes konkurransesituasjonen i Premier League av innføringen av Financial Fair Play?»

For å kartlegge hvilke effekter innføringen av Financial Fair Play har på styrkeforholdet mellom klubbene i den øverste engelske divisjonen, blir eksisterende teori benyttet. Oppgaven har også et delmål om å redegjøre for det noe kompliserte regelverket til FFP.

1.3 Avgrensninger

Oppgaven har en teoretisk tilnærming til problemstillingen, noe som betyr at det ikke vil presenteres egen forskning. Det innebærer også at andres teorier og modeller benyttes for å besvare problemstillingen.

Samtidig er oppgaven avgrenset i form at den konsentrerer seg om konkurransesituasjonen i en divisjon i en bestemt liga, nemlig den engelske toppdivisjonen Premier League. Det innebærer at effekten på styrkeforhold mellom klubber i andre ligaer, styrkeforhold mellom ligaer, eller styrkeforhold mellom klubber i ulike ligaer ikke vil bli undersøkt.

1.4 Oppgavens struktur

Oppgaven er bygd opp på følgende måte: I kapittel 2 presenteres markedsbeskrivelsen som gjennomgår hvordan situasjonen i europeisk fotball er pr. dags dato. Det tas utgangspunkt i Deloitte's årlige rapport som ser på de 20 klubbene i verden med høyest omsetning. Videre blir det også fokus på situasjonen i Premier League og TV-avtalene.

I kapittel 3 blir Financial Fair Play-reglementet gjennomgått. Her presenteres de viktigste aspektene i regelverket, og begreper som «break-even-regelen» blir forklart. Det samme gjelder overvåkningsperiodene og aksepterte avvik, samt hvilke straffer som foreligger ved brudd på FFP.

Kapittel 4 inneholder det teoretiske rammeverket. Her presenteres ulike tilnærminger til forskning av FFP. Analyse og diskusjon av utvalgt teori kommer i kapittel 5, hvor særlig Peeters og Szymanski (2012) er sentral. Til slutt kommer en oppsummering av oppgaven, og en konklusjon på problemstillingen i kapittel 6.

2 Markedsbeskrivelse

Kapitlet er en gjennomgang av inntektsgrunnlaget og omsetningen for de største klubbene i Europa. Markedsbeskrivelsen gjennomgår rapporter publisert av Deloitte, som har undersøkt hvilke klubber som har den høyeste omsetningen. Samtidig er det interessant å se hvor de rikeste klubbene kommer fra. I samsvar med oppgavens tema er det fokus på de engelske klubbene, men også deres største europeiske konkurrenter får en liten gjennomgang. Videre har jeg sett nøyere på de engelske TV-avtalene som genererer store inntekter for Premier League-klubbene. De blir også sammenlignet med TV-avtalene rundt om i de andre store ligaene i Europa.

2.1 Money League

Deloitte (2015) utgir hvert år i januar en rapport kalt «Football Money League» - i år med undertittelen «commercial breaks». I den går selskapet gjennom de mest inntektsbringende klubbene på verdensbasis. Rapporten blir publisert 8 måneder etter at sesongen de rapporterer fra er avsluttet. I årets rapport fra januar 2015 betyr det altså at fotballsesongen 2013/2014, som ble avsluttet i mai, ligger til grunn for resultatene.

Money League-rapporten undersøker den finansielle situasjonen til fotballklubbene ved bruk av de årlige finansregnskapene innhentet fra klubbene selv, eller selskapene de blir eid av. Slik finner Deloitte den totale omsetningen. Kostnader i forbindelse med spillerkjøp, moms og andre salgsrelaterte skatteavgifter, er ikke tatt med i beregningen av omsetning. I rapporten har de ut i fra tilgjengelig informasjon delt omsetningen inn i tre kategorier. Inntekter fra «kampdag», kringkasting og kommersielle aktiviteter.

Inntekter fra «kampdag» består hovedsakelig av billettinntekter, mens kringkastingsinntektene er midler fordelt på klubbene ut i fra deltakelse i hjemlig ligaer, cuper og europeiske klubbkonkurranser. Kommersielle aktiviteter innebærer inntekter fra sponsorer, draktsalg og supportereffekter, samt andre kommersielle aktiviteter. Sammen utgjør disse tre områdene total omsetning.

I rapporten framgår det at fotballens økonomiske landskapet stadig er i endring, og at halvparten av klubbene i topp 20 har endret ranking sammenlignet med året før. Det er tre nye

klubber inne blant topp 20, i tillegg enda flere nye inne blant topp 30. Klubbene som er inne på topp 10 er mer stabile, med bare en ny klubb inne på listen. Samtidig er det noen posisjonsbytter internt i topp 10.

Selv om det er flere nye klubber blant de 20 med mest i omsetning, stilles det stadig høyere krav for å komme med på listen. Everton, som ligger på 20. plass, hadde i sesongen 2013/2014 en omsetning på 144,1 millioner euro. Fjorårets 20. plass, Atletico Madrid, hadde en total omsetning på 120 millioner euro. Til sammenligning gir det en inntektsøkning på 20 % på bare en sesong. Dette gir et visst bilde på hvordan inntektsnivået i fotballen generelt har steget i takt med kostnadsnivået.

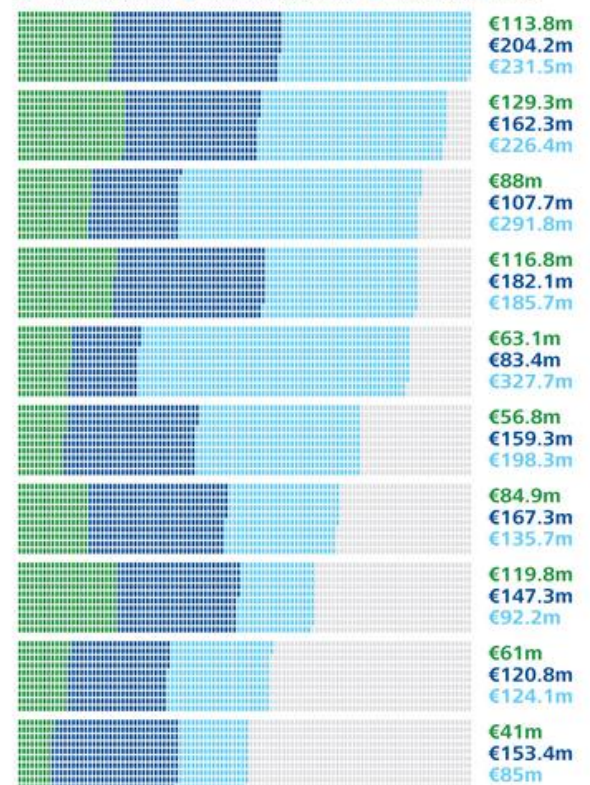
Revenues for 2013-14 season

■ = Moved up ■ = Moved down ■ = Unchanged

1	↔	Real Madrid	€549.5m
2	↑ 2	Manchester United	€518m
3	↔	Bayern Munich	€487.5m
4	↓ (2)	FC Barcelona	€484.6m
5	↔	Paris Saint-Germain	€474.2m
6	↔	Manchester City	€414.4m
7	↔	Chelsea	€387.9m
8	↔	Arsenal	€359.3m
9	↑ 3	Liverpool	€305.9m
10	↓ (1)	Juventus	€279.4m

Revenue split by type

■ = €500k Matchday ■ = €500k Broadcasting ■ = €500k Commercial



Tabell 1: Topp 10 i Football Money League i sesongen 2013/2014 (Deloitte, 2015)

Som vi ser i tabellen er det store inntektsforskjeller, selv blant de ti klubbene med størst omsetning. Real Madrid ligger øverst på tabellen med sine 549,5 millioner euro. Det spanske storlaget har nærmest dobbelt så høy omsetning som italienske Juventus på 10. plass. Dette

sier noe om hvilke størrelsesvariasjoner det er på omsetningen, selv blant klubbene med høyest inntekt.

I kolonnen til venstre viser rangeringen også at 6 av de 10 lagene har beholdt sin posisjon siden fjoråret, mens Manchester United hopper to plasser og Barcelona faller tilsvarende. Liverpool har etter sin gode sesong (2. plass i Premier League) klatret hele 3 plasser, noe som førte til at blant andre Juventus falt en plass.

Kolonnen til høyre viser omsetningen fordelt i de tre tidligere nevnte kategoriene inntekter fra kampdag, kringkasting og kommersielle aktiviteter. Det viser seg at blant de 6 øverste lagene er den største delen av omsetningen fra kommersielle inntekter. Det gjelder også for lag som Liverpool på 9. plass (med 41% av inntektene fra det kommersielle), Borussia Dortmund på 11. plass (47%), Schalke 04 på 14. plass (49%) og Galatasaray på 18. plass (41%).

Deloitte kaller dermed ikke årets utgave av Football Money League-rapporten for «commercial breaks» uten grunn. Hele 10 av de 20 klubbene på toppen har brorparten av omsetningen sin fra kommersielle inntekter. Særlig skiller franske Paris Saint-Germain seg ut i denne sammenheng med sine svært høye kommersielle inntekter. Hele 327,7 millioner euro av den totale omsetning på €474,2m skriver seg fra den kommersielle posten. Det utgjør hele 69 % av den samlede omsetningen til klubben. Til sammenligning har PSG kampdagsinntekter på €63,1m (13%) og €83,4m (18%) i kringkastingsinntekter som utgjør resten av den totale inntekten for sesongen 2013/2014.

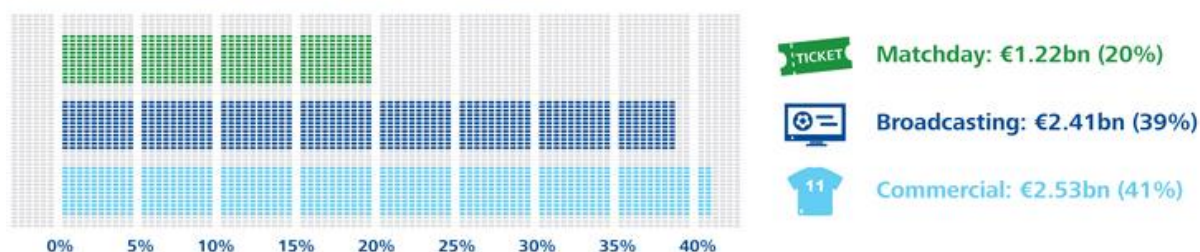
Listen over kommersielle inntekter topper PSG med god margin. Ingen av de andre klubbene i «Money League» er i nærheten av deres sum på €327,7m. Den franske klubben har mange innbringende avtaler med store selskaper som Qatar National Bank, Panasonic, Microsoft og Heineken for å nevne noen. Laget har draktavtale med Nike og hovedsponsoren er flyselskapet Emirates. Samtidig deltar laget på mange inntektsbringende turneer i sesongoppkjøringsperioden, hvor de spiller kamper mot lag som Real Madrid.

En annen klubb det er verdt å merke seg når det gjelder kommersielle inntekter, er det tyske storlaget Bayern München. Totalt hadde klubben en omsetning på €487,5m, noe som holdt til en 3. plass i Money League. 291,8 millioner euro (60%) av inntektene var kommersielle. Det er nest best i klassen, bare slått med omentrent €36m av Paris Saint-Germain.

Bayern München har fornyet en del av sine sponsoravtaler, samt beholdt sine sterke samarbeidspartnere i Adidas, Allianz og Audi. Særlig avtalen med Allianz er viktig. Allianz har navnerettighetene til Bayern Münchens stadion, Allianz Arena. Dette har vært med på å nedbetale stadiongjelden hele 16 år før planlagt tid.

Totalt er det svært høye kommersielle inntekter over hele lista. Dette kommer godt fram i oversikten under som viser hvordan de totale inntektene til topp 20 er fordelt. Inntekter i forbindelse med kampdager (billetter etc.) utgjør nå bare en femtedel av den totale omsetningen. Kringkastingsinntektene utgjør 39 %, mens de kommersielle inntektene står for de resterende 41 %.

Overall revenue split for 2013-14 season



Figur 1: Oversikt over totale inntekter for topp 20 (Deloitte.com, 2015a)

2.2 Fordelingen av topp 20 rundt om i Europa

I rapporten har Deloitte laget en illustrasjon over hvilke land de ulike klubbene i topp 20 kommer fra. Listen domineres av klubber som kommer fra de landene med de største ligaene i Europa. Ingen klubber fra andre verdensdeler kom med på topp 20 for sesongen 2013/2014.

19 of the top 20 clubs are from the 'Big 5' European leagues



Figur 2: Oversikt over hvilke land klubbene kommer fra (Deloitte, 2015)

Ifølge UEFAs oversikt som viser de ulike fotballforbundenes klubbkoeffisienter (som rangerer hvilke land som har de klubbene med mest sportslig suksess i UEFAs europeiske turneringer) er det Spania som ligger øverst på listen foran England, Tyskland og Italia. Frankrike befinner seg på 6. plass, og Tyrkia ligger som nummer 12 (UEFA.com, 2015a).

Figuren viser at er det de store ligaene som dominerer med 19 av 20 klubber representert. Den franske ligaen regnes altså som en av de store ligaene til tross for 6. plassen (det er et stykke opp til topp 4). Engelske Premier League skiller seg særlig ut med 8 klubber inne blant de 20 klubbene med størst inntekt. De engelske lagene er jevnt fordelt langs hele listen.

Videre følger Italienske Serie A med 4 klubber, hvor plasseringene er relativt svake. Juventus er best med sin 10. plass, AC Milan ligger på 12., mens Napoli og Internazionale innehar henholdsvis 16. og 17. plass. Felles for de italienske klubbene er at de har forholdsvis lave kommersielle inntekter, samt inntekter fra kampdag. Det som holder de inne blant topp 20 er kringkastingsinntekter.

Den spanske toppserien La Liga har 3 klubber inne blant de 20. Real Madrid troner som tidligere nevnt øverst, mens Barcelona innehar fjerdeplassen. Atletico Madrid har notert seg for en 15. plass, hele 5 plasser opp fra forrige Money League-rapport. Klubbkoeffisientene (UEFA.com, 2015b) viser at de spanske lagene gjør det svært sterkt i de europeiske turneringene, med Real Madrid foran Barcelona og Atletico Madrid på 6. plass. Da er det ikke rart at disse tre spanske lagene også gjør det såpass sterkt økonomisk. Real Madrid og Barcelona er to av lagene i verden det vies størst interesse til, og de tjener godt i alle ledd. Atletico Madrid har kommet som en komet i europeisk fotball de siste fem årene, og ser ut til å fortsette å vokse økonomisk.

Bundesliga, den øverste divisjonen i Tyskland, har også 3 lag inne blant de 20. Bayern München ligger på en svært solid 3. plass. Borussia Dortmund og Schalke 04 befinner seg på henholdsvis 11. og 14. plass. Det som først og fremst kjennetegner de tre tyske klubbene inne på topp 20 er at de er gode på å generere kommersielle inntekter.

Da gjenstår kun Paris Saint-Germain fra franske Ligue 1 og Galatasaray fra den tyrkiske Süper Lig. PSG fra med sin 5. plass, og høye kommersielle inntekter, har allerede blitt beskrevet. Galatasaray holder seg inne på lista nok et år med en 18. plass for sesongen 2013/14. Den tyrkiske toppklubben har høyest andel kommersielle inntekter, med €67,1m (41%). Klubben har €47,1m i kampdagsinntekter, noe som er 12. best blant lagene i topp 20. Dette er sterke tall med tanke på at den tyrkiske ligaen er relativt svak.

2.3 De engelske klubbene

Sett i sammenheng med fokusområdet til oppgaven er det de engelske klubbene som er mest interessante. Som nevnt er hele 8 engelske klubber på listen over de 20 klubbene i verden med høyest omsetning. Deloitte har også publisert en oversikt over klubbene fra 21-30 plass.

Money League clubs 21-30

Pos	Club	Reported revenue €m
21	West Ham United	137.4
22	Aston Villa	133.0
23	Olympique de Marseille	130.5
24	AS Roma	127.4
25	Southampton	126.9
26	Benfica	126.0
27	Sunderland	124.8
28	Hamburger SV	120.3
29	Swansea City	118.0
30	Stoke City	117.6

Tabell 2: Money League plasseringer 21-30 (Deloitte, 2015)

I tabellen fortsetter den engelske dominansen. West Ham, Aston Villa, Southampton, Sunderland, Swansea og Stoke er alle som engelske lag å regne (Swansea er walisisk, men deltar i det engelske ligasystemet). Totalt er det altså 14 engelske lag blant de 30 klubbene i verden med høyest omsetning. At nesten halvparten av lagene er engelske er oppsiktsvekkende, ettersom det betyr at nesten alle lagene i den engelske toppdivisjonen er representert. Ingen annen liga er i nærheten av en slik dominans på listene.

For å understreke poenget ytterligere er alle de 20 Premier League-klubbene inne blant de 40 klubbene med høyest omsetning. Ingen annen liga i verden har tilsvarende resultater. Den største årsaken til at alle Premier League-klubbene gjør det såpass sterkt er de kommersielle inntektene. De kommersielle inntektene blir relativt jevnt fordelt på klubbene, og skyldes svært gunstige TV-avtaler med Premier League (BBC Sport, 2015).

Inne blant de 20 lagene i Football Money League, plasserte Manchester United seg på en sterk 2. plass. Dette til tross for at klubben ikke kom høyere enn 7. plass på Premier League-tabellen for 2013/14. Nedover på listen følger fire engelske klubber etter hverandre fra 6. til 9. plass. Manchester City (6), Chelsea (7), Arsenal (8) og Liverpool (9) utgjør sammen med Manchester United de «fem store» klubbene i England, både når det gjelder sportslig og økonomisk suksess.

Tottenham som gjerne blir sett på som en av utfordrerne til de «fem store», har klatret opp fra 14. til 13. plass i 2013/14-utgaven av Money League. Laget fra London sine prestasjoner i hjemlig liga samme sesong holdt til en 6. plass. Ser man til Atletico Madrid som vant La Liga (foran storheter som Barcelona og Real Madrid) ligger den spanske hovedstadsklubben på 15. plass. De har hele 45,9 millioner mindre i omsetningen sammenlignet med Tottenham. Atletico Madrid ligger som kjent på 6. plass på klubbkoeffisientlistene, og er ingen småklubb hva gjelder europeisk suksess. Likevel ligger altså Tottenham, som har hatt moderat sportslig suksess både i hjemlig og europeisk sammenheng, foran på Money League-tabellen. Det sier noe om hvilke TV-inntekter som finnes i den engelske ligaen.

Enda mer oppsiktsvekkende er det at Newcastle United ligger på 19. plass og at Everton ligger på 20. plass. Newcastle ligger på 68. plass på UEFAs klubbkoeffisientliste, mens Everton ligger som nummer 73. Newcastle endte på 10. plass i Premier League etter en relativt svak sesong sportslig sett. Likevel økte de totale inntektene med 35%. Dette skyldes både økte kringkastingsinntekter og kommersielle inntekter.

Everton hadde en sterk sesong og havnet på 5. plass i Premier League. Laget fra havnebyen Liverpool, ligger på 20. plass i Money League utelukkende på grunn av sine kringkastingsinntekter. 73 % av de totale inntektene til klubben stammer fra de innbringende TV-avtalene til Premier League. Evertons kringkastingsinntekter på €105,8m er høyere enn deres totale omsetning for 2012/2013-sesongen. Det engelske laget har også høyere kringkastingsinntekter enn for eksempel 5. plasserte Paris Saint-Germain.

