

# Krzysztof Dębiec

---

## Nierównowaga konkurencyjna w europejskiej klubowej piłce nożnej - obraz oraz możliwe środki zaradcze

---

International Journal of Management and Economics 26, 149-173

---

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

## Nierównowaga konkurencyjna w europejskiej klubowej piłce nożnej – obraz oraz możliwe środki zaradcze

### Wstęp

Brian Sturgess z Bournemouth University użył biblijnego zwrotu, który dobrze oddaje obecny obraz europejskiej piłki nożnej: „nowe wino w starych bukłakach” (*new wine in old bottles*)<sup>1</sup>. Stosowny fragment Ewangelii wg św. Łukasza<sup>2</sup>, do którego autor ten się odwołuje, przestrzega przed wlewaniem nowego wina do starych bukłaków. „Stare bukłaki” to ligi narodowe, które zasadniczo pozostały niezmienione od chwili ich utworzenia (w Anglii np. od 1888 r.), z systemem rozgrywek „każdy z każdym” oraz mechanizmem awansów i spadków z lig<sup>3</sup>. Z kolei nowe zjawiska („nowe wino”) to:

- a) rosnące **przychody z transmisji telewizyjnych**, co jest wynikiem m.in. powstania platform satelitarnych dostarczających programy przy użyciu nowych technologii cyfrowych i systemu *pay-per-view*, jak również powstania nowych form transmisji: przez Internet i telefony komórkowe;
- b) skala inwestycji **sponsorów**, a także liczba klubów, których one dotyczą; odnosi się to szczególnie do Anglii, gdzie ów trend rozpoczęty został w połowie lat 90. poprzedniego stulecia przez Sir Jacka Walkera (właściciela Blackburn Rovers), a później nabrał nowej mocy wraz z przejściem w 2003 r. Chelsea FC przez rosyjskiego oligarchę Romana Abramowicza<sup>4</sup>.
- c) zwiększone **przychody stadionowe** – stadiony zostały przebudowane po tragediach na Heysel<sup>5</sup> (1985) i Hillsborough<sup>6</sup> (1989), przez co stały się one miejscami bezpieczniejszymi (a więc chętniej odwiedzanymi przez kibiców), zostały powiększone<sup>7</sup> oraz przystosowane do szerszej gamy celów komercyjnych – w większym stopniu można wykorzystać je np. do organizacji koncertu (nie dotyczy to Włoch, gdzie większość obiektów sportowych jest własnością władz miast i kluby mają niewiele do powiedzenia w kwestii tego, jak stadiony są wykorzystywane)<sup>8</sup>;
- d) powiększające się różnice pomiędzy większymi i mniejszymi klubami (zarówno finansowe, jak i sportowe), co jest m.in. konsekwencją nierównego podziału przychodów (systemy solidarnościowe są w poszczególnych ligach różne, a żaden nie zakłada całkowitej redystrybucji wszystkich przychodów niezależnie od wyników sportowych), a skutkuje **nierównowagą konkurencyjną**; różnice są tym większe, im wyższe przychody wchodzą w grę<sup>9</sup>.

Można zauważyć rosnącą zależność klubów od opłat transmisyjnych, podczas gdy subsydia oraz przychody z biletów na mecze mają wyraźnie mniejsze znaczenie<sup>10</sup>. Od początku tego stulecia zaczęły być zauważalne również inne formy przychodów, zwłaszcza te związane ze sprzedażą gadżetów klubowych<sup>11</sup>.

## Piłkarskie prawa telewizyjne

R. Noll ze Stanford University wymienia dwa główne powody, dla których opłaty za prawa do transmisji stały się największym źródłem przychodów klubów w najlepszych ligach europejskich:

1. Rozwój technologii cyfrowej. Dzięki temu możliwe było stworzenie nowych mediów oraz unowocześnienie starych, żeby były w stanie przynosić większą ilość informacji. Na łączach elektronicznych można zmieścić więcej kanałów, a rozrywka w formie video może być dostarczana również na komputery i telefony komórkowe (np. przez telekomunikację bezprzewodową czy technologię trzeciej generacji)<sup>12</sup>.
2. Zmiana polityki. W latach 80. poprzedniego stulecia rozpoczął się w większości państw rozwinięty proces liberalizacji sektora telekomunikacyjnego, dotychczas znacznie uregulowanego. Rządy zdecydowały o szerszym otwarciu rynku i ograniczyły poleganie na jednostkach państwowych jako dostawczych usług związanych z telewizją<sup>13</sup>.

Oba czynniki zwiększyły liczbę potencjalnych nabywców praw do transmisji. Większa liczba kupujących, tj. większy popyt, generuje wyższe ceny w warunkach:

- a) łącznej sprzedaży (*joint selling*) praw transmisyjnych: w większości przypadków firmy konkurujące o nabycie praw muszą rozmawiać z pojedynczym dostawcą – ligą lub UEFA (będącymi w posiadaniu praw do wszystkich meczów ligowych lub pucharowych), a monopolistyczny dostawca może wynegocjować wyższe ceny<sup>14</sup>;
- b) stosunkowo nieelastycznego popytu na produkty (tu: mecze) – co jest prawdziwe dla sporej części grupy docelowej wydawców programów sportowych (kibica Arsenalu może być trudno przekonać do zmiany nawyków telewizyjnych np. na rzecz meczu granego przez drużynę z innego państwa); gdyby tak nie było, płatne stacje telewizyjne nie byłyby w stanie złożyć lepszej oferty programowej niż kanały ogólnodostępne<sup>15</sup>;
- c) dążenia stacji telewizyjnych, zwłaszcza tych płatnych, do osiągnięcia odpowiedniego wizerunku (*brand image*; szczególnie na początkowym etapie rozwoju platformy to nie zyski, a baza abonentów ma kluczowe znaczenie, ale żeby ją zdobyć, konieczne jest wytworzenie właściwego wizerunku) oraz lojalności w stosunku do marki (*brand loyalty*); piłka nożna jest szczególnie pożądana, jako że często generuje wysoką oglądalność i przez swą regularność rozwija określone nawyki oglądania meczów<sup>16</sup>. W wielu przypadkach jest to dla operatorów płatnych telewizji kwestia kluczowa: po tym jak niemieckiej firmie Premiere nie udało się przedłużyć ważności obowiązywania swych praw transmisyjnych do niemieckiej Bundesligi pod koniec 2005 r., jej

wartość rynkowa spadła o 42%; w tym samym czasie Unity/Arena (nowy właściciel praw) zdołał zebrać niemal milion abonentów w ciągu kilku miesięcy<sup>17</sup>.

Zwiększona liczba transmisji telewizyjnych wpływa też najczęściej na wzrost liczby widzów stadionowych (wbrew obawom klubów na początkowym etapie wprowadzania transmisji) oraz dochodów z innych źródeł<sup>18</sup>. Kluby będące w posiadaniu tych nowych źródeł dochodów używają ich do konkurowania ze swymi odpowiednikami przez wyższe płace dla zawodników (patrz tab. 1), można więc zauważyć coraz wyraźniejszy związek pomiędzy dochodami a jakością drużyn. Pięć największych lig europejskich prezentowanych w tabeli wybrano wg łącznych przychodów: w 2005 r. ich łączne dochody stanowiły 54,2% wartego 11,6 mld euro ogólnoeuropejskiego rynku, co oznacza, że przychody w europejskiej zawodowej piłce nożnej są stosunkowo wysoko skoncentrowane<sup>19</sup>. Z danych tabeli 1 wynika, że istnieje rozbieżność poziomu dochodów również pomiędzy największymi ligami (a nie tylko grupą największych lig a resztą), w tym przychodów telewizyjnych. Wzrost znaczenia pieniędzy z praw do transmisji jako źródła dochodu sprawia, że kluby jednych lig mają mniejszą zdolność do konkurowania o najlepszych graczy i tym samym odnoszenia sukcesów w Europie, a w konsekwencji mniejszą zdolność do przyciągnięcia szerszej widowni (która ceni sobie jakość oglądanej gry i chce identyfikować się z sukcesami) i większych sponsorów, często podążających za widzami.

S. Késenne udowadnia, porównując Anglię i Belgię, że to głównie różny rozmiar rynku krajowego (5-krotnie większy w Anglii niż w Belgii) odpowiedzialny jest za różnice w wysokości przychodów z tytułu sprzedaży praw transmisyjnych (w konsekwencji oddziałuje na zasobność klubowych budżetów), przy mniejszym wpływie np. popularności piłki nożnej, która, jeśli porównać odsetek ludności chodzącej na mecze piłkarskie, jest średnio większa w Belgii<sup>20</sup>. Eliminuje to w praktyce kluby z takich państw jak Portugalia<sup>21</sup>, Holandia czy właśnie Belgia<sup>22</sup> z rywalizacji na najwyższym poziomie europejskim.

Innym czynnikiem wpływającym na wartość praw jest stopień rywalizacji pomiędzy płatnymi stacjami TV – np. wojna cenowa w Hiszpanii pomiędzy płatnymi stacjami Canal+ i Via Digital była głównym powodem zwiększenia o ponad 200% całkowitej kwoty opłat transmisyjnych wypłacanych klubom za sezon 1996/1997 w porównaniu z sezonem poprzednim<sup>23</sup>.

Powyższe rozważania rodzą konkretne implikacje dla prawodawcy, który może stanąć przed koniecznością dokonania wyboru pomiędzy wyjściem naprzeciw grupie fanów (np. dając szansę zobaczenia skrótów tuż po spotkaniach w stacji ogólnodostępnej, mimo że wówczas stanieją prawa do transmisji na żywo), a uwzględnieniem doraźnego interesu klubów – większe przychody ze sprzedaży praw są im potrzebne, by zwiększać swoją konkurencyjność w Europie (płatne stacje telewizyjne będą w oczywisty sposób skłonne zapłacić więcej za prawa do meczów – zarówno transmisji na żywo, jak i przeglądu kolejki, gdy oglądający będą mieli wybór tylko danej stacji). Jest to np. problem niemieckich klubów, które otrzymują najmniej pieniędzy z tytułu sprzedaży praw transmisyjnych spośród pięciu największych lig (por. tab. 1), m.in. dlatego, że niemiecka telewizja ogólnodostępna może transmitować obszerne skróty meczów już godzinę po ich zakończeniu<sup>24</sup>.

**Tabela 1. Przychody i wydatki na wynagrodzenia największych lig europejskich po orzeczeniu w sprawie Bosmana (mln euro)**

Liga/Sezon	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
<b>1. Całkowity przychód</b>										
EPL	1987	1976	1857	1688	1397	1151	998	867	692	516
Serie A (IT)	1336	1153	1162	1127	1151	1059	714	650	551	452
Bundesliga (DE)	1236	1058	1108	1043	880	681	577	513	444	373
La Liga (ES)	1029	953	847	776	676	722