2.3.1 Profittutviklingen i Premier League

Deloitte.com (2015b) publiserte en artikkel som går inn på hvordan profittutviklingen i Premier League har vært de siste årene. For sesongen 2013/14 utgjorde den samlede profitten før skatt for alle klubbene 190 millioner pund. I den foregående sesongen, 2012/13, tapte klubbene samlet 291 millioner pund før skatt. Totalt har klubbene tapt hele 2,1 milliarder før skatt over det siste tiåret. Grafen under viser det helhetlige bildet:

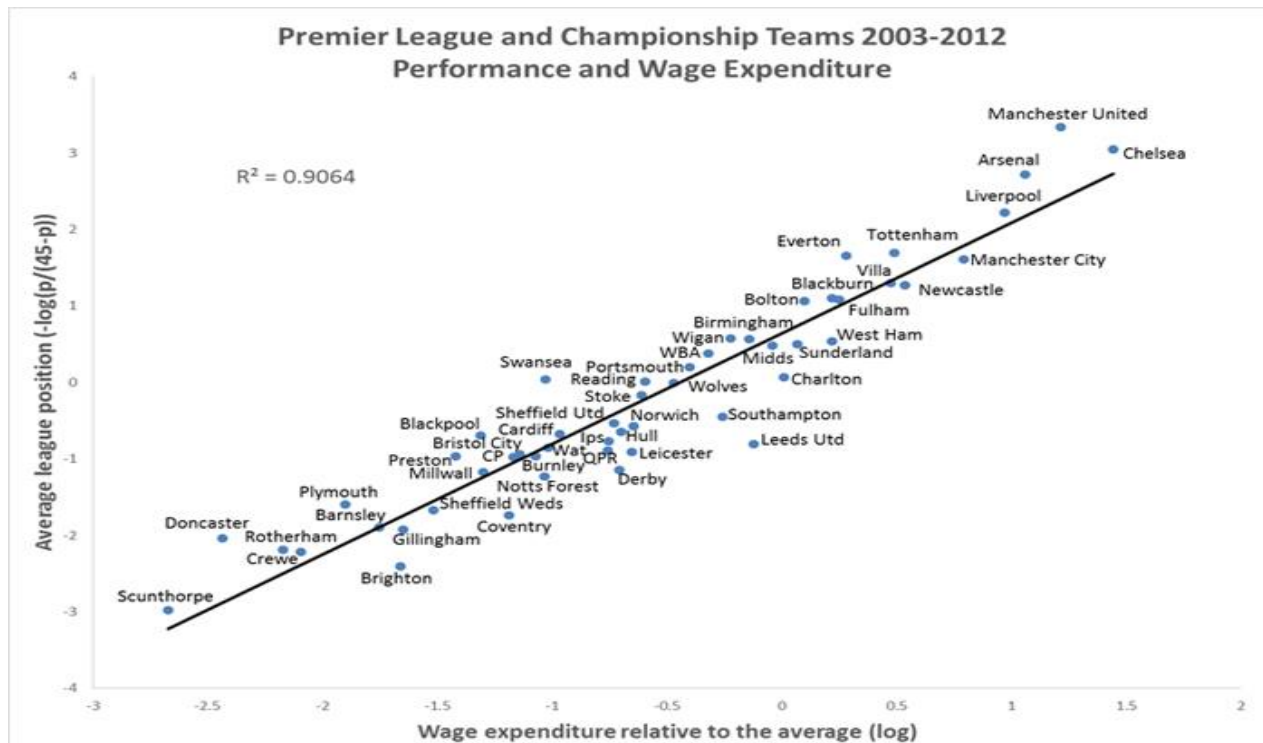
Operating profit and profit before tax for premier league clubs 1998/99 to 2013/14



Figur 3: Samlet profitt for Premier League-klubbene fra 1998/99 til 2013/14 (Deloitte.com, 2015b)

Som grafen viser har klubbene samlet tapt penger helt siden 98/99-sesongen og fram til 13/14 sesongen, dersom man kun ser på profitt før skatt. Noe av årsaken til det plutselige overskuddet kan være at 2013/14 var den første sesongen hvor den nye avtalen for de engelske TV-rettigighetene trådte i kraft. En annen medvirkende faktor kan være effektene av Financial Fair Play. Klubbene har måttet tilpasse seg de nye reglene.

2.3.2 Man oppnår det man betaler for



Figur 4: Prestasjoner og lønnsutgifter for lag i Premier League mellom 2003 og 2012 (Szymanski, 2014)

Et annet interessant moment i Premier League er hvordan et lags sportslige prestasjoner er forbundet med lønnsutgiftene til laget. Szymanski (2014) undersøkte denne sammenhengen nærmere, og resultatene presenteres i figur 3.


I gjennomgangen tar han for seg engelske lag i de to øverste divisjonene, Premier League og Championship, fra 2003-2012. R^2 måler i hvor stor grad tabellposisjonen avhenger av lønnsforbruk. Figuren viser at $R^2 = 0,9064$, hvilket betyr at variablene har høy forklaringsgrad. Det vil si at det er et sterkt samsvar mellom tabellposisjon og lønnsforbruk.

Førsteaksen viser lønnsutgifter sammenlignet med gjennomsnittet, mens andreaksen viser gjennomsnittlig ligaplassering. Manchester United presterer best, mens Chelsea bruker litt mer på lønninger enn hva de får igjen for i form av tabellplassering. I denne grafen bruker Liverpool fjerde mest på lønninger, og resultatene deres tilsier at de presterer fjerde best i denne perioden. Jevnt over kommer det fram at lagene som bruker mest på lønninger presterer best.

2.4 De engelske TV-rettighetene

Etter hver sesong publiserer Premier League en rapport som gjennomgår diverse statistikk og fakta fra sesongen (The Football Association Premier League Limited, 2014). «Season Reveiw 2013/14» inneholder blant annet en oversikt som viser fordelingen av TV-inntekter for den gjeldende sesongen. Det er verdt å merke seg at dette var den første sesongen hvor det ble innført en ny TV-avtale verdt 3,018 milliarder pund, for treårsperioden 2013-2016. Den forrige avtalen fra 2010-2013 hadde en verdi på 1,733 milliarder pund (BBC sport, 2015).

TV-inntektene er fordelt inn i tre poster. Halvparten av de totale inntektene av TV-avtalene innenlands fordeles likt mellom alle klubbene. 25 % av totalsummen er såkalte prestasjonsbaserte gevinster. Manchester City som vant Premier League i 2013/14-sesongen fikk £24,7m, mens sisteplasserte Cardiff kun mottok £1,2m for sin 20. plass. Den resterende 25% av totalen kalles «facility fee» og kan oversettes med ekstra utbetalinger per direktesendte kamp vist på hjemlig TV (Premierleague.com, 2013a).



Money ranking	Finishing position	Number of TV games	Equal share of TV money £m	Money for extra games shown £m	Money for finishing position £m	Total	2012-13 total £m	Increase £m
1	2 Liverpool	28	52.2	21.9	23.5	£97,544,336	54.8	42.7
2	1 Man City	25	52.2	19.7	24.7	£96,578,329	58.1	38.5
3	3 Chelsea	25	52.2	19.7	22.2	£94,106,163	55.0	39.1
4	4 Arsenal	25	52.2	19.7	21.0	£92,870,080	57.1	35.8
5	6 Tottenham	24	52.2	18.9	18.5	£89,663,884	55.9	33.8
6	7 Man Utd	25	52.2	19.7	17.3	£89,161,831	60.8	28.4
7	5 Everton	16	52.2	13.1	19.8	£85,027,727	51.8	33.2
8	10 Newcastle	14	52.2	11.6	13.6	£77,379,252	45.2	32.2
9	8 Southampton	10	52.2	*8.6	16.1	£76,915,298	43.8	33.1
10	9 Stoke	7	52.2	*8.6	14.8	£75,679,215	44.6	31.1

Tabell 3: Fordeling av TV-inntekter i Premier League 2013/2014 (Dailymail.co.uk, 2014)

Tabellen over er et utklipp fra Daily Mail (2014) sin tabell over inntektsfordelingen av TV-midler i Premier League. Alle lagene tildelt en lik sum av TV-inntektene. Denne summen er på 52,2 millioner pund, og består av lik fordeling av 100 % av de utenlandske TV-inntektene, samt 50% av de nasjonale.

Neste kolonne i tabellen viser inntektene hvert av lagene har mottatt for å få sine kamper vist på direktesendt TV. Alle lagene har rett til inntekter tilsvarende minimum 10 kamper vist direkte på TV. Hvert lag får 750 000 pund pr. kamp vist på TV, i tillegg til inntekter fra diverse programmer som viser høydepunkter fra hver fotballrunde (for eksempel «Match of the Day»). Liverpool ble vist direkte på TV 28 av 38 mulige ganger, noe som er flest av alle. $750\,000 * 28 = £21\text{m}$ (de fikk altså 900 000 pund i ekstra inntekter fra MOTD).

Stoke som bare ble vist 7 ganger på TV mottok likevel 8,6 millioner pund, like mye som Southampton, et lag som ble vist 10 ganger. Denne summen ble også utbetalt til 6 andre klubber som 10 ganger eller færre, fikk kampene sine vist direkte på TV.

Den siste kolonnen viser de posisjonsbaserte inntektene, det vil si pengepremier ut ifra tabellplassering. Hver plassering gir omentrent 1,2 millioner pund i pengepremie, noe som vil si at 20. plass gir en utbetaling på £1,2m. Vær obs på at tabellen over er rangert ut i fra hvor mye klubbene tjente på TV-avalene, ikke etter tabellplassering. For å gjøre det enkelt kan man benytte Arsenal som eksempel (nummer 4 ligatabellen og TV-inntektstabellen) og vi ser at de mottok 21 millioner pund for deres ligaplassering.

Totalt kommer Liverpool best ut av TV-inntektsfordelingen for 2013/2014-sesongen. Laget ble nummer 2 på tabellen etter en vellykket sesong sportslig sett, hvor de kjempet til siste slutt om det gjeve Premier League-trofeet. Framgangen fra den foregående sesongen, hvor Liverpool endte som nummer 7 på tabellen, og til tittelkamp året etter, ga TV-selskapene gode grunner til å vise mange Liverpool-kamper direkte. De ble som nevnt vist hele 28 ganger. 2. plassen ga den nest høyeste prestasjonsbaserte utbetalingen, og sammen med de likt fordelte inntektene holdt dette til 1. plass med 97,5 millioner pund i TV-inntekter.

De fem påfølgende klubbene var alle enten over eller svært nære £90m-grensen. Med andre ord ble det svært høye TV-inntekter til Manchester City, Chelsea, Arsenal, Tottenham og Manchester United. Everton på 7. plass genererte 85 millioner pund, og hadde med det et stykke ned til 8. plasserte Newcastle med £77m.

Det mest interessante med disse tallene er likevel ikke hvor høye summene er nå, men hvor mye de har økt fra en sesong til den andre. Liverpool som ligger på toppen hadde i sesongen 2012/2013 54,8 millioner pund i TV-inntekter. Sammenlignet med sesongen etter med £97,5m gir det en økning på £42,7m. Til og med 10. plasserte Stoke har fått sine TV-inntekter økt med hele 31,1 millioner pund.

Tabellen under viser de 10 nederste lagene. Det er interessant å se at det kun skiller omtrent 12 millioner pund fra 11. plasserte Swansea til 20. plasserte Cardiff.

11	12 Swansea	13	52.2	10.9	11.1	£74,173,056	47.6	26.6
12	13 West Ham	14	52.2	11.6	9.9	£73,671,003	48.7	25.0
13	11 C Palace	10	52.2	*8.6	12.4	£73,207,049	n/a	n/a
14	15 Aston Villa	16	52.2	13.1	7.4	£72,666,897	45.0	27.7
15	14 Sunderland	13	52.2	10.9	8.7	£71,700,890	43.5	28.2
16	16 Hull	9	52.2	*8.6	6.2	£67,026,634	n/a	n/a
17	17 West Brom	9	52.2	*8.6	4.9	£65,790,551	48.3	17.5
18	18 Norwich	9	52.2	*8.6	3.7	£64,554,468	46.0	18.6
19	19 Fulham	8	52.2	*8.6	2.5	£63,318,385	45.3	18.0
20	20 Cardiff	8	52.2	*8.6	1.2	£62,082,302	n/a	n/a

Tabell 4: Lagene rangert fra 11. til 20. plass på TV-inntektstabellen (Dailymail.co.uk, 2014)

I den nedre delen av tabellen er det lagene som gjorde det dårligst sportslig i sesongen 2013/14, som også gjør det dårligst når det kommer til fordelingen av de totale TV-inntektene fra Premier League. De tre lagene som rykket opp fra Championship i forkant av 2013/14-

sesongen var Cardiff, Hull og Crystal Palace. Disse lagene har ikke noe sammenligningsgrunnlag med hva de tjente året før ettersom de ikke deltok i ligaen.

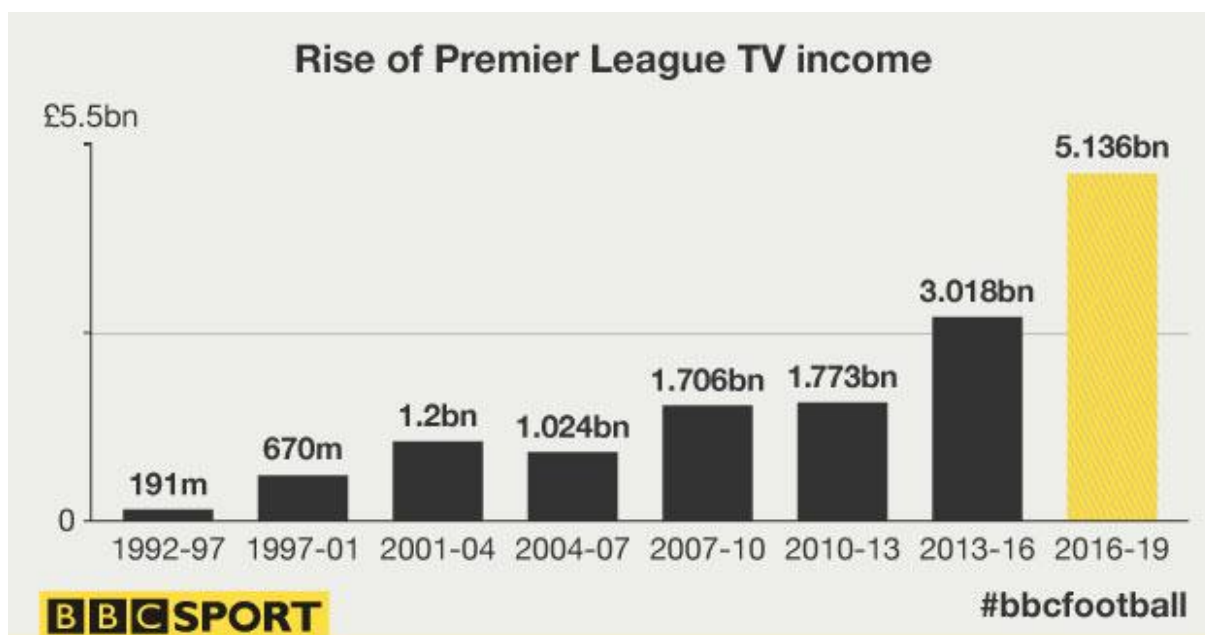
Cardiff som endte sist fikk kun £1,2m i prestasjonsbaserte midler av TV-inntektene, men mottok likevel £62m totalt. Fra Liverpool på førsteplass til Cardiff på sisteplass, skiller det 35,5 millioner pund. Dette er en betydelig sum, og selv om bunnlagene får inn store inntektssummer fra TV-avtalene, er det fortsatt de lagene som gjør det aller best som tjener mest. Dermed vil også skillet mellom toppen og bunnen øke.

For å sette denne avtalen som gjelder fra 2013-2016 i perspektiv, er det enkelt å sammenligne bunnen i 2013/14 mot toppen i 2012/13. Manchester United som toppet lista for TV-inntekter i sesongen 2012/2013 genererte 60,8 millioner pund. Cardiff som endte sist påfølgende sesong fikk som nevnt 62 millioner pund.

Trekker man inn hvem som tjente minst i TV-inntektstabellen fra 2012/2013, var det Queens Park Rangers, som mottok 39,8 millioner pund. Fra toppen med Manchester United og deres £60,8m, og til QPR sine £39,8m, skilte det 21 millioner pund. Der er derfor mulig å fastslå at skillet mellom topp og bunn øker.

2.4.1 Engelske TV-rettigheter sammenlignet med resten av Europa

Skillet øker ikke bare internt i Premier League. Det er også et økende skille mellom England og resten av Europa. Dette skillet vil sannsynligvis øke ytterligere etter at den inneværende TV-avtalen utløper. Premier League har kommet til enighet om en ny treårsavtale i perioden fra 2016-2019 som byr på nok et inntektshopp for Premier League klubbene. BBC Sport (2015) har publisert en graf som illustrer TV-avtalestørrelsene fra Premier Leagues oppstart i 1992.

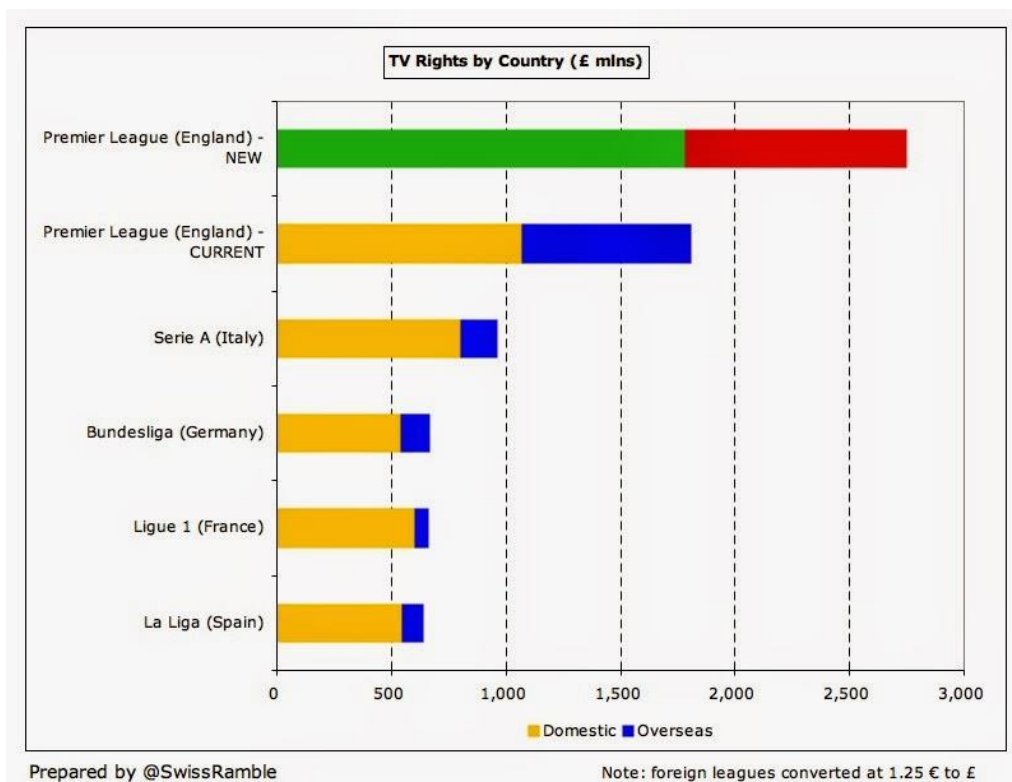


Figur 5: Premier League-historiens TV-avtaler (BBC Sport, 2015)

Grafen over viser utviklingen av størrelsesordenen på TV-avtalene i den engelske toppdivisjonen etter at ligaen byttet navn fra 1. divisjon til Premier League. Uten å gjennomgå hele grafen er det tydelig at inntektsnivået ikke har vært konstant økende. Fra avtalen mellom 2001-2004, og 2004-2007 sank avtalens verdi. I neste periode, for øvrig samme periode hvor finanskrisen inntraff, ble avtalen økt fra ca. 1 milliard pund til 1,7 milliarder pund. I perioden fra 2010-13 forholdt verdien på avtalen seg noenlunde stabil, med en liten økning.

Så kom avtalen fra 2013-2016, og fordoblet nesten inntektene fra den tidligere avtalen. I 2015 ble Premier League enige med de hjemlige TV-selskapene om en ny avtale fra 2016-2019, verdt rekordhøye 5,126 milliarder pund. Det er også verdt å påpeke at dette kun gjelder de engelske TV-inntektene. Dersom man tar med inntektene fra alle de utenlandske TV-selskapene som også ønsker Premier League-rettighetene, vil beløpet stige ytterligere.

Sammenlignet med TV-avtalene rundt om i resten av de europeiske ligaene er Premier League i en helt egen klasse, med svært gunstige avtaler. Dette ble poengtert i gjennomgangen av Deloitte sine Money League-rapporter. Årsaken til den engelske dominansen blant klubbene rundt om i verden med høyest omsetning er hovedsakelig TV-inntektene.



Figur 6: TV-inntekter i antall pund pr. minutt fordelt på liga (The Swiss Ramble, 2015)

Grafen over viser hvor mye TV-avtalene i de største ligaene i Europa er verdt. The Swiss Ramble (2015) har fordelt TV-inntektene inn i antall pund per minutt, basert på estimater for 2016/17-sesongen. Grafen er ikke helt nøyaktig, men nyttig for å se hvilke utslag den nye TV-avtalen i Premier League vil gi.

Noe overraskende er det spanske La Liga som kommer dårligst ut i denne oversikten. Det mest oppsiktsvekkende er hvor stor forskjell det er fra den engelske til de andre TV-avtalene. Grafen er også svært nyttig for å illustrere hvordan denne forskjellen vil øke når den nye TV-avtalen i Premier League trer i kraft i 2016.

REPARTO TELEVISIVO 2013-14 EN LAS PRINCIPALES LIGAS EUROPEAS									
ESPAÑA		INGLATERRA		BUNDESLIGA		ITALIA		FRANCIA	
Equipo	Millones €	Equipo	Millones €	Equipo	Millones €	Equipo	Millones €	Equipo	Millones €
1 Real Madrid	140	1 Liverpool	117	1 Bayern	36,9	1 Juventus	94	1 PSG	44,6
- Barcelona	140	2 Man. City	115,8	2 B. Dortmund	35,5	2 Inter	80,4	2 Marsella	41,8
3 Valencia	48	3 Chelsea	112,9	3 B. Leverkusen	33,6	3 Milán	77,9	3 Lyon	40,9
4 Atlético	42	4 Arsenal	111,4	4 Schalke	33,3	4 Roma	61,4	4 Lille	36,5
5 Sevilla	32	5 Tottenham	107,6	5 B. M'Gladbach	31,9	5 Nápoles	59,8	5 Burdeos	32,1
- Athletic	32	6 Man. United	106,9	6 Hannover	30,7	6 Lazio	49,8	6 Saint Etienne	31,9
- Villarreal	32	7 Everton	102	7 Wolfsburg	30,1	7 Fiorentina	44,4	7 Monaco	29,5
8 Betis	30	8 Newcastle	92,8	8 Mainz	29	8 Torino	35,5	8 Rennes	24
9 Espanyol	28	9 Southampton	92,3	9 Friburgo	28,1	9 Udinese	34,9	9 Toulouse	21,4
10 Real Sociedad	25	10 Stoke	90,8	10 Stuttgart	27,2	10 Parma	34,3	10 Lorient	21,7
- Málaga	25	11 Swansea	89	11 W. Bremen	26,2	- Sampdoria	34,3	11 Montpellier	21,4
- Getafe	25	12 West Ham	88,4	12 Hoffenheim	25,1	12 Genoa	33,3	12 Stade Reims	17,1
13 Osasuna	22	13 Crystal Palace	87,8	13 Hamburgo	24	13 Cagliari	30,9	13 Nantes	16,7
- Celta	22	14 Aston Villa	86,7	14 Nuremberg	22,9	14 Bolonia	30	14 Bastia	16,4
- Levante	22	15 Sunderland	86	15 E. Frankfurt	21,7	15 Catania	29,4	- Niza	16,4
16 Granada	18	16 Hull	80,4	16 Au rgo	20,5	16 Atalanta	29,1	16 Evian	16,3
- Elche	18	17 West Brom.	78,9	17 Hertha	19,3	17 Chievo	26	17 Valenciennes	15,5
- Valladolid	18	18 Norwich	77,4	18 E. Braunschweig	18,2	18 Verona	23,2	18 Guingamp	14,8
- Rayo	18	19 Fulham	75,9			19 Livorno	19,5	19 Sochaux	14,2
- Almería	18	20 Cardiff	74,5			20 Sassuolo	17,9	20 Ajaccio	13,1
Total	755	Total	1.875,2	Total	495	Total	846,1	Total	487,9

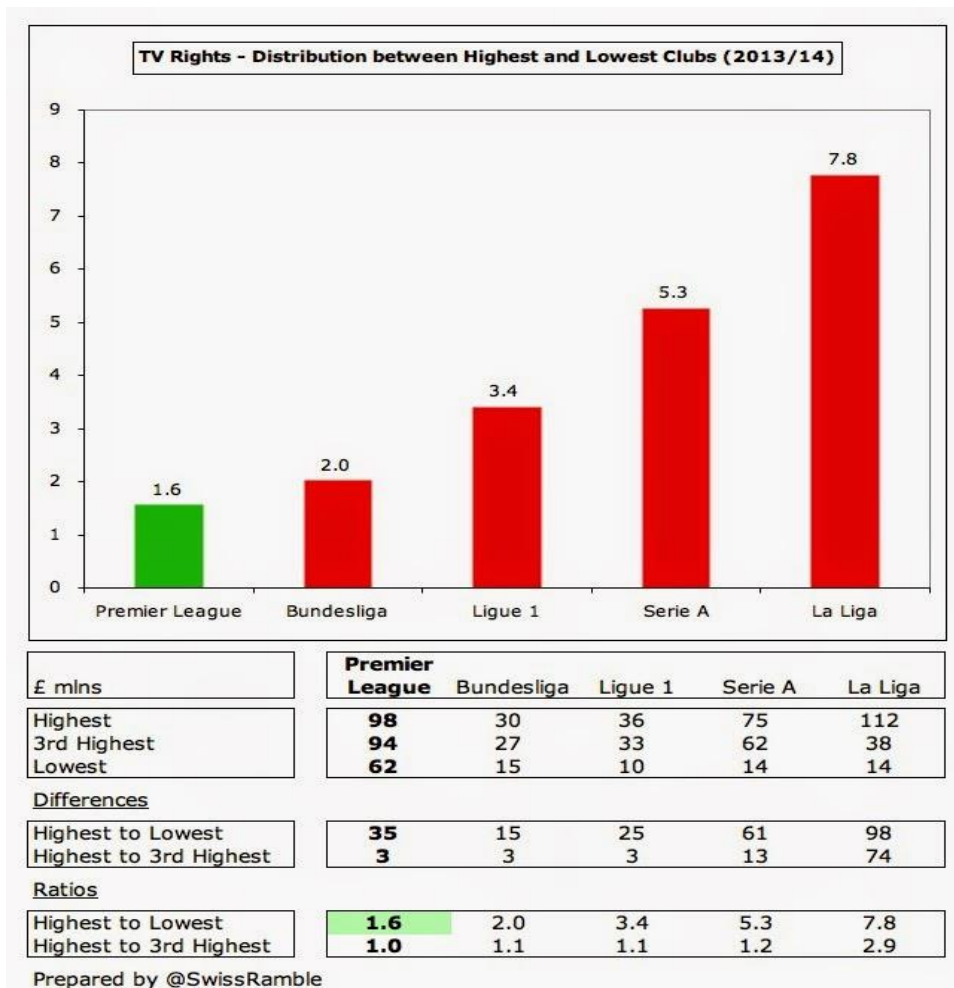
Tabell 5: TV-inntektsfordelingen for de fem største ligaene (AS.com, 2015)

Den spanske avisen AS har publisert en tabell som samler TV-inntektene for hver enkelt av de fem største ligaene i Europa. Dette er altså TV-inntektene for sesongen 2013/2014 i La Liga, Premier League, Bundesliga, Serie A og Ligue 1. Summene er oppgitt i euro, og her er dermed totalen i Premier League 1875,2 millioner euro.

Denne totalsummen i Premier League er over dobbelt så stor som totalsummen i alle de andre ligaene. Samlet gir de andre ligaene en totalsum på 2584 millioner euro. Frankrike har den dårligste TV-avtalen med sine €487,9m for sesongen 13/14, mens Tyskland ligger noe over med sine €495m. Spania er tredje høyest med €755m, og Italia hadde €846,1m.

I Spania har de en helt annen fordeling mellom topp og bunn enn hva tilfellet er i England. De to store lagene Real Madrid og Barcelona mottok 140 millioner euro hver. Lagene som fikk minst, mottok bare 18 millioner euro hver. Toppklubbene Real Madrid og Barcelona har egne avtaler, for i den spanske ligaen er det ingen kollektiv avtale tilsvarende den i Premier League.

Det gjør at man havner i en situasjon hvor laget som vant La Liga i 2013/14, Atletico Madrid, tjente mindre enn laget som endte sist i Premier League, Cardiff. Atletico Madrid tjente 42 millioner euro i TV-inntekter, mot Cardiff sine 74,5 millioner euro. Den relativt beskjedne summen til de spanske seriemesterne var for øvrig 4. høyest i Spania.



Figur 7: Fordelingsratioen av TV-inntekter mellom høyeste og laveste tabellplassering i europeiske ligaer (The Swiss Ramble, 2015)

Uten å gå i dybden på figuren over, er det tydelig at Premier League kommer best ut hvis man sammenligner hvordan fordelingen av TV-inntektene mellom topp og bunn er i hver enkelt liga. I denne oversikten er summene oppgitt i pund. Det har blitt regnet ut forholdstall mellom høyeste og laveste sum som illustrerer inntektsforskjellene. Premier League har den mest jevne fordelingen av TV-inntektene, mens forskjellene mellom topp og bunn er størst i La Liga. Dette er også tilfellet når man ser på forskjellen mellom 1. og 3. plass.

Som en oppsummering kan man fastslå at både TV-inntektsforskjellene mellom de ulike ligaene, men også innad i de ulike ligaene, er store. Premier League har den minste forskjellen mellom topp og bunn, men når den nye TV-avtalen trer i kraft i 2016 vil også forskjellene innad i den engelske toppdivisjonen vokse. I Spania er forskjellene størst sammenlignet med alle de andre ligaene, og ifølge AS.com (2015) har de nå tatt grep for å lage en avtale som fordeler inntektene jevnere. Det samme har skjedd i Frankrike og Italia. Jevnere inntektsfordelinger selv når det gjelder TV-avtaler kan bidra til å skape en jevnere konkurranse innad i en liga.

3 Gjennomgang av Financial Fair Play-reglementet

Financial Fair Play er langt fra bare en regel som sier at klubber ikke kan bruke mer enn de tjener. Med Financial Fair Play-reglementet ønsker UEFA å stabilisere klubbøkonomien, og hindre at klubber i Europa pådrar seg gjeld de ikke kan håndtere. UEFAs Financial Fair Play-regler er et omfattende dokument på over 90 sider, som tar for seg langt mer enn at klubbene ikke skal bruke mer enn de tjener. UEFA krever innsyn i eksempelvis betaling av skatt, overgangssummer og ikke minst at spillerne får lønn som avtalt. Reglementet gjelder for alle klubbene som skal delta, eller ønsker, å delta i de europeiske turneringene Champions League og Europa League som har UEFA som arrangør. Dette kapitlet har bakgrunn i UEFA (2012) Club Licensing and Financial Fair Play Regulations.

3.1 Hensikten med Financial Fair Play

Innføringen av Financial Fair Play har flere hensikter. Først og fremst ønsker UEFA å innføre en mer disiplinert og rasjonell tankegang når det kommer til økonomien i klubb fotballen. Som følge av dette forsøker UEFA også å bidra til at lønningsnivået og overgangssommene i generelt i fotballen reduseres. Reglementet er en oppmuntring til klubbene om å satse på sine ungdomsakademier, og at man som klubb konkurrerer på sine egne premisser og tenker langsiktig. Dette håper UEFA skal være med på å sikre en langsiktig levedyktighet for europeiske klubber, og at de da skal kunne overholde sine forpliktelser ovenfor andre innen rett tid.

Hensiktene med FFP nevnt ovenfor kan oppsummeres i følgende to hovedmål:

- Å beskytte den langsiktige finansielle stabiliteten til europeisk klubb fotball.
- Å gjenopprette en sunn konkurranse og balanse mellom klubber og ligaer.

«Break-even-regelen» den mest sentrale i hele regelverket. Detaljert går regelen ut på at relevante kostnader ikke skal overstige relevante inntekter. Relevante inntekter defineres i UEFAs reglement (2012), artikkel 58 – «Notion of relevant income and expenses». De viktigste punktene er inntekter fra inngangsbilletter, TV- og andre kringkastingsrettigheter, sponsoravtaler, reklame og kommersielle aktiviteter. Selvsagt gjelder også eventuelle overskudd eller inntekter fra salg av spillere, samt andre driftsrelaterte inntekter.

Videre beskrives relevante kostnader som, utgifter forbundet med ansatte, utgifter i forbindelse med salg, driftskostnader, samt enten avskrivning eller kostnader ved spillerkjøp. Også finansielle kostnader og utbytte er relevante utgifter i «break-even-regelen».

De viktigste unntakene fra «Break-even-regelen» er utgifter i forbindelse med ungdomsakademier og utvikling av stadion. UEFA (2012) ønsker at klubbene skal satse på aldersbestemte lag og spillerutvikling, slik at man som klubb slipper å bruke store midler på overgangssummer. I tillegg vil et velutviklet stadion komme både klubben (i form av potensielle økte inntekter) og tilskuerne til gode.

I UEFA (2012) Annex X: «Calculation of the break-even result» kan man lese alle definisjonene av hva som inngår i relevante inntekter og kostnader. Man kan også se nøyaktig hvordan break-even-resultatet utregnes.

3.2 Overvåkningsperiodene

UEFA (2012) anerkjenner at det i innføringsperioden vil være urettferdig å straffe klubbene som får et lite avvik i sine break-even-resultat. Derfor aksepterer UEFA at klubbene har operert med tap inntil en viss grense. I artikkel 61 – «Notion of acceptable deviation» står det beskrevet hvor mye klubbene kan tape. Tabellen under er en oppsummering av dette.

Overvåkningsperiode	Sesonger						Akseptert avvik (€M)	
	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	EK investering	Ikke-EK investering
2013/2014							45	5
2014/2015							45	5
2015/2016							30	5
2016/2017							30	5
2017/2018							30	5

Tabell 6: Overvåkningsperiodene for alle sesongene. (Delvis kilde: Danielgeey.com, 2013)

I tabellen viser kolonnen under «overvåkningsperiode» sesongene hvor klubbene må passere FFP-reglementet for å ikke risikere å bli straffet av UEFA. For sesongen 2013/2014 var det de

to foregående sesongene (2011/12 og 2012/13) som var avgjørende for hvorvidt FFP-regelverket ble passert for klubbene som deltok i europeiske turneringer. For alle de resterende sesongene i kolonnen under «overvåkningsperiode» er det de *tre* foregående sesongene som gjelder. Disse gråfargede rutene er altså overvåkningsperiodene som danner grunnlaget for hvorvidt FFP-reglementet passerer i sesongene som står listet opp til venstre i tabellen. Fra og med i sesongen 2014/2015 vil «break-even-regelen» gå i rullerende treårsperioder. Driftsinntektene skal med andre ord dekke driftskostnadene i treårssykluser.

Under «aksepterte avvik» står det «EK-investering» og «ikke-EK-investering». EK står i denne sammenhengen for egenkapital. Dersom eierne garanterer for at avvikene dekkes med egenkapital, vil den tillatte avviksgrensen være høyere enn dersom UEFA ikke mottar slike garantier.

3.2.1 Aksepterte avvik

For alle sesonger er de aksepterte avvikene i FFP-reglementet på 5 millioner euro. Dette gjelder altså det maksimalt aksepterte underskuddet ved brudd av «break-even-regelen». Likevel kan underskuddene overstige dette nivået dersom beløpet utelukkende dekkes av aksjeholdere (eiere). Det er viktig å påpeke at midlene utelukkende må brukes til å dekke underskuddene.

I overvåkningsperiodene for sesongene 2013/14 og 2014/15 er det aksepterte avviket ved EK-investering på 45 millioner euro. Det må da dekkes av eierne. Det vil si at for sesongen 2013/14, hvor FFP reglementet for første gang ble håndhevet, kunne eierne bidra med 22,5 millioner euro per foregående sesong til diverse utgifter. Slik det framgår av tabellen er det kun de to foregående sesongene som ligger til grunn for det første året med «break-even-regelen».

Sesongen etter, i 2014/2015, er det også mulig for eierne å legge ut 45 millioner euro og likevel unngå å bryte FFP-reglene. Men her ligger som kjent de tre foregående sesongene til grunn, slik at det kun er mulig å bidra med 15 millioner euro pr. sesong. Dette tallet blir ytterligere redusert de tre kommende sesongene (15/16, 16/17 og 17/18) hvor det aksepterte avviket er på 30 millioner euro. Det betyr med andre ord at egenkapitalinnskuddene begrenses til 10 millioner euro pr. sesong for å dekke eventuelle underskudd.

Det er også verdt å merke seg at UEFA ønsker å begrense mulighetene eierne har til å dekke eventuelle avvik i framtiden. Da vil grensen fortsette å flyttes nærmere 0. Det er for øvrig ikke fastsatt en framtidig sum, men UEFA vil i løpet av de kommende årene fremlegge et lavere tall ifølge artikkel 61 – «notion of acceptable deviation».

3.2.2 Unntak

Det er også et poeng å påpeke at dersom UEFA skal akseptere at man går med underskudd er det flere kriterier som må oppfylles. Det viktigste er likevel at klubbene som har store avvik viser tegn til bedring og forbedrer seg fra år til år.

Eksempelvis må en klubb som ønsker å bestå FFP, og få lisens for sesongen 2015/2016, helst ikke ha avvik over 5 millioner euro. Dersom det ikke er tilfelle kan tapene dekkes av at eiere skyter inn aksjekapital for å dekke utgifter tilknyttet spillerlønninger eller kjøp. Det utgjør en utgift på 15 millioner euro pr. foregående sesong, når avviksgrensen er på 45 millioner euro. Samtidig ønsker UEFA at klubber som har større avvik skal redusere disse årlig.

Dermed er det også mulig å bryte 45 millioner euro-grensen. Skal dette derimot godkjennes av UEFA, er det særdeles viktig at klubben viser store tegn til forbedring for hvert år som går. Hvis det ikke er tilfellet godkjennes ikke klubbens FFP-regnskap av UEFA.

3.3 Lønnsreguleringer

Ettersom UEFA ønsker at flest mulig av klubbene skal passere Financial Fair Play-reglene har de vært «milde» i innføringsfasen. Sesongen 2013/2014 hadde som kjent kun de to foregående periodene å forholde seg til når det gjaldt å passere FFP og «break-even-regelen».

Det var altså bare to sesonger som lå til grunn for om klubbene passerte FFP-regelene eller ikke. I tillegg var det særskilte regler for den første sesongen (2011/2012) i overvåkningsperioden. I denne sesongen ble lønnsutgiftene ekskludert for spillere som signerte kontrakter før 1. juni 2010.

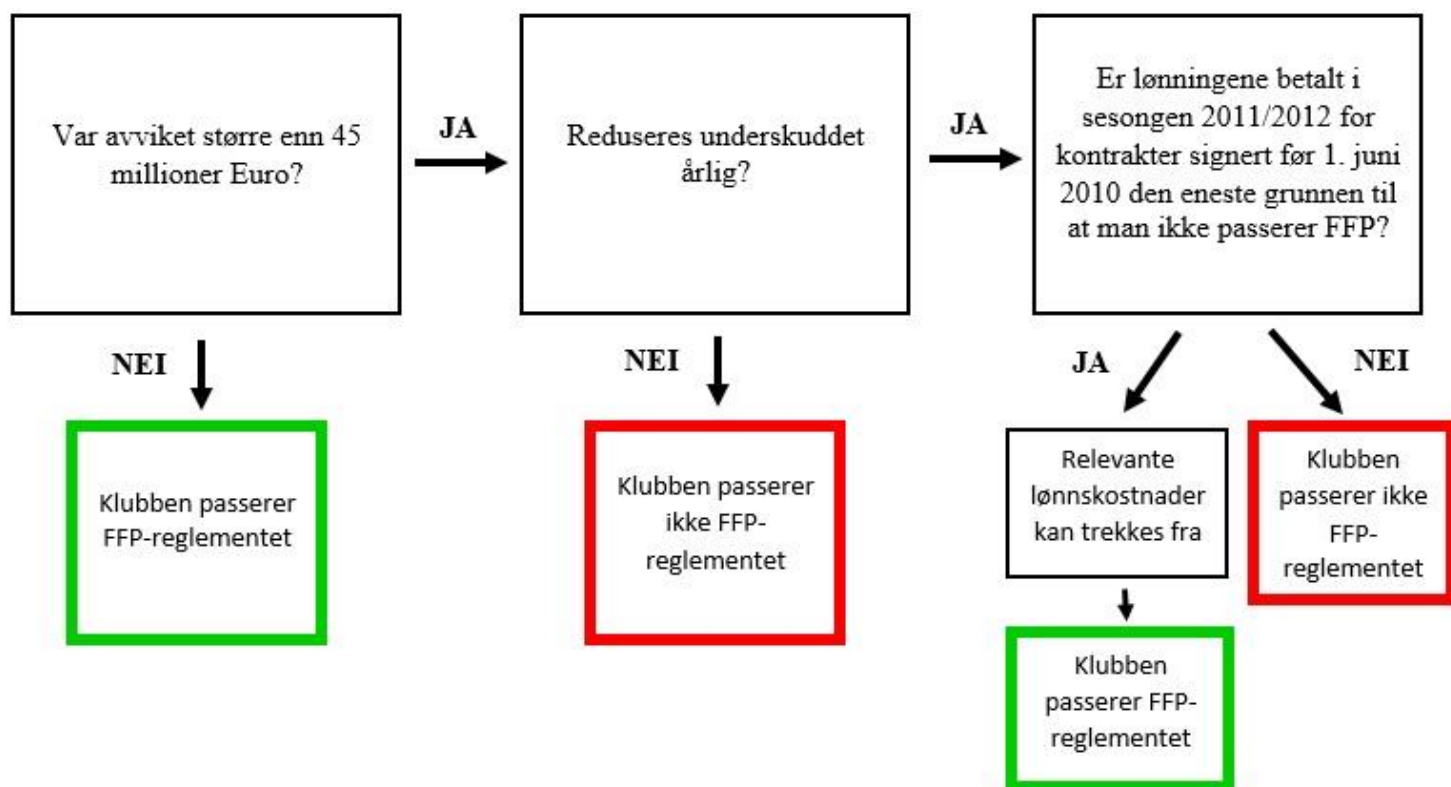
I Annex XI i UEFA (2012), s. 86 - «Other factors to be considered in respect of the monitoring requirements», under avsnittet med ulike reguleringer i innføringsfasen for FFP,

står det at i overvåkningsperiodene for 2013/14 og 2014/15 gjelder det særskilte regler. Det er da følgende faktorer som gjelder for spillere under kontrakt signert før 1. juni 2010.

«Dersom en lisenssøker rapporterer et samlet underskudd som overstiger det aksepterte avviket for break-even-resultatet, og oppfyller begge følgende betingelser som beskrevet, vil FFP-reglementet kunne passeres.»

Den første betingelsen er at klubbene må vise til en positiv trend i det årlige break-even-resultatet, for å bevise at de har implementert en konkret strategi for å overholde reglementet i fremtiden.

I tillegg må de vise til at det samlede avviket med hensyn til break-even-regelen skyldes «svake» resultater for rapporteringsperioden i sesongen 2011/12. Disse dårlige resultatene må igjen skyldes høye kostnader forbundet med lønnsutgifter gjeldene for spillerkontrakter signert før 1. juni 2010. Dersom det har vært reforhandlinger av spilleravtaler etter nevnte dato, vil de ikke bli godkjent som ikke gjeldende.



Figur 8: Hvordan reglementet passeres (Delvis kilde: Financialfairplay.co.uk, 2012)

Figuren over viser hvordan Financial Fair Play-reglementet kan passeres. Denne figuren er spesifikt rettet mot de to innføringssesongene 2013/2014 og 2014/2015, og er ganske selvforklarende. Dersom break-even-avviket ikke var større enn de godtatte 45 millionene euro, er det ikke noe problem, og FFP-reglementet passeres. Neste vilkår er at kostnadsavvikene skal ha en nedadgående trend.

Hovedpoenget med Annex XI kommer i det neste steget hvor man må gå gjennom regnskapet for sesongen 2011/2012 og identifisere lønnskostnadene. Kontraktene signert før 1. juni 2010 kan trekkes fra som kostnader, men dersom disse kontraktene har blitt fornyet i ettertid kan de ikke ekskluderes.

For å oppsummere:

- 1) Det er ikke tilstrekkelig å vise til en positiv trendutvikling i avvik for å passere FFP-reglementet.
- 2) Klubber får ikke straff dersom de har en positiv trendutvikling, og i tillegg hadde oppfylt break-even-kravet dersom det ikke hadde vært for lønninger signert før 1. juni 2010.

3.4 Brudd på Financial Fair Play

Hva skjer så dersom en klubb bryter Financial Fair Play-reglementet?

UEFA har foreløpig ikke inkludert strafferammen for i brudd på Financial Fair Play i reglementet, men på deres hjemmesider (UEFA.com, 2014) finner man ni punkter som beskriver ulike straffer ut ifra regelbruddenes alvorlighetsgrad.

«Dersom man ikke følger reguleringene er ikke det ensbetydende med at man automatisk utestenges fra UEFAs turneringer. Det er derimot ikke rom for noen unntak fra reglene. Avhengig av diverse faktorer (eksempelvis hvordan trenden til break-even-resultatet utvikler seg) kan ulike disiplinærtiltak ilegges mot klubben.»

De ni punktene med økende straffegrad er som følger:

- 1) **Advarsel**
- 2) **Reprimande**

De to første momentene er ikke annet enn skriftlige advarsler som illustrerer at UEFA er misfornøyd med den finansielle situasjonen til den respektive klubben. Så lenge advarslene blir tatt alvorlig foreligger det ingen straff.

3) Bot

UEFA bøtelegger klubber som ikke passerer FFP-reglementet. UEFA har ikke lagt noen klare retningslinjer for hvordan disse bøtene blir kalkulert, men Manchester City og PSG fikk hver bøter på 50 millioner euro uten at det skapte særlige problemer for eierne (BBC Sport, 2014; ESPNFC.com, 2014). Dette er klubber med svært rike eiere, og slett ikke alle klubber kan ta på seg den ekstra kostnaden en bot vil medføre.

4) Poengtrekk

Enkelt forklart betyr det at klubbene vil bli fratatt poeng, eller vil måtte starte med minuspoeng. Poengtrekkene vil mest sannsynlig finne sted i gruppespillet til en pågående turnering den straffede klubben befinner seg i (Champions League eller Europa League). Det vi si at sjansen for avansement fra gruppespillet til utslagsrundene blir mindre, avhengig av hvor stor poengtrekket er.

5) Fratrukk av økonomiske gevinster oppnådd gjennom deltakelse i en av UEFAs turneringer

Dette kan tolkes som en form for bot i og med at de straffede ikke vil få sin rettmessige premie. Denne formen for straff krever en mer nøyaktig utregning enn bøtene i det tredje punktet. Pengepremiene i de europeiske turneringene, og særlig i Champions League, er betydelige. Totalt fordeles 1,257 milliarder euro pr. sesong mellom deltakende lag i perioden mellom 2012 og 2015 (UEFA.com, 2015c). Alle deltakende klubber deler på inntekter fra kringkastingsrettigheter, og får i tillegg prestasjonsrettede premier. UEFA kan dermed frata en del av de prestasjonsbaserte pengepremiene fra straffede klubber.

6) Forbud mot registrering av nye spillere i UEFAs turneringer

Dette punktet betyr at dersom en klubb bryter FFP-reglementet og kjøper nye spillere, vil de bli nektet å registrere disse nye kjøpene i Champions League og Europa League.

7) Restriksjoner på antall spillere en klubb kan registrere for å delta i UEFAs turneringer

Uansett om klubben blir straffet av punkt 6 eller 7 vil klubbene som rammes få et betydelig handikap i turneringene de måtte delta i. Å måtte disponere en redusert tropp i krevende turneringer som UEFAs turneringer er ingen enkel oppgave. Dette må sees på som en vesentlig svekkelse avhengig av hvor stor restriksjonen på spillerantallet vil bli.

I Annex XI punkt 1 g) påpekes det at maksimalt antall i registrerte spillere i troppen (til Champions League og Europa League) er 25. Da er ungdomsspillere (under 21 år, og som har fullført 2 sesonger i klubben) ekskludert fra listen. Det vil si at de automatisk er spilleregistrerte i motsetning til seniorspillerne som må inn på listen med 25 spillere.

I inneværende sesong (2014/2015) har klubbene Manchester City og Paris Saint Germain blitt straffet i form av å ikke få lov til å registrere mer enn 21 spillere i sine Champions League-tropper (BBC Sport, 2014).

8) Diskvalifikasjon fra pågående konkurranser og/eller utestengelse fra framtidige konkurranser.

En svært alvorlig konsekvens som sannsynligvis vil forbeholdes klubber som gjentatte ganger bryter reglementet og ikke passerer «break-even-regelen». For at klubbene skal kunne straffes så hardt må det være snakk om særlig grove brudd og at klubben ikke viser tegn til forbedring. Man kan også tenke seg at forfalskninger av økonomiske dokumenter vil kvalifisere til slike straffer.

9) Fratatt tittel eller premie

Som i punkt 8) er det svært alvorlige regelbrudd som skal til for dette skal inntreffe. Når UEFA ikke har lagt noen klare retningslinjer for hvert av punktene er det vanskelig å se for seg hvordan en slik straff kan inntreffe.

3.5 Avskrivninger av spillerkjøp – bokføring

Et annet viktig moment i hvordan man beregner break-even-resultatet i FFP er måten spillerkjøp bokføres på. I Annex XI – «Calculation of the break-even result», avsnitt C

«Relevant expenses», punkt d) står det noe om hvordan avskrivninger av fotballspillere fungerer.

Dersom en klubb kjøper en spiller til en verdi av 40 millioner euro og gir spilleren en femårskontrakt skal kjøpet avskrives i løpet av fem år. I praksis betyr det at man ikke bokfører hele kjøpsbeløpet i det året spilleren blir kjøpt.

Avskrivningsraten for hvert år blir da 40 millioner euro delt på 5 år som gir $40/5 = 8$ millioner euro årlig. Det gir følgende tabell for hvordan hele summen avskrives.

År	Bokført verdi etter endt år
1	€32M
2	€24M
3	€16M
4	€8M
5	€0M

Tabell 7: Eksempel på avskrivning av spillerkjøp

Lønningene blir derimot ikke avskrevet på samme måte. Spillerlønningene er løpende kostnader som må tas hensyn til når de inntreffer.

3.5.1 Spillere solgt før kontraktsslutt

Et viktig poeng i denne sammenheng er at ikke alle spillere blir værende i klubben ut kontraktstiden. Dersom en spiller blir solgt vil selgende klubb måtte ta hensyn til bokført verdi det året han blir solgt for å kunne beregne korrekt profitt eller tap forbundet ved salget.

Eksempelvis kan en spiller med like kjøps- og kontraktsbetingelser som i tabellen over blir solgt etter 2 år i klubben. Da har spilleren en bokført verdi på 24 millioner euro. Dersom spilleren blir solgt for 70 millioner euro får man regnestykket $70 - 24 = €46M$. Disse 46 millionene representerer reell profitt. Noen vil kanskje tro at profitten vil være salgssummen subtrahert innkjøpssummen. Dette gir i midlertid feilaktig profitt ut i fra bokført verdi.

Den samme spilleren blir i et annet eksempel solgt for bare 20 millioner euro etter å ha fullført to år av kontrakten. Da sitter den selgende klubben igjen med 20 (solgt verdi) minus 24 (bokført verdi) = -4 millioner euro i tap.

3.5.2 Bokføring ved kontraktsforlengelse

Vedrørende kontraktsforlengelser som også er svært vanlig i fotballens verden, vil også dette påvirke hvordan avskrivningen av kjøpesummen forløper. Spilleren som ble kjøpt for €40m kan denne gangen få en kontraktsforlengelse etter to år, i motsetning til å la han bli solgt slik som i eksemplet over. Da tar man utgangspunkt i den bokførte verdien i slutten av år to:

År	Bokført verdi etter endt år
1	€32M
2	€24M

Tabell 8: Eksempel på bokført verdi ved utgangen av år 2

Avhengig av lengden på den nye kontrakten, vil det måtte bergnes en ny avskrivningsrate. La oss si at spilleren skriver under for fire nye år i klubben. Da blir det nye forholdstallet 24 millioner euro fordelt likt på 4 år. Det vil si $24/4 = 6$ millioner euro i året.

År	Bokført verdi etter endt år
1	€18M
2	€12M
3	€6M
4	€0M

Tabell 9: Eksempel på avskrivning ved kontraktsforlengelse

Som tabellen viser skrives den nye kontrakten ned på samme måte som den opprinnelige kjøpesummen ble nedskrevet.

Hvorfor er disse avskrivningene så viktig i sammenheng med Financial fair play-reglene? Når en spiller blir kjøpt, skal ikke hele kostnaden forbundet med spillerkjøpet bokføres med en gang. Regnskapet vil påvirkes i stor grad når man ikke bokfører spillerkjøpet som én enkelt kostnad, men i årlige avskrivninger. I det en spiller blir solgt fra sin eksisterende kontrakt skal

hele restbeløpet som er igjen etter avskrivninger bokføres som én kostnad. Dersom den selgende klubben mottar en salgssum som er større enn dette restbeløpet, betyr det at inntekten er større enn kostnaden, og selgende klubb profitterer økonomisk på salget. Man sammenligner med andre ord ikke kjøpesum og salgssum direkte for å beregne eventuell profitt/tap.

Disse bokføringsreglene er sannsynligvis også mye av årsaken til at klubber med spillere som har hatt relativt høy innkjøpspris og lengre kontrakter, ikke blir solgt for småpenger, eller frigitt dersom de presterer under forventet nivå. Hvis en spiller frigis vil klubben måtte avskrive hele restbeløpet av kjøpesummen som en kostnad det aktuelle året. Økonomisk vil det altså være en avveining mellom det å frigi midler i form av lønninger eller å måtte avskrive et stort beløp. Uansett vil regnskapet påvirkes.

3.6 Engelske reguleringer

Ettersom mitt hovedfokus i oppgaven ligger i det engelske ligasystemet, og da særlig Premier League, er det på sin plass å ta med de særskilte reguleringene i den ligaen. Det er viktig å presisere at disse reglene er en videreføring av UEFAs FFP, og dermed bygger på de samme premissene.

Det engelske ligasystemet består av Premier League og Football League, hvor Premier League er den øverste ligaen, også kjent som nivå 1. Football League består av Championship (nivå 2), League One (nivå 3) og League Two (nivå 4).

I Football League er det ulike regler for Championship på den ene siden, og League One og League Two på den andre. Disse reglene blir ikke gått videre inn på, ettersom dette er relativt komplekse reguleringer, og dessuten ikke er direkte relatert til oppgaven. Kort fortalt kan det uansett beskrives som restriksjoner på hvor mye klubbene kan bruke til å dekke aksepterte avvik. For detaljert informasjon om dette kan man lese rapporten til Fieldfisher (2014) om Financial Fair Play i fotball.

Premier League sine spesifikke reguleringer er derimot mer interessante. I februar 2013 ble Premier League-klubbene enige om å innføre et system kalt «Short Term Cost Control» (STCC) for å forbedre bærekraftigheten til klubbene (Premierleague.com, 2013b).

Hovedpunktene i denne bestemmelsen går ut på å sikre at klubbene er i stand til å dekke

eventuelle framtidige tap, samt at lønnskostnadene til nåværende spillere ikke kan øke ubegrenset de påfølgende årene. STCC er også et forsøk i å få bedre kontroll over lønnskravene spillere og deres agenter kommer med.

Konkret betyr det at fra og med sesongen 2013/2014 kan ikke Premier League-klubber ha et større tap enn totalt 105 millioner pund over en rullerende treårsperiode. Reglene passerer dersom eierne gir garantier for å dekke tapet, viser sine finansielle prognoser, og ved at minst 90 millioner pund blir dekket i form av egenkapitalinnskudd. Dersom dette tillatte tapet ikke dekkes av innskudd fra eierne, vil det tillatte aksepterte avviket bare være 15 millioner pund over treårsperioden.

Det mest interessante med STCC-reguleringen er likevel at Premier League nå har innført en myk form for lønnstak. Klubbene kan fra og med sesongen 2013/2014 ikke øke lønnsutgiftene med mer enn 4 millioner pund fram til neste sesong dersom lønnsutgiftene totalt overstiger 52 millioner pund. Det vil si at klubbene ikke kan øke utgiftene uten at dette får konsekvenser. Lønnstaket er derimot ikke kalt «mykt» uten grunn. Klubbene som øker over utgiftene med over £4m kan simpelthen dekke disse utgiftene ved hjelp av økte kommersielle inntekter for den samme sesongen.

For sesongen 2014/2015 vil det gjeldene lønnstaket da være pålydende 56 millioner pund. Videre vil den også øke med 4 millioner pund påfølgende sesong. Årsaken til at klubber som ikke overstiger «lønnstaket» på £52m for sesongen 2013/14 ikke skal kunne øke lønnsutgiftene med mer enn £4m, er at nyopprykkede klubber med moderate lønnsbudsjett skal få en reell sjanse til å beholde plassen i Premier League.

Dersom en Premier League-klubb bryter tapsgrensen på 105 millioner pund har styret i Premier League makt til å tvinge klubben til å ta i bruk et forhåndsbestemt budsjett som vil sikre at klubben ikke bryter denne grensen. Styret har også mulighet til å nekte klubben å registrere/godkjenne en ny eller eksisterende spiller sin kontrakt. Reglene trer i kraft 1. mars 2016, hvorpå alle klubbene må levere regnskapene for de to foregående sesongene (2013/14, 2014/15) og pågående sesong (2015/16) (Fieldfisher, 2014).

Det er igjen nødvendig å poengtere at dersom klubbene skal delta i de europeiske turneringene til UEFA vil de måtte oppfylle kravene til å passere FFP-reglementet. De særskilte reguleringene for Premier League tillater større tap enn UEFA sine FFP-regler, noe klubbene som deltar i Europa må forholde seg til.

4 Teori

Teorikapittelet er strukturert på følgende måte: Først gjennomgås noen av de sentrale mekanismene og strukturene bak fotball som idrett. Det vil først og fremst si hvordan fotballklubber og idrettslag sammenlignet med bedrifter ikke er profittmaksimerende. Med dette utgangspunktet går veien videre til en generell innføring i spillteori. Årsaken er at det finnes flere artikler som benytter en spillteoretisk tilnærming for å analysere effektene av FFP. En av disse er gjennomgått relativt grundig i delkapitlet under spillteori. Den siste delen av teorikapitlet består av en form for litteraturgjennomgang av økonomiske analyser som er gjort for å undersøke effektene av FFP.

4.1 Noen av mekanismene bak fotball som idrett

Akerlof (1976) introduserte begrepet «rat race» i økonomisk teori. Hans forskning benyttet «rat race» som analogi for arbeidere som produserer et større utbytte jo høyere hastighet de jobber i. I et «rat race» vil også høyere hastighet på rottene øke sjansen for å få tak i premien, som i det tilfellet er en ostebit. For arbeiderne vil det individuelle utbyttet for høyere jobbhastighet og arbeidsinnsats overstige det produserte utbyttet. På bakgrunn av dette vil de få høyere lønn, og bli vurdert likt med andre gode og produktive arbeidere. Som i et «rat race» vet arbeiderne (og rottene) at en lavere hastighet vil føre til at de må dele utbyttet med arbeiderne som ikke har samme kapasitet. Deltakerne i et «rat race» vil da naturligvis foretrekke en høyere hastighet for å oppnå et bedre utbytte.

Følgelig kan man si at mange deltakere konkurrer mot hverandre for å vinne en premie. Uavhengig av en økning i innsats fra deltakerne vil ikke premien øke nevneverdig, eller i det hele tatt. Denne analogien ble senere adaptert til sportsøkonomi for å forklare og beskrive hvordan enkelte deler av konkurransen i en sportsliga vil fungere.

Belønningssystemet i en fotballiga er konstruert på den måten at spesifikke plasseringer på slutt Tabellen gir spesifikke premier. Ligamesteren vinner trofeet og den største pengepremier. Resten av premiene fordeles trinnvis videre nedover på tabellen. Dette gir hver enkelt fotballklubb sterke insentiver til å bruke mer penger på spilleroverganger og lønninger enn det som kan dekkes av de totale inntektene hele ligaen generer og sprer til klubbene. Klubbene investerer med mål om å oppnå sportslig suksess, og ikke minst for sikre seg pengepremier

som følge av gode tabellplasseringer. Det er mange årsaker bak overforbruk av penger, men den viktigste er jakten på topplasseringene som er store potensielle pengegevinster sammenlignet med en svakere tabellplassering. I Premier League er det ofte snakk om «topp 4», hvilket er de 4 øverste tabellposisjonene som gir kvalifisering til pengemaskinen Champions League.

Det er ikke nødvendigvis slik at økt innsats i form av økte spillerinvesteringer og høyere lønninger for å tiltrekke seg spillere, vil føre til at man får en tilsvarende belønning. Dette er på grunn av at en fotballiga har et rangeringssystem hvor alle lag rangeres på tabellen og ingen kan ha lik rangering. Derfor kan bare ett lag vinne, og det er umulig å dele en posisjon. Altså vil det alltid være noen klubber som har en bedre eller dårligere markedsposisjon sammenlignet med andre. Rangeringssystemet er gjensidig utelukkende. Som følge av den individuelle jakten etter sportslig suksess har klubbene sett under ett en tendens til å bruke for mye penger på spillere. Dette resulterer ofte i en situasjon hvor man ikke nødvendigvis oppnår ønsket sportslig suksess, i tillegg til å få for høye kostander sammenlignet med inntekter (Dietl m.fl, 2008).

Dette mente også Alchian og Demsetz (1972), som tidligere har gått inn på dette med «rat race», og kalt økt innsats for å vinne premien for omvendt «krymping», i form av at klubber har en tendens til å investere for mye sammenlignet med hvilken fortjeneste de oppnår. Rottenberg (1956) og Neale (1964) argumenter for at mye av fasinasjonen og interessen rundt lagidrett er at sport er uforutsigbart, og at man aldri kan være sikker på hvem som vil oppnå suksess. Av dette kan man si at hver enkelt fotballklubb burde få lov til å styre sin pengebruk slik de selv synes er best, selv om det vil kunne resultere i konkurs. Dette for å bevare det som gjør fotballen interessant.

Overforbruk av en klubb som fører til finansielle problemer kan være med på å skape negative eksterne effekter for andre klubber, sponsorer og supportere (Milgrom og Roberts, 1992). Et eksempel på dette er et svekket rykte for hele ligaen, og markedsføringen av den som vil føre til lavere samlede inntekter (for eksempel TV-avtaler) (Downward og Dawson, 2000; Lago m.fl., 2006).

Dersom finansielle problemer skulle føre til at noen klubber går konkurs og ikke kan konkurrere vil det sette hele ligaen sin posisjon i markedet i fare (Buraimo m.fl., 2006). Enkelte klubber kan også tillate seg å gå i minus over flere år som følge av overforbruk

(spillerkjøp, lønn) for å skape en situasjon hvor konkurrerende klubber må følge deres eksempel for å kunne konkurrere på et sportslig plan, men ikke takler de finansielle problemene som medfølger.

Skal man bevare interessen for fotball og idretten er det viktig at alle lagene i en liga følger spillereglene. Hvis ikke vil supporterne betvile integriteten og meningen med konkurransen (Hoehn, 2006). Dersom en klubb bryter regler eller etiske standarder, og det ikke blir gitt noen sanksjoner, vil både ryktet til ligaen og etterspørselen svekkes betraktelig.

Så kan man spørre seg hvordan eksterne midler i fotball stiller seg i forhold til de etiske standardene. Ser man på det fra et tradisjonelt perspektiv henter klubbene inntekter og midler ut i fra sportslig suksess, sponing og billettinntekter. Dersom en klubb får en ny eier (eksterne midler) vil de uavhengig av nevnte inntekter, tradisjon og ryktet til klubben, kunne investere tungt i spillermateriell, og dermed forbedre sin sportslige forutsetninger for å oppnå suksess. Når suksessen kommer som følge av penger fra investorer, og ikke penger som følge av sportslig suksess, kan det virke som et brudd på de etiske spillereglene (Hall m.fl., 2002; Simmons og Forrest, 2004).

4.2 Spillteori

Et spill defineres av Sjørgard (2003, s 21) som *«en beslutningssituasjon som involverer flere sentrale aktører som med sine handlinger påvirker hverandres kår, og som er seg bevisst denne gjensidige påvirkningen»*.

I næringer hvor man ikke opplever en monopolistisk situasjon eller frikonkurranse, er det rimelig å anta at de involverte bedriftene er gjensidig avhengige av hverandre. Da vil en bedrifts valg være avhengig av hvordan andre bedrifter opptrer, og man opplever at bedriftene vil kunne reagere basert på sine konkurrenters handlinger. Ved hjelp av spillteori ønsker man da å forutsi utfall i diverse situasjoner.

Tre sentrale elementer i spillteori er spillere, strategi og payoff. Førstnevnte vil si hvilke aktører som er med i spillet. Det være seg bedrifter i et marked eller fotballag i en liga. Hver spiller har en målsetning de ønsker å oppnå. Strategi kan beskrives som handlingsplanen for spilleren. Payoff defineres av Sjørgard (2003, s 22) som *«nyttien hver spiller oppnår for hver kombinasjon av strategier som det er mulig for spillerne å velge»*. Det er verdt å nevne at hver

spiller har en rekke strategier å velge mellom, og det vil oppstå x antall kombinasjoner (utfall) av enkeltspillernes strategier. Payoffen beskriver hva de ulike spillerne tjener på utfallet av spillet. Begrepet Nash-likevekt er også viktig, og er den situasjonen som oppstår når ingen av spillerne vil angre på sitt valg av strategi, når de ser hvilken strategi motspilleren har valgt.

Det finnes flere ulike spillsituasjoner, hvor den mest kjente av dem er «fangenes dilemma». I dette spillet er det to spillere hvor hver av spillerne enten kan tilstå eller holde tett. Ingen av spillerne kan angre på sitt valg og må velge simultant. I fangenes dilemma er det to fanger som sitter isolert i hver sin celle, og politiet trenger en tilståelse for å kunne få noen dømt. Begge får tilbud om en avtale som går ut på at dersom en av de tilstår og den andre nekter, vil den som tilstår gå fri, og den som nekter få en straff på 10 år. Dersom begge tilstår får de en straff på 5 år, og hvis ingen tilstår må de sone 1 år. Det danner utgangspunktet for følgende matrise:

Fange 1 \ Fange 2	Nekte	Tilstå
Nekte	-1, -1	-10, 0
Tilstå	0, -10	-5, -5

Tabell 10: Eksempel på fangenes dilemma

Ut ifra matrisen over er det beste utfallet at begge fangene nekter for sine forbrytelser og soner 1 år hver. Dette medfører imidlertid stor risiko ettersom begge har insentiver til å tilstå dersom den andre nekter. Uansett hva den andre gjør vil det beste være å tilstå. Nash-likevekten i dette spillet vil da være at begge spillerne tilstår.

4.2.1 Spillteoretisk tilnærming til Financial Fair Play

Preuss m.fl. (2014) analyserer effekten av financial fair play ved bruk av spillteori. Artikkelen tar for seg potensielle utfall av FFP angående pengeforbruk til klubbene, og analyserer om det er noen hindringer i reglementet som gjør at FFP ikke vil fungere effektivt og rettferdig. I utviklingen av modellen tok forfatterne i bruk følgende forutsetninger:

- 1) To lag skal møte hverandre til kamp.
- 2) Lagene med navn T_1 og T_2 har bestemt seg for å kjøpe en ny spiller, men de har ikke bestemt seg for hvilken kvalitet eller pris spilleren skal ha.

- 3) De to lagene er i dette tilfellet helt jevnbyrdige likeverdige konkurrenter. Det vil si at sannsynligheten for seier for hvert av lagene er 50 % (uavgjort er ikke medregnet, kampen som skal spilles er en avgjørende kamp hvor en vinner må kåres).
- 4) Begge lagene kan velge mellom to strategier hvor E_p betyr å kjøpe en dyr spiller og C_p betyr å kjøpe en billig spiller. Dersom ett lag kjøper en dyr spiller, mens det andre kjøper en billig spiller, øker det sannsynligheten for seier med $\epsilon > 0$ for laget med den dyre spilleren.
- 5) Lagenes marked for spillerkjøp er ikke tilknyttet hverandre. Det vil si at prisen på spillerne (C_E, C_C) er gitt eksogent, og ikke påvirket av den kommende kampen.
- 6) Kvaliteten og prisen for hver enkelt dyre og billige spiller er identisk.
- 7) Begge lagene må ta sitt valg om hvilken spiller de kjøper uten å vite det andre lagets valg (simultane trekk).
- 8) Laget som vinner kampen får en payoff lik R , mens det tapende laget ikke får noe.
- 9) Lagene antas å være profittmaksimerende, dvs. at de ønsker å maksimere payoff.
- 10) Alle de 9 antakelsene over er noe begge lagene vet, men også den eneste informasjonen de har.

Preuss m.fl. (2014, s 39) oppsummerer de 10 antakelsene ovenfor i denne spillmatrisen:

		T_2	
		E_p	C_p
T_1	E_p	$\frac{1}{2}R - c_E$	$(\frac{1}{2} - \epsilon)R - c_C$
	C_p	$(\frac{1}{2} + \epsilon)R - c_E$	$\frac{1}{2}R - c_C$

Figur 9: Spillmatrise 1 (Preuss m.fl., 2014)

De påpeker at to mulige unike Nash-likevekter eksisterer og kan oppsummeres gjennom ulikhetene $\epsilon R > C_E - C_C$ eller $\epsilon R < C_E - C_C$.

Dersom $\epsilon R > C_E - C_C$ vil det oppstå et fangenes dilemma hvor ingen av lagene er tjent med å kjøpe den billigste spilleren for å kunne øke sin maksimalprofitt. Det laget som kjøper den billige spilleren vil bli straffet siden det andre laget vil være tjent med å kjøpe den dyre spilleren. Å kjøpe den dyre spilleren er den dominerende strategien for begge lagene og Nash-likevekten vil være E_P, E_P . Dersom $\epsilon R < C_E - C_C$ vil vi få et motsatt utfall og Nash-likevekten C_P, C_P .

Poenget med dette er å vise at for å oppnå det beste resultatet (vinne den avgjørende kampen) er det i klubbens interesse å kjøpe den dyreste spilleren, som i dette tilfellet er spilleren med høyest kvalitet. I mange tilfeller fører kjøp av de dyreste og beste spillerne til et overforbruk av midler, og det er dette UEFA ønsker å få under kontroll ved hjelp av innføringen av FFP. Dersom man som klubb er i en posisjon hvor det lønner seg å kjøpe de beste spillerne, kan den beste strategien for klubben være å bryte FFP-reglene. Dette for komme seg ut av fangenes dilemma, og få et bedre utgangspunkt til å kunne oppnå resultater som gir store pengepremier. Preuss m.fl. (2014) undersøker også dette og setter opp en ny matrise:

		T_2		
		E_P	M_P	C_P
T_1	E_P	$\frac{1}{2}R - c_E - \gamma$	$(\frac{1}{2} - [\epsilon - \hat{\epsilon}])R - c_M$	$(\frac{1}{2} - \epsilon)R - c_C$
	M_P	$\frac{1}{2}R - c_E - \gamma$	$(\frac{1}{2} + [\epsilon - \hat{\epsilon}])R - c_E - \gamma$	$(\frac{1}{2} + \epsilon)R - c_E - \gamma$
	C_P	$(\frac{1}{2} + [\epsilon - \hat{\epsilon}])R - c_E - \gamma$	$\frac{1}{2}R - c_M$	$(\frac{1}{2} - \hat{\epsilon})R - c_C$
		E_P	M_P	C_P
T_1	M_P	$(\frac{1}{2} - [\epsilon - \hat{\epsilon}])R - c_M$	$\frac{1}{2}R - c_M$	$(\frac{1}{2} + \hat{\epsilon})R - c_M$
	C_P	$(\frac{1}{2} + \epsilon)R - c_E - \gamma$	$(\frac{1}{2} + \hat{\epsilon})R - c_M$	$\frac{1}{2}R - c_C$
	C_P	$(\frac{1}{2} - \epsilon)R - c_C$	$(\frac{1}{2} - \hat{\epsilon})R - c_C$	$\frac{1}{2}R - c_C$

Figur 10: Spillmatrise 2 (Preuss m.fl., 2014)

De nye parameterne er først og fremst M_P som er en middels spiller, både kvalitets- og prismessig. Det er også kommet inn en γ som betegner en «straff» eller ekstrakostnad for å unnsnippe FFP-reglementet. Denne ekstrakostnaden γ opptrer kun i tilfeller hvor minst ett av lagene har kjøpt den dyre spilleren E_P . Element $\varepsilon - \varepsilon^{\wedge}$ er også lagt til et for å ta for seg situasjoner hvor det ene laget kjøper en dyr spiller mens det andre kjøper en «middels» spiller. Preuss m.fl. (2014, s 44) konkluderer med at dersom ligningen $(\varepsilon - \varepsilon^{\wedge})R > C_E + \gamma - C_M$ er oppfylt vil Nash-likevekten fortsatt være (E_P, E_P) . Også her er det en fangenes dilemma-situasjon, men denne gangen enda verre enn den første spillsituasjonen (figur 8) så lenge $\gamma > 0$. Artikkelforfatterne argumenterer ved bruk av spillteori at en innføring av FFP potensielt kan og vil føre til en forverret situasjon enn tidligere. Dette gjelder dog for identiske lag og resultatene kan heller ikke bevises.

Funnene til Preuss m.fl. (2014) er forenlige med funnene til Solberg og Haugen (2010). De viste at europeiske klubber har en tendens til å gjøre for mange eller for dyre spillerkjøp, og deretter får finansielle problemer til tross for høye inntekter. Ettersom klubbene ønsker å maksimere sine muligheter for seier, skaper dette en høy konkurranse om de beste spillerne, som igjen fører til at kostnadene kan overstige inntektene. Solberg og Haugen (2010) identifiserer Champions League som en av hovedårsakene til trenden bak pengebruken. I Champions League er det store inntekter og pengepremier. Dette blir en gulrot for klubbene, og de overinvesterer for å nå sitt mål om Champions League-spill.

4.3 Økonomisk analyse av Financial Fair Play

En del litteratur om Financial Fair Play baserer seg på økonomiske analyser. Noen av disse analysene konkluderer med at FFP har uheldige effekter, mens andre mener det motsatte.

Vöpel (2011) poengterer at konkurransesituasjonen i en fotballiga er ulik andre næringer, ettersom et lags seier betyr et annet lags nederlag. I likhet med Müller m.fl. (2012) trekker Vöpel (2011) inn at posisjoneringssystemet i en liga kan sammenlignes med et «rat race», hvor kortsiktige insentiver gjerne dominerer de langsiktige planene. Klubbene fokuserer på rette mot sportslige prestasjoner og ikke finansielle. Det oppstår en konflikt for klubbene mellom det å gi alt for å være så suksessfull som overhodet mulig, og det å bevare en spennende liga. En spennende liga sikrer publikumsinteresse og høyest mulige inntekter (både TV-avtaler og

billettkjøp). Å gjøre seg best mulig rustet for sportslig suksess, kan innebære å kjøpe de beste spillerne fra andre lag i ligaen. Som en konsekvens av dette svekkes mest sannsynlig lagene som mister sine beste spiller, og følgelig svekkes hele konkurransesituasjonen.

Dette er en grunnene til at fotballigaer som Premier League opplever et ujevnt styrkeforhold mellom klubbene, og dermed en ubalansert konkurransesituasjon. En annen grunn er at alle lagene har insentiver til å ta stor finansiell risiko for å oppnå sportslig suksess. Dermed er det i det minste et teoretisk behov for å regulere og justere denne noe uheldige konkurransesituasjonen. Dette støttes av Szymanski (2003).

Vöpel (2011) mener at FFP ikke er godt egnet til å justere konkurransesituasjonen. FFP har fokus på å hindre rike investorer, samt hindre klubber i å bruke mer enn de har råd til. FFP vil ikke være med på å justere den konkurransemessige balansen i en liga. Dette støtter han selv opp om med senere forskning (Vöpel, 2013), og argumenterer for at suksess leder til mer suksess, og at dette er hovedproblemet FFP ikke løser. Konkurransesituasjonen vil forbli uendret og de lagene som vinner vil fortsette å vinne. Gapene mellom de beste og de dårlige lagene vil bli større.

Sass (2012) har også kommet fram til en lignende konklusjon. Ved bruk av en modell analyserer han hvordan de langsiktige konkurranseeffektene i en liga blir dersom lagene følger FFP-reglementet til punkt og prikke. Modellen viser at en klubbs inntektspotensial eller markedsandel er positivt avhengig av sin historiske suksess. Dette skyldes det han kaller «the glory hunter phenomenon». Det går ut på at dersom en klubb får økt suksess, vil klubben være i stand til å tiltrekke seg flere tilskuere, som fører til økt markedsandel og framtidig suksess, som igjen fører til økt suksess. Små klubber kan ikke bruke penger for å øke sin markedsandel (kjøp av spillere) ettersom FFP forhindrer overforbruk. Dermed vil de små klubbene ikke ha muligheten til å bli større. De store suksessfulle klubbene vil etter hvert være totalt dominerende over de mindre klubbene.

Madden (2012) analyserer også effekten av FFP ved hjelp av en økonomisk modell. Modellens rammeverk består av fire sentrale elementer. Det første elementet er selve klubbene. Hver liga er bestått av et sett med klubber, og lagene møter hverandre hjemme og borte i løpet av en sesong. Det andre elementet er tilførselen av talent til ligaen. Element nummer tre er supporterne sin nytte. Her vil det si hvor mye fansen ønsker å bruke på billetter, supportereffekter, etc. Det fjerde og siste elementet er eierne. Eierne kan enten

maksimere egen nytte ved å ønske at klubben skal tjene penger, eller ønske å bruke av egne penger for å oppnå sportslig suksess.

Hovedfokuset til Madden (2012) er å kartlegge hvilken effekt FFP har når rike eiere og «onkler» ikke lenger kan hjelpe sine respektive lag ut av finansielle kriser, ved å dekke underskuddene. Konklusjonene går ut på at FFP-reglementet i ytterste konsekvens vil føre til negative velferdskonsekvenser så lenge det er en tilstrekkelig elastisk tilførsel av fotballtalent (spillere). FFP fører til reduksjon i kvaliteten på lagene, som videre fører til færre supportere. Dette går igjen ut over attraktiviteten på hele bransjen. Drut og Raballand (2012) trekker samme konklusjon, og støtter dermed opp om funnene til Madden (2012). Når klubbene ikke lenger kan gå i minus for å kjøpe bedre spillere, vil de bli tvunget til å kjøpe spillere med lavere kvalitet, og laget vil prestere dårligere. Interessen fra supporterne vil sakte men sikkert avta.

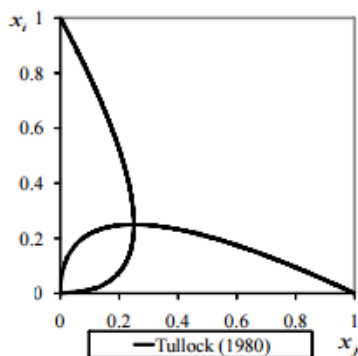
Ser man derimot til Franck og Lang (2014) viser deres funn at det finnes situasjoner hvor den generelle velferden økes som følge av innføringen av FFP. Over halvparten av de europeiske toppklubbene har rapportert inn underskudd, og er villige til å ta stor økonomisk risiko for å oppnå sportslig suksess. I et såpass økonomisk usikkert miljø vil innføringen av FFP være med på å øke den totale velferden, som følge av at mindre klubber blir forhindret i å ta stor risiko, og dermed har større sjanse for å unngå finansielle problemer. Øker man for eksempel pengepremiene i Champions League vil det gi grobunn for økt velferd for de beste klubbene, mens de mindre klubbene ikke går konkurs. Ergo øker velferden som følge av FFP.

Peeters og Szymanski (2012) har også undersøkt hvilken innvirkning FFP har for konkurransesituasjonen i en liga. De har studert hva utfallet i Premier League ville ha vært dersom FFP ble innført i sesongen 2009/2010. Flere lag ville ha slitt med sine sportslige prestasjoner, deriblant Manchester City. De måtte ha kuttet i spillerstallen for å unngå å bryte reglene. Samtidig ville lønnsnivået sammenlignet med omsetningen for alle lagene i ligaen, blitt redusert med om lag 15 %. De historisk store lagene som Manchester United, Liverpool og Arsenal ville hatt få problemer med å opprettholde sin posisjon som topplag. De har store nok supporterskarer og inntekter til at de ikke vil måtte omstille seg i like stor grad som mindre lag, som forsøker å ta opp kampen med disse klubbene. En konsekvens av innføringen av FFP ville i dette tilfellet ha vært svekkende for konkurransesituasjonen. Funnene er et resultat av simuleringer ved hjelp av en «contest success function».

4.3.1 Generelt om contest-modeller

«Contest success functions» viser hvordan sannsynligheten for å vinne avhenger av hvordan ressurser er fordelt i en konkurranse. En «Contest success function» viser altså sannsynligheten for å vinne som en funksjon av deltakernes innsats og ressurser. Høyere innsats og ressurser fører til høyere vinstsjanser. Tullock (1980) introduserte det som på norsk oversettes til en «tilkarringsvirksomhetskonkurranse». Tilkarringsvirksomhet kan beskrives som et fenomen hvor en bedrift, organisasjon eller et individ bruker sine ressurser for å oppnå en økonomisk gevinst fra andre uten å gi noen fordeler tilbake til samfunnet gjennom økt generell velferd.

I modellen til Tullock (1980) er spillerne betegnet som i og j . Spiller i sin sannsynlighet for å vinne er gitt med $p_i(x_i, x_j) = x_i/(x_i + x_j)$, hvor (x_i, x_j) er innsatsen til spillerne i og j . Funksjonen $p_i(x_i, x_j)$, som beregner innsats til sannsynligheten for å vinne, er kalt for «contest success function» (CSF). Profittfunksjonen til spiller i er gitt ved $\pi_i = p_i(x_i, x_j) * V_i - c_i * x_i$. V_i står for seiersgevinst for spiller i . Videre trekkes kostnadene c_i fra. Hvert av lagene finner sin beste respons ved $\frac{\partial \pi_i}{\partial x_i} = 0 \rightarrow x_i(x_j)$, og $\frac{\partial \pi_j}{\partial x_j} = 0 \rightarrow x_j(x_i)$. Disse funksjonene utgjør grafen under:



Figur 11: Beste respons for hver spiller (Tullock, 1980)

Peeters og Szymanski (2012) argumenterer for at fotballigaer er å regne som en «tilkarringsvirksomhetskonkurranse». Suksess i fotball og sport generelt avhenger av andelen ressurser hver enkelt klubb sitter med, sammenlignet med den totale andelen ressurser i ligaen. Derfor har de benyttet en «contest success function» i sin modell. Modellen blir gjennomgått grundigere i analysedelen av oppgaven.

5 Analyse og diskusjon

Analysedelen i oppgaven består av både diskusjon og en kort gjennomgang av utvalgte artikler. Utgangspunktet dannes i Peeters og Szymanski (2012) sin artikkel om «vertikale restriksjoner i fotball – Financial Fair Play i Premier League». Nevnte artikkel vil derfor gjennomgå grundigere, for å belyse hvordan resultatene er blitt utarbeidet. Videre trekkes artikkelen til Madden (2012) og Franck og Lang (2014) inn for å komplementere og utfordre Peeters og Szymanski (2012). Hvorvidt de teoretiske funnene til de nevnte artiklene er realistiske og troverdige vil bli diskutert og analysert.

5.1 Peeters og Szymanski

Artikkelen undersøker hvorvidt innføringen av FFP og «break-even-regelen» vil svekke konkurransesituasjonen i Premier League. Peeters og Szymanski (2012) utviklet en empirisk konkurransemodell med to avgjørende faktorer. Den første er en «contest success function» (CSF) som kobler sammen resultater fra kampene med lønnsutgiftene til de respektive klubbene. Den andre faktoren er inntektsfunksjon som knytter økonomiske gevinster opp mot sportslige prestasjoner. Ved å kombinere regnskapsdata med sportslige resultater estimeres dataene. Deretter simuleres dataene for å framstille resultatene.

5.1.1 Modellen

Europeiske fotballigaer består av n antall klubber fordelt på k hierarkiske divisjoner, hvor klubbene kan rykke opp og ned mellom divisjonene. Hver divisjon d i sesong t består av n_{dt} lag som møter hverandre to ganger hver sesong, en gang borte og en gang hjemme. Dette danner grunnlaget for $2 * (n_{dt} - 1)$ konkurranser for hver klubb. I hver konkurranse mellom lag i og j er sannsynligheten for å vinne, spille uavgjort eller tape en konsekvens av tre faktorer.

Den første faktoren Peeters og Szymanski (2012) trekker frem er når lag investerer mer i spillerressurser enn andre, og alle andre faktorer er uendret eller like. Deres påstand er at sjansene for å vinne vil øke ettersom de får bedre spillere. Her brukes variablene p_{it} og p_{jt} for henholdsvis lag i og j .

Faktor nummer to som er med på å avgjøre resultatet i en fotballkamp er ifølge Peeters og Szymanski (2012) produktivitet. Dette beskrives som hvordan stemningen i laget er, og kvaliteten på diverse fasiliteter i klubben (treningsanlegg, den medisinske staben). Skulle fasilitetene være dårlige vil det ikke hjelpe med gode spillere dersom de ikke får omsatt talentene til gode sportslige resultater. For å betegne lagenes produktivitet benyttes ω_{it} og ω_{jt} .

Den siste faktoren er hjemmebanefordelen, som jevnt over representerer en høyere vinningsjans for hjemmelaget, dersom alle andre forutsetninger er like. Dette kan skyldes blant annet mer støtte fra publikum, eller at hjemmelaget får en bedre oppladning til kampen (slipper å reise).

Peeters og Szymanski (2012, 2014) bruker y_{ijt} for å betegne utfallet i konkurransen mellom lag i og j på hjemmebane i sesong t . Oppsummert kan man si at forutsetningene er at eierne setter visse budsjetttrammer. Manageren forsøker å maksimere antall seiere ut i fra disse gitte budsjetttrammene. I tillegg må han ta hensyn til produktiviteten og i hvor stor grad laget er i stand til å genere framtidige inntekter.

CSF-modellen ser slik ut:

$$y_{ijt} = \begin{cases} \text{win } j \Leftrightarrow y_{ijt}^* = \frac{\omega_{it} p_{it}^{\beta_d}}{\omega_{jt} p_{jt}^{\beta_d}} \exp(\varepsilon_{ijt}) \leq \alpha_1 \\ \text{draw} \Leftrightarrow \alpha_1 < y_{ijt}^* = \frac{\omega_{it} p_{it}^{\beta_d}}{\omega_{jt} p_{jt}^{\beta_d}} \exp(\varepsilon_{ijt}) \leq \alpha_2 \\ \text{win } i \Leftrightarrow \alpha_2 < y_{ijt}^* = \frac{\omega_{it} p_{it}^{\beta_d}}{\omega_{jt} p_{jt}^{\beta_d}} \exp(\varepsilon_{ijt}) \end{cases} \quad (1)$$

Uten å gå for mye inn på det tekniske i modellen, tar de ulike parametrene for seg de faktorene Peeters og Szymanski (2012, 2014) mener er med på å påvirke utfallet i en fotballkamp.

Variabelen y_{ijt}^* benyttes for å betegne kontinuerlige variabler, som for eksempel lønn (som er med på å styre resultatet i retning av seier, tap eller uavgjort). Når y_{ijt}^* når grensen for α_2 er konsekvensen at hjemmelaget vinner. Er parameteren under terskelen for α_1 vinner bortelaget. Ligger nivået mellom de to grensene ender det i uavgjort.

Investeringene i spillerstallen er som kjent betegnet med p_{it} og p_{jt} . I tillegg introduseres β_d , som måler sensitiviteten i konkurransen relatert til hvert av lagenes spillerinvesteringer. Dette multipliseres med lagenes produktivitet ω_{it} og ω_{jt} . Til slutt legges parameteren ε_{ijt} til som en betegnelse på «støy» som er med på å påvirke resultatet. I fotball er det ikke alltid slik at det beste laget vinner.

Videre tar forfatterne inn det andre momentet i sin empiriske konkurransemodell. Som nevnt innledningsvis er dette en inntektsfunksjon som knytter pengepremier opp mot sportslige resultater. Det gjøres ved bruk av Cobb-Douglas-funksjonen under:

$$\log(r_{it}) = \beta_w \log(w_{it}) + \beta_k \log(k_{it}) + \gamma_i + \gamma_{dt} + v_{it} \quad (2)$$

Inntektene benevnes med r_{ij} . Antall poeng hvor hvert lag er angitt med w_{it} . k_{it} er verdien på lagenes stadion. Kvaliteten og særlig kapasiteten på stadionet spiller en viktig rolle for hvor store billettinntekter lagene kan oppnå. γ_i og γ_{dt} er dummyvariabler spesifikt rettet mot lag og divisjon. Hvilket liganivå og land et lag spiller i har stor betydning for det potensielle inntektsnivået til laget. v_{it} er en betegnelse på tilfeldige feil.

Ved å kombinere Cobb-Douglas-funksjonen med CSF-modellen utledes profittfunksjonen, som er med på å bestemme hvilke budsjettbetingelser eierne setter. Profitten er oppgitt som differansen mellom inntektene og kostnadene, hvor kostnadene i dette tilfellet er fordelt på lønnskostnadene og andre kostnader c_{it} . Profittfunksjonen blir dermed:

$$\pi_{it} = r_{it}(w_{it}(p_{it}, p_{-it})) - p_{it} - c_{it}$$

Inntektene r_{ij} avhenger av antall poeng, men også produktiviteten til laget. Deretter trekkes kostnadene c_{it} fra inntektene, og man sitter igjen med profitten. Ut i fra profitten setter eierne opp budsjetttrammer. Samtidig har eierne personlige agendaer ut i fra egen nytteverdi som spiller inn. Det vil si om de ønsker å oppnå sportslig suksess, og dermed er mer tilbøyelig til å dekke tap. Ellers kan de ønske at sportslige gevinster skal føre til at de selv tjener penger på klubben.

Eieren kan sette personlige vinninger høyest, eller verdsette sportslige resultater. Uansett hva eieren velger resulterer det i en budsjettrestriksjon. Denne restriksjonen må manageren til klubben forholde seg til i form av å maksimere de sportslige resultatene ut i fra de

økonomiske rammebetingelsene. Dermed setter manageren et lønnstak likt p_{it}^* . Da får vi denne ligningen:

$$b_{it} = r_{it}(w_{it}(p_{it}^*, p_{-it}^*)) - p_{it}^* - c_{it}$$

Ligningen er lik profittfunksjonen, bortsett fra at p_{it} har blitt til p_{it}^* , og at π_{it} er byttet ut med b_{it} . Budsjettrestriksjonen bestemmes både ut i fra hvor mye klubben tjener, men også ut i fra hvilket lønnstak eieren setter.

Trekker man så Financial Fair Play inn i dette kan det føre til to ulike utfall, avhengig av hvilke mål eierne har med klubben. Ettersom det empirisk ikke er mulig å etablere om eierne er konsekvent ute etter sportslig suksess eller personlig profitt, danner dette grunnlaget for to hypotetiske scenarier. I det ene tilfellet er alle eierne ute etter å maksimere profitt, mens i det andre tilfellet er alle eierne ute etter å maksimere mulighetene for lagets sportslige suksess (altså villige til å dekke tap).

I det første scenariet, dersom $b_{it}^{FFP} > b_{it}$ gjelder for minst en klubb, medfører det at lønnsnivået faller for minst en av de klubbene som blir «begrenset» av FFP. Samtidig kan ikke lønnsnivået til andre «begrensede» klubber øke, og klubber som ikke blir begrenset øker heller ikke lønnsnivået sitt.

I det andre tilfellet, hvor alle eierne er villige til å dekke tap, vil følgende skje: Alle lagene som ikke blir begrenset av FFP øker sine lønnsutgifter, ettersom de ønsker å oppnå mest mulig suksess. Lagene som blir begrenset av FFP, kan enten oppleve en økning eller en reduksjon av sine lønninger. Hvis $b_{it}^{FFP} > b_{it}$ er tilfellet for minst en klubb, kan de FFP-begrensede klubbene enten se en økning eller en reduksjon i sine lønnsutgifter, mens alle klubbene som ikke blir påvirket av FFP øker sine lønninger.

Peeters og Szymanski (2012) nevner også flere indirekte konsekvenser av FFP. Siden lønnsutgiftene i ligaen blir lavere vil klubbene dermed også vinne poeng på banen til en billigere penge. Det er også verdt å merke seg at lag som ikke blir påvirket av FFP-innføringen kan øke sine lønninger som følge av at noen klubber må senke sine. Klubbene som i utgangspunktet hadde lavere lønninger øker sine lønnskostnader for å tiltrekke seg bedre spillere og bli mer konkurransedyktige.

5.1.2 Resultatene

Peeters og Szymanski (2012, 2014) har benyttet ulike data for å estimere hvilke effekter Financial Fair Play vil ha på konkurransen i Premier League. Målet med simuleringene var å se hvordan Premier League-tabellen for 2009/2010-sesongen ville sett ut dersom FFP var innført allerede da. Innsamlingen av data gjaldt derfor både regnskap og sportslige resultater.

De finansielle dataene ble hentet fra årsrapporter fra hver enkelt klubb. De engelske klubbene er lovpålagt å sende sine årsrapporter til Companies House, som er Storbritannias registermyndighet for alle selskaper. Årsregnskapene fra 1993/1994-sesongen til 2009/2010 ble samlet inn for alle klubbene i de tre øverste divisjonene. Samtidig som alle resultatene i denne perioden ble lagt inn for å sammenligne forholdet mellom lønnsutgifter og sportslig suksess.

Peeters og Szymanski (2012, 2014) fant en positiv sammenheng mellom høyere lønnsutgifter og produktivitet i den øverste divisjonen (Premier League). Etersom de mest produktive lagene vil samle seg i toppen av ligasystemet, er det ikke overraskende at denne sammenhengene ikke finnes blant lagene i de lavere divisjonene.

Deretter ble det forutsatt at de to foregående sesongene (2007/08 og 2008/09), samt selve testsesongen 2009/2010 skulle utgjøre grunnlaget for hvorvidt «break-even-regelen» i FFP ville passeres. Fire ulike scenarier med ulike grenser for å passere FFP-reglene tas i bruk. Disse scenariene korresponderer med de faktiske reglene, med aksepterte avvik på €15m, €10m, €5m, og et siste med €5m over tre sesonger.

I den faktiske simuleringen ble det brukt informasjon fra hvert av klubbenes regnskap fra de tre nevnte sesongene. Dersom de hadde tap som overgikk den godkjente størrelsesordenen ble lønnsutgiftene for 2009/10-sesongen redusert slik at FFP-reglementet ble overholdt. De korrigerer dette ved å beregne antall poeng og inntekter på ny etter den fiktive lønnsreduksjonen, slik at FFP og «break-even-regelen» ikke ble brutt. Til denne beregningen ble CSF-modellen benyttet.

Resultatet av simuleringene utgjør tabellen under. Den viser hvordan utfallet av 2009/2010-sesongen kunne blitt dersom FFP hadde vært innført allerede da.

End-of-season table, EPL 2010

Team	Real	No FFP	€15 m	€10 m	€5 m	Final
Man United	85	83.0 (3.3)	84.8 (3.2)	84.7 (3.2)	85.0 (3.1)	85.3 (3.1)
Arsenal	75	76.8 (3.2)	79.6 (3.1)	80.3 (3.0)	81.4 (2.9)	82.3 (2.8)
Chelsea	86	76.5 (2.5)	70.7 (2.6)	70.6 (2.6)	70.8 (2.6)	71.3 (2.6)
Liverpool	63	75.9 (2.1)	75.7 (2.2)	75.5 (2.2)	75.6 (2.2)	75.9 (2.2)
Man City	67	75.8 (2.2)	59.5 (3.3)	58.3 (3.5)	57.4 (3.4)	57.0 (3.4)
Aston Villa	64	62.7 (1.6)	58.3 (1.5)	57.1 (1.6)	56.2 (1.6)	55.9 (1.6)
Tottenham	70	53.8 (1.2)	56.8 (1.3)	57.7 (1.4)	59.1 (1.7)	60.4 (1.8)
Everton	61	49.9 (1.9)	52.7 (2.1)	53.6 (2.3)	54.9 (2.5)	56.2 (2.7)
Fulham	46	46.4 (1.0)	49.1 (1.2)	49.7 (1.3)	48.6 (1.5)	48.2 (1.6)
Stoke	47	44.8 (2.4)	47.3 (2.5)	48.1 (2.6)	49.4 (2.7)	49.8 (2.8)
Sunderland	44	44.6 (1.3)	42.8 (1.5)	40.8 (1.6)	38.8 (1.7)	37.6 (1.7)
West Ham	35	44.1 (1.3)	37.8 (1.7)	34.8 (5.3)	31.1 (11.3)	27.8 (13.4)
Blackburn	50	43.1 (1.0)	45.7 (1.2)	46.6 (1.3)	48.0 (1.7)	49.3 (1.9)
Bolton	39	42.7 (0.9)	41.7 (0.9)	39.4 (1.0)	37.1 (1.2)	35.7 (1.3)
Birmingham	50	39.2 (1.1)	41.9 (1.1)	42.9 (1.2)	43.4 (1.6)	42.5 (1.8)
Hull	30	36.7 (1.5)	39.2 (1.6)	40.0 (1.7)	40.7 (2.0)	40.0 (2.2)
Wigan	36	35.8 (1.7)	38.1 (1.8)	38.9 (2.0)	38.2 (2.2)	37.4 (2.2)
Wolverhampton	38	35.5 (1.7)	38.5 (1.6)	39.6 (1.8)	41.2 (2.3)	42.8 (2.5)
Burnley	30	27.6 (1.6)	29.9 (1.5)	30.7 (1.5)	32.2 (1.9)	33.5 (2.1)
Portsmouth ^a	n.a.	50.0 (1.7)	52.4 (1.8)	53.1 (1.9)	54.2 (2.0)	55.3 (2.2)

Tabell 11: Resultater for 09/10-sesongen med FFP (Peeters & Szymanski, 2014)

Tabellen i seg selv er ikke vanskelig å tolke. Den første kolonnen viser lagene som deltok i Premier League i den aktuelle sesongen. Neste kolonne viser de faktiske poengsummene hvert av lagene oppnådde. Chelsea vant ligaen med sine 86 poeng, mens Portsmouth står oppført med «n.a.». N.A. betyr her at resultatene ikke er anvendbare i Portsmouth sitt tilfelle ettersom klubben ble begjært konkurs i løpet av 2009/10-sesongen, og ikke har regnskap for nevnte sesong. Klubben endte forøvrig opp med 19 poeng.

Den neste kolonnen under «No FFP» viser hvordan utfallet ville blitt dersom man kun lar modellen til Peeters og Szymanski (2012, 2014) ligge til grunn for resultatene. Den tar som kjent hensyn til investeringer i spillerressurser, produktivitet og hjemmebanefordelen. I tillegg blir det tatt hensyn til lønninger og inntekter. Tallene i parentes viser «bootstrapped» standardfeil. Manchester United ligger øverst på tabellen, noe som kanskje ikke er så overraskende med tanke på blant annet inntektsnivået i klubben.

Kolonnen med navnet €15m representerer hvordan utfallet hadde blitt dersom det var tillatt med et avvik i «break-even-regelen» på 15 millioner euro per sesong i løpet av en treårsperiode. Sammenlignet med kolonnen med «No FFP» finnes det noen likheter, så vel som tydelige forskjeller. Manchester United som hadde 83 poeng under «No FFP» økte til omentrent 85 poeng under FFP-restriksjonen som tillater størst avvik. Arsenal er et av lagene som totalt sett kommer best ut av innføringen av FFP med en økning på 3 poeng, fra 76 til 79. Liverpool står omentrent på stedet hvil og er ikke nevneverdig påvirket av FFP.

I dette tabelleksemplet er det også flere lag som kommer dårligere ut etter den simulerte innføringen av Financial Fair Play. Chelsea, Manchester City, Aston Villa og West Ham er blant klubbene som kommer merkbart svakere ut med FFP. Aston Villa «taper» 4 poeng, mens Chelsea og West Ham taper 6 poeng hver. Både 4 og 6 poeng kan utgjøre en stor forskjell når det kommer til hvilken ligaplassering klubbene ender opp med.

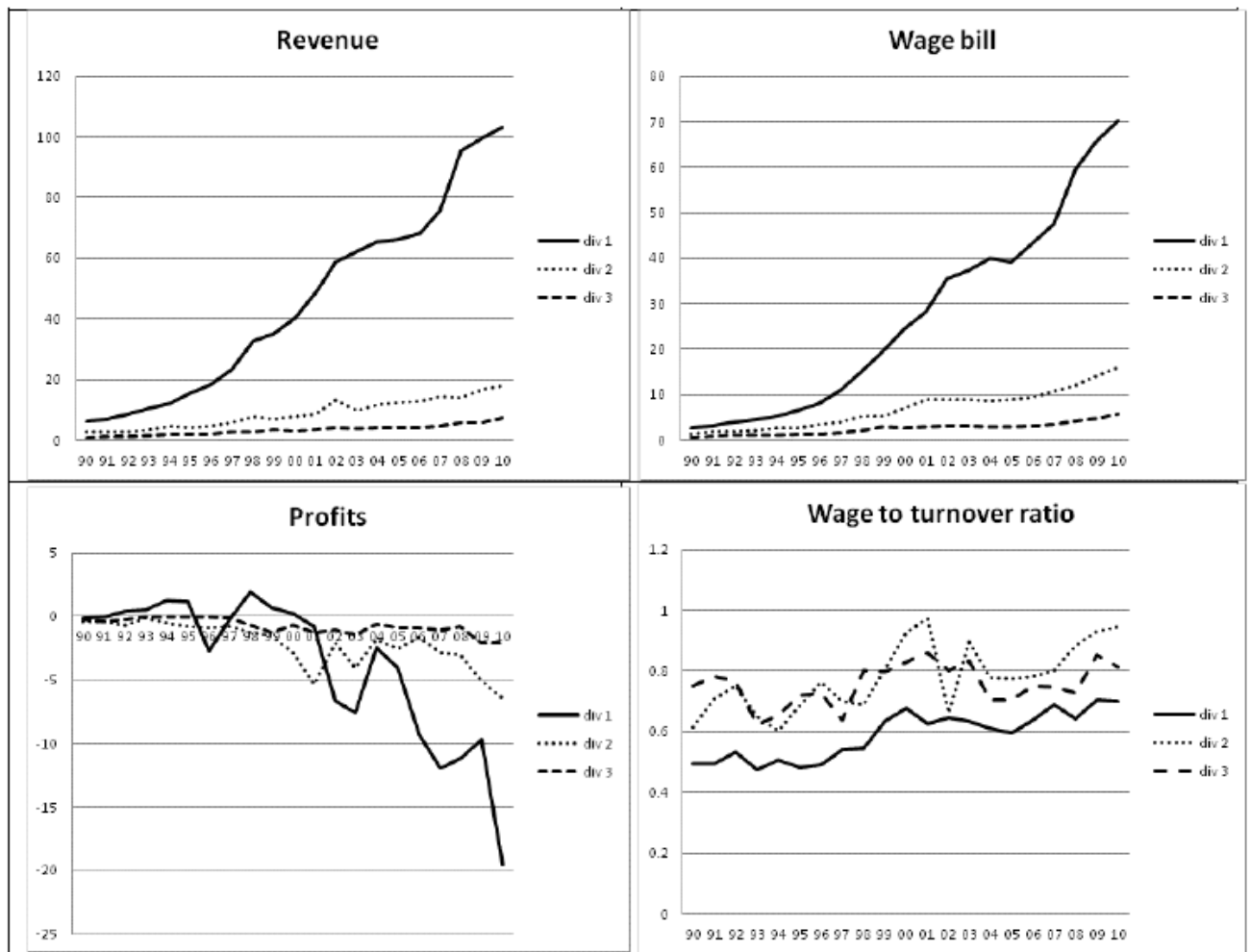
Den store taperen er likevel Manchester City. De taper over 16 poeng (fra 75,8 til 59,5) på innføringen av FFP, noe som ville ført til en betydelig svakere tabellplassering enn dersom de ikke måtte ha innfridd kravene til FFP. Hovedårsaken er at laget har fått dekket tapene sine av eierne, og dermed ville ha måttet redusert i sine lønnskostnader for å kunne passere FFP-reglene. Da vil de også prestert dårlige sportslig, i form av færre poeng som følge av redusert spillerstall.

Manchester City presterer derimot relativt stabilt når vi ser til påfølgende kolonnene. €10m og €5m representerer de andre grensene for aksepterte avvik. Der mister de bare ett poeng per avvikstrinn fra de 59 poengene. Dersom det strengeste aksepterte tapet på €5m var gjeldene ville Manchester City endt på 57 poeng.

I så måte er West Ham den aller største taperen for 09/10-sesongen dersom de aksepterte avvikene hadde vært på 10 eller 5 millioner pund. Hadde grensen vært på €10m ville West Ham vært cirka 10 poeng dårligere enn «No FFP», og dersom grensen hadde vært på €5m ville de kun endt opp med 31 poeng. Det ville vært dårligst i hele ligaen. I tillegg kan vi se at «bootstrapped» standardfeil for West Ham er høyere enn gjennomsnittet. Årsaken til dette er at om West Ham skulle ha overholdt FFP-reglene, og da særlig scenariet med €5m-grensen, måtte lønnsutgiftene ha blitt redusert så mye at de hadde nærmet seg 0.

5.1.3 Lønnsnivået

Peeters og Szymanski (2012) presenterer fire grafer som blant annet illustrerer lønningsnivået i de tre øverste divisjonene fra 1990 til 2010. «Div 1» er i dette tilfellet Premier League, og er markert med en tykk sort strek. Grafene er basert på den finansielle informasjonen forfatterne hentet fra de finansielle rapportene fra hver klubb hvert år i perioden 1990-2010.



Figur 12: Gjennomsnittlige inntekter, lønnsutgifter, overskudd og lønns-mot-omsetningsrate (Peeters og Szymanski, 2012)

Som det framgår av grafene har det gjennomsnittlige lønnsnivået i Premier League hatt en kraftig økning hele veien, men særlig fra 2005 til 2010. Det samme kan man si om omsetningen til klubbene i den øverste divisjonen. Det motsatte er tilfelle hva gjelder overskudd. Her har klubbene gjennomsnittlig gått i minus. Tendensen er i tillegg at de gjennomsnittlige tapene øker i størrelse. Selv om de gjennomsnittlige lønnsutgiftene har økt, har ikke lønnsutgiftene sammenlignet med omsetningen hatt en like stor økning. Det kan altså

tyde på at ikke bare det økte lønnsnivået driver profitten nedover, selv om det helt klart er en medvirkende faktor. Inntektene har jo også økt i takt med lønnsnivået, slik at andre faktorer må ha bidratt til å påvirke fallet i profitt. Dette kan være økte utgifter som følge av spillerkjøp, nedskrivning av spillerkjøp, kostnader i forbindelse med sparkede managere osv.

En konsekvens av Financial Fair Play er at de samlede lønnsutgiftene i forhold til omsetning ble redusert med 15 prosent i testsesongen. UEFA ønsker som kjent å kutte ned på lønnsnivået i fotballen, og vil se på dette som et svært heldig utfall. Ved å «kneble» rike eiere til ikke å kunne bruke ubegrenset med penger på klubbene sine oppnår altså UEFA at kostnadsnivået og underskuddene i fotballen reduseres. Dette er vel og bra, men en av konsekvensene kan altså være at konkurransen svekkes såpass mye at vi får et eget toppsjikt i Premier League, hvor de allerede dominerende klubbene vil få færre utfordrere i framtiden.

Som nevnt i markedsbeskrivelsen har Premier League-klubbene snudd tap til overskudd i sesongen 2013/2014 som følge av innføringen av Financial Fair Play. Dette bekrefter at funnene Peeters og Szymanski (2012) kom fram til har noe for seg, og da særlig resultatene som gikk på at lønnsnivået ville synke, uten at omsetningen ville blitt redusert. Da øker også profitten.

5.2 Diskusjon

Oppsummert kommer det frem at de fire klubbene som ligger øverst på tabell 12 er lagene som samlet sett kommer best ut av de ulike scenariene forespeilet av Peeters og Szymanski (2012, 2014). Chelsea opplever et lite fall i sine prestasjoner, men holder likevel bra stand i toppen. Generelt kan man si at de tre klubbene Manchester United, Arsenal og Liverpool ikke vil preges i særlig grad som følge av innføringen av Financial Fair Play. Dette er også klubbene som tradisjonelt sett er med i toppen i tabellen. Årsaken til at de nærmest ikke vil bli påvirket er inntektsgrunnlaget, og at de er i stand til å dekke utgiftene sine uten at eierne må dekke eventuelle tap.

Manchester City kom som kjent svært dårlig ut av denne simuleringen, og hovedårsaken er den store sportslige satsningen klubben var i gang med. Laget ble, som nevnt i innledningen, kjøpt opp av svært rike eiere. Eierne investerte tungt i spillerstallen for å forsøke å bygge et virkelig topplag, noe de i sesongen 2009/2010 enda ikke hadde lyktes helt med (5. plass i

ligaen). I den påfølgende sesongen etablerte de seg imidlertid med en 3. plass, og året etter vant de Premier League for første gang på 60 år. Veien til toppen for Manchester City har kostet penger, og hele tiden har eierne måttet dekke tapene for å sikre videre drift.

Funnene til forfatterne viser at det å bygge et topplag ved å bruk av store midler på spillerkjøp, uten å ha inntektene som kreves for å dekke utgiftene, vil være nærmest umulig med Financial Fair Play-reglene å forholde seg til. Dersom reglene hadde vært innført allerede i 09/10-sesongen ville ikke City ha vært det topplaget de er i dag. Ut ifra tallene i markedsbeskrivelsen er laget i en bedre situasjon i dag, men sliter som kjent fortsatt med å overholde FFP-reglementet.

Dette viser at dersom man tar forbehold om at den eneste måten å bli et topplag på er ved å bruke mange penger på spillerkjøp og lønninger, vil det i framtiden være vanskelig for nye klubber å etablere seg i toppen. En konsekvens av «break-even-regelen» er at eierne ikke lenger har mulighet til å dekke alle tap som overstiger de aksepterte avvikene. Da vil klubbene ikke kunne kjøpe seg til toppen uten å ha inntektene som kreves. Dette er noe som taler for at FFP er svært gunstig for de allerede etablerte toppklubbene.

En klubb som Chelsea ble også i sin tid beskyldt for å kjøpe seg til toppen. I analysene til Peeters og Szymanski (2012) er det tydelig at Chelsea vil tape noe på FFP-innføringen dersom den hadde funnet sted så tidlig som i 2009/10-sesongen. De møter uansett ikke på de samme problemene som Manchester City. Ettersom Londonlaget ble kjøpt opp av Roman Abramovich allerede i 2003 har klubben hatt lang tid til å etablere seg i toppen. Chelsea er ikke like avhengige av at eieren skal dekke eventuelle tap. De har klart å redusere sine utgifter noe, samtidig som de har økt inntektene.

Innføringen av Financial Fair Play har også hatt noen positive konsekvenser for lagene som kjemper på nedre halvdel av tabellen. Klubber som Burnley, Hull, Wolverhampton, Stoke, Birmingham og Blackburn hadde alle oppnådd en høyere poengsum dersom FFP hadde vært innført i 2009/10-sesongen. Årsaken til dette er at disse lagene blir mer konkurransedyktige ettersom de nå kan konkurrere på likere vilkår. Deres budsjetter er fra før av ikke så store. Når andre lag må kutte i sine lønninger, og kanskje også midlene til spillerkjøp, vil nivået på konkurransen utjevnes. Dermed vil enkelte av bunnlagene prestere noe bedre.

Av resultatene til Peeters og Szymanski (2012) er det viktigste å få med seg at lagene som klarer å kombinere høye inntekter med god produktivitet på banen, altså sportslig suksess, vil

oppleve flest fordeler av Financial Fair Play. Dette er som regel tilfelle for de beste lagene, og de holder oftest til i toppen av tabellen. Innføringen av Financial Fair Play vil altså føre til at lagene som ikke har de samme økonomiske forutsetningene ikke lenger vil kunne konkurrere mot topplagene. For dersom eierne ikke kan legge ut midler, og dekke eventuelle tap over visse grenser, er det med stor sannsynlighet svært vanskelig for nye lag å blande seg inn i toppen av tabellen.

Chelsea og Manchester City ville ikke hatt mulighet til å etablere seg som nye topplag dersom FFP-regelverket hadde vært gjeldene på den tiden disse klubbene brukte mest penger. En av konsekvensene av FFP er at topplagene vi ser i dag vil forbli topplagene også i framtiden. Dersom dette skjer er en av konsekvensene at ligaen blir mer forutsigbar. Premier League i seg selv vil sannsynligvis ikke være i stand til å skape et like stort engasjement og interesse rundt hverken de store eller de mindre lagene.

5.2.1 Hvor plausible er resultatene til Peeters og Szymanski?

Hvorvidt resultatene i artikkelen deres representerer et realistisk utfall, dersom Financial Fair Play faktisk hadde blitt innført så tidlig som i 2009/10-sesongen, er et spørsmål i seg selv. Fotball er som kjent et spill bestående av to lag som spiller mot hverandre, hvor hvert av lagene forsøker å vinne kampen. Utfallet i kampen blir avgjort som følge av flere årsaker. Det ene lagets dyktighet er en ting, tilfeldigheter som spiller inn er en annen. Ofte er marginer helt avgjørende i fotballkamper. Noen ganger har et lag marginene med seg, andre ganger er det motsatt. Hvordan kan man i så fall beregne utfallet av kamper i en modell?

Peeters og Szymanski (2012) tar høyde for en rekke faktorer i sin modell. Spillermateriell, produktivitet og hjemmebanefordel var hovedmomentene de trakk fram i hva som er avgjørende i fotballkamper. Forutsetningen deres var altså at et gitt resultat i en kamp er avhengig av hvilke lønnsutgifter hvert av lagene har. Dette fordi disse lønnsutgiftene skal gjenspeile kvaliteten på spillermaterialet klubbene besitter. Kvaliteten på spillermaterialet er også avgjørende for produktiviteten – hvordan spillerne presterer på banen.

Ut i fra disse kriteriene er simuleringene og tabellen helt legitime, men fotball er mer kompleks enn som så. Det er ikke bare størrelsen på lønningene som avgjør hvor god en spiller er. For det første kan det tenkes at mange spillere er overbetalte. Da vil lønningene

ikke representere kvaliteten på spillerne, og allerede der kan man påstå at det er en liten svakhet i modellen til Peeters og Szymanski (2012).

For det andre er ofte spillernes innsats og prestasjoner det som oftest avgjør utfallet i en fotballkamp. Dersom de hadde tatt hensyn til dette i modellen, kanskje i form av antall kilometere løpt per spiller eller lignende, ville modellen muligens ha blitt enda mer nøyaktig. Et annet forslag er å ta utgangspunkt i en «nøytral» spillerbørs, men disse er uansett subjektive og ganske ofte ikke helt til å stole på.

Det er også verdt å påpeke at et lags plassering på tabellen ikke alltid har tilknytning til antall kroner, pund eller euro en klubb har brukt på overgangsmarkedet eller i form av lønninger. Klubber kan ha gode så vel som dårlige sesonger. Klubbene består av mennesker som spiller dårlige eller gode kamper, og over tid kan de både under- og overprestere. En spiller kan være helt avgjørende for et lag, og denne spilleren kan bli skadet – eller han kan utvikle seg til å bli enda bedre. Slike ting er med på å avgjøre en sesong.

Over tid er det derimot legitimt å anta at de rikeste klubbene vil prestere best. Dette ble også påpekt i markedsbeskrivelsen. Lag som ikke har like store ressurser kan overraske i en sesong eller to, men jevnt over er det helt nødvendig å kunne konkurrere på linje med de med høyeste budsjettene for å holde seg i toppen. Hovedpoenget med kritikken mot modellen er at det ikke nødvendigvis er slik at de best betalte spillerne har høyest innsats. Det er uansett ikke slik at spillere som har lavere lønninger yter lavere innsats.

Forfatterne konkluderer med at «break-even-reglen» fungerer godt som et tiltak mot de høye lønningene i Premier League. Innføringen av Financial Fair Play er med på å senke lønnsutgiftene, og det uten å redusere omsetningen signifikant. Problemet er at reglene svekker konkurransen i ligaen, og med det også publikumsinteressen i et langsiktig perspektiv. Færre supportere vil bety reduserte billettinntekter, redusert verdi på TV-avtalene, og en nedgang i inntektene generelt. Med andre ord vil innføringen av Financial Fair Play føre til en redusert velferd.

Dersom man ser det fra en annen side er det derimot ikke sikkert at reduserte lønnsutgifter kun fører med seg negative konsekvenser. Dersom pengestrømmen flytter seg noe fra spillerne i form av lønninger, og til klubbene kan få andre konsekvenser. Blant annet kan klubbene bruke pengene de nå ikke lenger bruker på spillerlønninger til å utvikle seg selv.

Dette hviler derimot på forutsetningen at omsetningen forblir uendret eller reduseres mindre enn lønningene, slik at det faktisk eksisterer midler som kan redistribueres.

Midler som brukes til fornyelse av stadion eller til utvikling av ungdomsakademiene er som kjent fritatt fra FFP-reglementet og regnes ikke som utgifter under «break-even-reglen». De ekstra midlene som kan bli frigjort fra spillerlønningene kan for eksempel brukes til å investere ekstra i ungdomsakademiet. Dette kan igjen være med på å gjenopprette noe av balansen i konkurransesituasjonen, ettersom fotballtalenter dukker opp i alle klubber.

5.3 Diskusjon rundt andre tilnærminger til FFP

Lang (2010) presenterer flere årsaker som går på hvorfor eiere ønsker å bruke penger på fotballklubber. Forfatteren identifiserer tre ulike motivasjoner. Det første motivet bak et oppkjøp av en fotballklubb er at eierskapet fører med seg personlig nytte for eieren. Eieren setter stor pris på å se laget sitt konkurrere, og helst i store kamper og turneringer. Klubben blir en et konsumsobjekt for eieren.

Den andre motivasjonstypen er ønsket om å glede fansen og ikke bare seg selv. Å oppnå en høy status blant fansen kan være en motivasjon bak et eierskap. Selvsagt kan motivasjonen være en mellomting mellom å oppnå respekt og å glede fansen, i tillegg til å glede seg selv. Den tredje og siste motivasjonen er å benytte statusen man opparbeider seg ved den andre motivasjonstypen til personlig gevinst. For eksempel kan eieren også være eier av lokale bedrifter, og dermed ha en baktanke om at fansen av klubben skal sørge for økt konsum av bedriftens varer. Bedriftene skal altså oppnå økt omsetning gjennom eierens popularitet som klubbeier.

Selv om disse motivasjonsfaktorene ikke nødvendigvis er en fasit for hvilke insentiver en eier av en fotballklubb måtte ha, er det et tilstrekkelig grunnlag for videre analyse. Noen vil kanskje hevde at eiere kjøper opp klubber for å etter hvert kunne tjene penger på klubben. Det er det for så vidt er helt plausibelt å hevde, men eierne må uansett bruke av egne penger for å investere i laget. Fotballklubber har generelt vist seg å være tapsprosjekter for eierne.

Poenget med dette er at Financial Fair Play nå vil nekte klubbeiere å bidra med ubegrensede midler til klubbene. Mye av teorien som dreier seg om FFP tar utgangspunkt i hvordan eierne

bidrar med midler. Enten ved at de godtar å dekke tap, eller ved at de setter budsjetttrammer som sørger for at klubben ikke går i minus.

Madden (2012) sin modell tar hensyn til eiernes målsetninger i en liga. Modellen omfatter profitt og maksimering av vinner sjanser, og tar også med eiere og andre velgjørere sin vilje til å injisere egne penger inn i klubben. Forfatteren tar forbehold om at motivasjonen til eierne er det Lang (2010) kaller motivasjonstype 1. Altså motivasjon i form av å øke sin egen, personlige nytte, og i å glede seg selv.

I artikkelen konkluderer Madden (2012) med at Financial Fair Play vil føre til en kvalitetsmessig reduksjon i alle lagene, som igjen vil føre til et ikke-Paretooptimalt skift. Supporterne vil ikke like at kvaliteten svekkes, som følge vil deres interesse reduseres. Det samme skjer med eierne, som ikke vil oppleve den samme personlige nytteverdien. Lønningsnivået blir også påvirket negativt av innføringen.

Denne konklusjonen hviler på antagelsen om at tilbudet av talentfulle spillere er relativt elastisk. At etterspørselen av talentfulle spillere er elastisk vil si at dersom prisen på spillerne (her i form av lønninger) går ned med en prosent, vil etterspørselen øke med mer enn en prosent. Endringen i lønnskostnader kan altså føre til en markant endring i etterspørselen av spillere.

For at funnene til Madden (2012) i det hele tatt skal være relevante, er de avhengige av at forutsetningen om at tilførselen av talentfulle spillere i fotballen er elastisk stemmer. Det er imidlertid en rimelig antagelse, for dersom fotballspillerne er billigere i drift, vil flere klubber ønske å signere dem. Etterspørselen øker. Koster det mindre å ha spillere i troppen skulle man jo tro at det var mulig å signere flere spillere, og som følge av det øke kvaliteten på laget.

Problemet er at Financial Fair Play skaper restriksjoner på lønnsbudsjettene i klubbene rundt om, og som vist av Peeters og Szymanski (2012) reduseres lønnsnivået ved innføringen av FFP-reglene. Også de mener at kvaliteten vil reduseres, noe som altså støttes av Madden (2012) sine undersøkelser og resultater.

Likevel er det ikke opplagt at selv om lønningsnivået synker, vil det føre til at kvaliteten synker tilsvarende. På kort sikt er det forståelig at det vil skje ettersom de spillerne fortsatt vil kreve den samme lønnen som før restriksjonene. Ingen ønsker og gå ned lønn, og når man da må kutte i spillerstallen for å overholde FFP-reglementet vil spillerkvaliteten på laget

reduseres. Over tid vil trolig det generelle kostnadsnivået reduseres slik at de påtvungne kuttene som følge av FFP ikke nødvendigvis hadde påvirket kvaliteten negativt. Samtidig hindrer dette mindre lag i å satse, og prøve å etablere seg som toppklubber. De vil ikke lenger kunne lokke til seg spillere ved å betale høyere lønn enn andre klubber.

Slik situasjonen i Premier League er i dag er det fremdeles en årlig økning i de totale lønnskostnadene. Tendensen er derimot at andelen av de totale inntektene som brukes til lønninger reduseres. Så selv om mindre av budsjettet er lønnsbetinget øker lønningene fremdeles. Dette er muligens en direkte konsekvens av Financial Fair Play, og trenden kan forsterkes i fremtiden. Da vil det mest sannsynlig medføre en kvalitetsreduksjon på spillerstallene.

Modellen til Madden (2012) blir ikke gjennomgått i større grad i denne oppgaven. De sentrale elementene i modellen inngår dessuten i teorikapittelet. Det som er verdt å få med seg er for øvrig at modellen ikke tar hensyn til alle type inntekter. Madden (2012) sin modell er forenklet i form av at den bare tar med noen av inntektsgruppene av klubbens totale omsetning. Inntektene er tatt med i form av billettinntekter, i tillegg til kapitalinnskudd fra eiere. Det betyr at inntektene fra TV-avtalene ikke er tatt med i det hele tatt. Dette er betydelige inntekter, slik det framgår av markedsbeskrivelsen. I Premier League er TV-inntektene særlig høye.

Det er derimot ikke sikkert at utelatelsen av kringkastingsinntektene har noe å si for resultatet. Hvis den generelle kvaliteten på ligaen blir redusert ville det jo være en naturlig konsekvens at TV-avtalene også vil synke i verdi. Selvsagt er dette antagelser, men det er mulig at dersom disse inntektene også hadde vært med i modellen, ville resultatet blitt ytterligere forsterket.

Dersom FFP har en negativt effekt på kvaliteten på lagene skulle man jo tro at betalingsvilligheten til TV-kundene som betaler for Premier League-kanalene vil synke. Synker betalingsvilligheten til kundene, vil heller ikke TV-selskapene som viser kampene by like mye for å få Premier League-rettighetene.

Senkes TV-selskapenes betalingsvillighet ovenfor Premier League-rettighetene vil klubbens kringkastingsinntekter reduseres betraktelig. Hvis så er tilfelle vil klubbens totale inntekter svekkes enda mer enn om bare innskudd fra eierne blir begrenset av Financial Fair Play-reglementet. Dette er en svært uheldig utvikling, da både interessen, inntektsnivået og konkurransenivået svekkes som følge av FFP.

5.3.1 Flere syn på Financial Fair Play

Franck og Lang (2014) kom som tidligere nevnt i teorikapitlet fram til at Financial Fair Play under visse omstendigheter kan være med på å øke den generelle velferden. I artikkelen analyseres FFP ut i fra en modell basert på risikoantagelser. Hvert lag velger hvor stor økonomisk risiko de ønsker og ta, med forbehold om at høy risiko kan gi høy avkastning. Motsatt kan klubben velge en strategi med lav risiko, men hvor forventet avkastning også er lav.

Forfatterne antar at klubbene kan være risikoavers eller risikosøkende. Sistnevnte type klubber har større sannsynlighet for å gå konkurs. Jakten på suksess er naturligvis ikke risikofri. Har en klubb rike eiere som er villig til å bruke penger, i tillegg til klubbens egne inntekter, er sjansen større for at klubben vil ta høyere økonomisk risiko for å oppnå suksess.

Klubbene som ønsker å ta større risiko for å oppnå sportslig suksess og bedre sine økonomiske forutsetninger (pengepremier), blir forhindret fra å gjøre det av Financial Fair Play-reglementet. Resultatene viser at å ha rike eiere helt klart medfører at klubbene ønsker å ta større risiko. At klubbene opererer med en viss risiko er i et velferdsperspektiv bra, men dersom de tar for store sjanser er sannsynligheten for konkurs større. Går klubber konkurs vil den generelle velferden reduseres. Det samme gjelder for konkurransen, som blir svekket.

Modellen viser også at mindre klubber ofte tar større risiko enn topplagene for å i det hele tatt kunne konkurrere om de store premiene. Financial Fair Play er med på å begrense denne risikoen og forhindrer klubber i å gå konkurs. Samtidig argumenterer forfatterne for at en høyere pengepremie i for eksempel Champions League vil være med på å støtte opp under de beste klubbens økonomi, mens de mindre klubbene ikke lenger vil ta like stor risiko. Dette fordi de ser på omgivelsene som mer usikre, vil ikke lenger våge å satse like hardt for å oppnå suksess. Velferden øker som følge av at ingen klubber går konkurs, og at de beste klubbene øker inntektene sine.

En uheldig konsekvens av dette er at konkurransen i ligaen blir svekket. Det vil oppstå et enda klarere skille mellom topp og bunn enn det som allerede eksisterer i dag. Franck og Lang (2014) sine funn gir likevel indikasjoner på at kvaliteten og den generelle velferden ikke svekkes. Publikumsinteressen vil ikke endres dramatisk, ettersom det allerede er en relativt stor forskjell på topp og bunn i engelsk fotball. At velferdsnivået skal opprettholdes avhenger altså

av at toppklubbene kan få økt inntektene på andre måter (økte Champions League-inntekter). Dette er en svakhet i artikkelen, for det er langt fra sikkert at det vil skje.

Et annet problem er at modellen ikke er i stand til å analysere alle aspektene ved de finansielle forholdene i fotballklubber. At klubber som tar større risiko har større sjanse for å gå konkurs er en ting, men når de tar finansiell risiko som følge av at de har eiere som ønsker å bruke penger på klubben er en helt annen. Eierne vil jo som regel forhindre at klubbene går konkurs. Verre er det da med de mindre klubbene som ikke har den finansielle støtten, men likevel opptrer som om de har den. For disse klubbene kan FFP være redningen fra å eventuelt gå konkurs.

Funnene til Franck og Lang (2014) støttes av Preuss m.fl. (2014) som gjennom sin spillteoretiske analyse av Financial Fair Play, kom fram til at klubber overinvesterer i spillere og lønninger på jakt etter sportslig suksess. De konkluderer med at Financial Fair Play vil være skadelig for konkurransesituasjonen ettersom klubbene kanskje vil bryte reglene for å oppnå sportslig suksess. Samtidig øker de sjansene sine for økonomiske problemer ytterligere.

Resultatene til Preuss m.fl. (2014) baseres likevel kun på teori, og er dermed ikke mulig å bevise. Hele deres undersøkelse baseres på 10 antagelser, og tar utgangspunkt i en kamp mellom lag med identiske ferdigheter og likt utgangspunkt. Samtidig er disse to lagenes marked for spillerkjøp også identiske, og kvaliteten og prisen er lik i hvert marked. Disse forutsetningene gjenspeiler ikke virkeligheten til markedet fotballklubber opererer i.

Likevel er resultatene svært interessante ettersom de kommer med gode og logiske poenger. Hver klubb er ute etter å maksimere egne vinner sjanser ut i fra hva andre klubber foretar seg. Å bruke penger på spillere er ofte en god løsning for å øke kvaliteten i et lag. Financial Fair Play er jo som kjent opprettet for å begrense pengebruken i fotballen. Til gjengjeld vil ingen lag føle seg tjent med å kjøpe spillere av lav kvalitet (som oftest er de billigste), og dermed bruker de mer penger på spillere som har høyere kvalitet. Dette kan føre til økonomiske problemer, men øker også mulighetene for sportslig suksess. Preuss m.fl. (2014) argumenterer også for at FFP kan føre til at klubber vil forsøke å bryte FFP-reglene for å sikre seg spillere av høyere kvalitet enn motspillerne, som igjen øker sjansene for sportslig suksess. FFP kan altså ha en motsatt effekt enn hva UEFA ønsker. Særlig rike klubber kan få mer igjen for å bryte reglementet, og dermed sikre seg kvalitetsspillere. Ettersom de har en stor betalingsevne vil de også kunne håndtere eventuelle bøter.

Solberg og Haugen (2010) fastslo tidlig at Champions League var en av hovedårsakene til overforbruk blant klubbene. Jakten på de økonomiske gevinstene gjennom å delta i den europeiske turneringen gir økt motivasjon for å bruke mer penger enn hva som er fornuftig. At Franck og Lang (2014) ønsker å øke pengepremiene ytterligere er dermed ikke nødvendigvis en veldig god ide for å forhindre at flere klubber går konkurs. Ikke mange klubber innser sine egne begrensninger, og vil kanskje derfor fortsatt bruke for mye penger. Dette i håp om å nå Champions League, som i det tilfellet fører til enda høyere inntekter for klubbene.

Jevnt over er de fleste modellene i de ulike artiklene noe begrensede. Noen er kun teoretiske, mens andre ikke evner å teste resultater for alle forutsetninger. Likevel er tendensen at mesteparten av forskningen taler mot innføringen av Financial Fair Play, og at FFP på sikt vil svekke konkurransesituasjonen i Premier League. Til og med den generelle velferden vil reduseres. Skillet mellom topp og bunn vil forsterkes, og mindre klubber vil ikke klare å nærme seg toppen. Som vist i markedsbeskrivelsen er det et samsvar mellom lønnsutgifter og ligaplassering, noe som taler for at FFP er uheldig. Topplagene bruker mer på lønninger (bedre spillere) enn hva resten av klubbene er kapable til, og vil derfor over tid prestere bedre.

6 Oppsummering og konklusjon

Denne masteravhandlingen har studert hvordan innføringen av Financial Fair Play påvirker konkurransesituasjonen i den øverste engelske divisjonen i fotball, Premier League. Oppgaven har hatt som mål å forklare hva reglene innebærer, og å se om de i det hele tatt burde vært innført. UEFA, det øverste organet i europeisk fotball, ønsker med FFP å begrense det store pengeomløpet som eksisterer i dagens toppfotball. Målet er å beskytte den langsiktige finansielle stabiliteten til europeisk klubbefotball. Samtidig skal FFP være med på gjenopprette en sunn konkurranse og balanse mellom klubber og ligaer.

Problemstillingen «*hvordan påvirkes konkurransesituasjonen i Premier League av innføringen av Financial Fair Play?*» har blitt belyst fra flere vinkler gjennom ulike teoretiske tilnærminger til problemet. Oppgaven har anvendt teori for å analysere og besvare problemstillingen.

Særlig Peeters og Szymanski (2012) har vært sentral i så måte. De har gjort den mest omfattende undersøkelsen, ved å estimere og simulere utfallet av hvordan Premier League-sesongen 2009/2010 hadde blitt, dersom Financial Fair Play hadde vært innført allerede da. Funnene deres viser at posisjonene til allerede etablerte topplag som Manchester United, Arsenal og Liverpool ikke blir svekket av FFP. «Ny etablerte» topplag som Chelsea og Manchester City gjør det derimot svakere på tabellen. Skillet mellom topplagene og resten av lagene ble større. Samtidig hadde FFP en effekt på at lønnsnivået i forhold til omsetning ble redusert med 15 %. Forskningen viser at selv om lønningene og pengebruken ble redusert slik UEFA ønsker, svekket dette konkurransen innad i Premier League.

Madden (2012) undersøkte hvordan velferden ble påvirket av FFP, og konkluderte med at innføringen vil medføre en kvalitetsmessig reduksjon i alle lagene. Dette fører blant annet til at publikumsinteressen svekkes. Franck og Lang (2014) utfordrer dette resultatet, og kommer fram til velferden kan øke som følge av FFP. «Små» klubber tvinges til å ta mindre økonomisk risiko. Forskjellene mellom topp og bunn øker. Preuss m.fl. (2014) kommer fram til at FFP kan føre til at klubbene tar enda større økonomisk risiko på jakt etter sportslig suksess. Fellesnevneren for alle disse resultatene er at FFP er uheldig for konkurransesituasjonen.

Selv om ikke all den tidligere forskningen som er gjort for å undersøke effektene av Financial Fair Play er enstemmig i at FFP er direkte negativt, heller mesteparten mot at FFP har noen svært uheldige bivirkninger. UEFA vil nok argumentere for at FFP har vært en suksess, i og med at lønnsutgiftene i forhold til omsetningen har blitt redusert. I tillegg har blant annet Premier League for første gang på 15 år kunnet vise til en samlet profitt blant ligaens klubber.

Dette er vel og bra, og et av målene til FFP er nådd. Pengeomløpet og lønnsutgiftene begrenses. Et annet hovedmål med FFP er å gjenopprette en sunn konkurranse og balanse mellom klubber og ligaer. Dessverre viser nærmest all forskning at konkurransesituasjonen blir svekket av FFP. Regelverket virker mot sin hensikt. Det beskytter de rikeste klubbene som allerede har høye inntekter. Lag som ikke har mulighet til å matche toppklubbens økonomiske satsning, vil i lengden aldri kunne ta del i kampen om de gjeveste plasseringene. Selvsagt kan et mindre lag hevde seg i en og annen cup, men i sum vil deres muligheter for sportslig suksess reduseres for hver sesong som går.

Reglementets intensjoner er i utgangspunktet gode. Problemet er at konkurransekraften svekkes betydelig. For å svare direkte på min problemstilling betyr det at konkurransesituasjonen vil forverres som følge av Financial Fair Play. Hvor «fair» er det at ingen andre enn de allerede etablerte toppklubbene skal kunne kjempe om ligagull? Hvordan skal mindre klubber nå få muligheten til å bygge seg opp, dersom de ikke kan benytte seg av en rik eiers midler? Gjennom økt satsing på ungdomsakademier vil man mest sannsynlig få opp flere talentfulle spillere. Blir disse spillerne gode nok, vil de mest sannsynlig uansett kjøpes av de beste klubbene.

Finansiell doping i seg selv er ikke direkte positivt for fotballen. I en konkurransesituasjon er det likevel mer «fair» å la klubber bruke penger på det de måtte ønske, så lenge de har dekning for det. Det er ingenting som tilsier at alle klubber store økonomiske ressurser lykkes i sin satsing. Hvor underholdende er det å se de samme klubbene kjempe om gull år etter år, mens resten av klubbene opererer som tabellfyll? Alt i alt er det tvilsomt at Financial Fair Play i det hele tatt kan rettferdiggjøres fra et konkurransemessig perspektiv. Bare tiden vil vise hvor «fair» reglementet egentlig er.

Referanseliste

- Akerlof, G. (1976). The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *The Quarterly Journal of Economics*, 599-617.
- Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *The American economic review*, 777-795.
- Buraimo, B., Simmons, R., & Szymanski, S. (2006). English football. *Journal of Sports Economics*, 7(1), 29-46.
- Deloitte (2015). Football Money League – *Commercial Breaks*. Tilgjengelig fra url: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-football-money-league-2015.PDF>
- Dietl, H. M., Franck, E., & Lang, M. (2008). Overinvestment in team sports leagues: A contest theory model. *Scottish Journal of Political Economy*, 55(3), 353-368.
- Drut, B., & Raballand, G. (2012). Why does financial regulation matter for European professional football clubs?. *International Journal of Sport Management and Marketing*, 11(1), 73-88.
- Downward, P., & Dawson, A. (2000). *The economics of professional team sports*. Psychology Press.
- Fieldfisher (2014). Financial Fair Play In Football – *A comprehensive overview of financial controls in UK and UEFA competitions*. Tilgjengelig fra url: <http://www.fieldfisher.com/media/2351618/financial-fair-play-report-2014.pdf>
- Franck, E., & Lang, M. (2014). A Theoretical Analysis of the Influence of Money Injections on Risk Taking in Football Clubs. *Scottish Journal of Political Economy, Scottish Economic Society*, vol. 61(4), pages 430-454, 09.
- Hall, S., Szymanski, S., & Zimbalist, A. S. (2002). Testing causality between team performance and payroll the cases of major league baseball and english soccer. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 149-168.
- Hoehn, T. (2006). Governance and governing bodies in sport. In W. Andreff & S. Szymanski (Eds.) *Handbook on the Economics of Sport*, 227-240. Edward Elgar Publishing.

- Kuper, S og Szymanski, S, (2014). *Soccernomics: Why England Loses, Why Spain, Germany, and Brazil Win, and Why the US, Japan, Australia - and Even Iraq - Are Destined to Become the Kings of the World's Most Popular Sport*. Nation Books.
- Lago, U., Simmons, R., & Szymanski, S. (2006). The Financial Crisis in European Football An Introduction. *Journal of Sports Economics*, 7(1), 3-12.
- Neale, W. C. (1964). The peculiar economics of professional sports: A contribution to the theory of the firm in sporting competition and in market competition. *The Quarterly Journal of Economics*, 1-14.
- Madden, P. (2012). Welfare Economics of “Financial Fair Play” in a Sports League With Benefactor Owners. *Journal of Sports Economics*, 1527002512465759.
- Milgrom, P., & Roberts, J. (1992). *Economics, organization and management*. Prentice-Hall International.
- Müller, J. C., Lammert, J., & Hovemann, G. (2012). The Financial Fair Play regulations of UEFA: an adequate concept to ensure the long-term viability and sustainability of European club football. *International journal of sport finance*, 7(2), 117-140.
- Peeters, T., & Szymanski, S. (2012). *Vertical restraints in soccer: Financial Fair Play and the English Premier League* (No. 2012028).
- Peeters, T., & Szymanski, S. (2014). Financial fair play in European football. *Economic Policy*, 29(78), 343-390.
- Preuss, H., Haugen, K., & Schubert, M. (2014). UEFA Financial Fair Play: the curse of regulation. *EJSS Journal* 2(1):33-51
- Rottenberg, S. (1956). The baseball players' labor market. *The Journal of Political Economy*, 242-258.
- Sass, M. (2012). *Long-term Competitive Balance under UEFA Financial Fair Play Regulations*. Univ., Faculty of Economics and Management.
- Simmons, R., & Forrest, D. (2004). Buying success: Team performance and wage bills in US and European Sports leagues. *International Sports economics comparisons Fort R, Fitzel J, eds. Santa Barbara (California): Praeger*, 123-140.

Solberg, H. A., & Haugen, K. K. (2010). European club football: why enormous revenues are not enough?. *Sport in Society*, 13(2), 329-343.

Szymanski, S. (2003). The economic design of sporting contests. *Journal of economic literature*, 1137-1187.

Sørgard, L. (2003). *Konkurransestrategi: Eksempler på anvendt mikroøkonomi*. Fagbokforlaget.

The Football Association Premier League Limited, (2014). Season Review 2013/14.

Competitive and compelling to the last. Tilgjengelig fra url:

<http://www.premierleague.com/content/dam/premierleague/site-content/News/publications/annual-reports/season-review-2013-14.pdf>

Tullock, G. (1980). Efficient rent seeking. In J. M. Buchanan, R. D. Tollison, and G. Tullock (Eds.), *Toward a Theory of Rent Seeking Society*, pp. 3-15. Texas A and M University Press.

UEFA (2012), UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations. Tilgjengelig fra url:

http://www.uefa.org/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/01/80/54/10/1805410_DOWNLOAD.pdf

Vöpel, H. (2011). Do we really need financial fair play in european club football? an economic analysis. *CESifo DICE Report*, 9(3), 54-60.

Vöpel, H. (2013). Is Financial Fair Play really justified? An economic and legal assessment of UEFA's Financial Fair Play rules (No. 79). *HWWI Policy Paper*.

Internettreferanser

AS.com, (2015). *Cardiff earned 32.5m euros more than Atleti in TV money | English* / Hentet 23. april 2015, fra http://as.com/diarioas/2015/02/10/english/1423555339_842609.html

BBC Sport, (2009). *BBC SPORT | Football | Europe | Uefa approves new spending plans*.

Hentet 13. mai 2015, fra <http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/football/europe/8256279.stm>

BBC Sport, (2014). *Man City fined and squad capped*. Hentet 14. mars 2015, fra

<http://www.bbc.com/sport/0/football/27445475>

BBC Sport, (2015). *£5.1bn for Premier League TV rights*. Hentet 21. april 2015, fra <http://www.bbc.com/sport/0/football/31357409>

CNN.com, (2010). *UEFA impose financial rule changes - CNN.com*. Hentet 15. mai 2015, fra <http://edition.cnn.com/2010/SPORT/football/05/28/football.uefa.financial.regulations/>

Dailymail.co.uk, (2014). Hentet 20. april 2015, fra <http://www.dailymail.co.uk/sport/football/article-2627954/Liverpool-earn-money-champions-Man-City-relegated-Cardiff-boosted-62m-payout.html>

Danielgeey.com, (2013). *Financial Fair Play, UEFA, Break-Even, regulations / Daniel Geey / The Final Score on Football Law*. Hentet 2. mars 2015, fra <http://www.danielgeey.com/the-top-ten-tips-for-uefa-financial-fair-play/>

Deloitte.com, (2015a). *Deloitte Football Money League / Deloitte UK*. Hentet 6. april 2015, fra <http://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/deloitte-football-money-league.html>

Deloitte.com, (2015b). *Back to black: Premier League clubs record their first profit for 15 years / Deloitte UK*. Hentet 28. april 2015, fra <http://www2.deloitte.com/uk/en/pages/press-releases/articles/back-to-black.html>

ESPNFC.com, (2014). *Man City, PSG accept FFP punishments*. Hentet 14. mars 2015, fra <http://www.espnfc.com/uefa-champions-league/story/1823876/manchester-city-among-nine-clubs-settling-over-financial-fair-play-sanctionsaccording-to-report>

Financialfairplay.co.uk, (2012). Hentet 10. mars 2015, fra <http://www.financialfairplay.co.uk/resources/Annex%20XI%20updated.jpg>

Premierleague.com, (2013a). *Premier League Broadcasting Payments 2012/13*. Hentet 22. april 2015, fra <http://www.premierleague.com/en-gb/news/news/2012-13/may/premier-league-total-broadcasting-payments-season-2012-13.html>

Premierleague.com, (2013b). *The new financial rules agreed by Premier League clubs explained*. Hentet 20. mars 2015, fra <http://www.premierleague.com/en-gb/news/news/2012-13/feb/premier-league-new-financial-rules-explained.html>

Szymanski, S, (2014). *Stefan Szymanski on the business of football*. OpenLearn. Hentet 22. mai 2015, fra <http://www.open.edu/openlearn/money-management/management/business-studies/stefan-szymanski-on-the-business-football>

Telegraph.co.uk, (2014). *Manchester City v Chelsea: Financial tale of the tape between Sheikh Mansour and Roman Abramovich*. Telegraph.co.uk. Hentet 15. mai 2015, fra <http://www.telegraph.co.uk/sport/football/teams/manchester-city/11110157/Manchester-City-v-Chelsea-Financial-tale-of-the-tape-between-Sheikh-Mansour-and-Roman-Abramovich.html>

The Swiss Ramble, (2015): *The Premier League TV Deal - Master And Servant*. *Swissramble.blogspot.no*. Hentet 23. april 2015, fra <http://swissramble.blogspot.no/2015/02/the-premier-league-tv-deal-master-and.html>

UEFA.com, (2014). *The official website for European football – UEFA.com*. Hentet 10. mars 2015, fra <http://www.uefa.com/community/news/newsid=2064391.html>

UEFA.com, (2015a). *Member associations - UEFA rankings - Country coefficients – UEFA.com*. Hentet 9. april 2015, fra <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/country/index.html>

UEFA.com, (2015b). *Member associations - UEFA rankings - Club coefficients – UEFA.com*. Hentet 9. april 2015, fra <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/index.html>

UEFA.com, (2015c). *UEFA Champions League - News – UEFA.com*. Hentet 15. mars 2015, fra <http://www.uefa.com/uefachampionsleague/news/newsid=1858497.html>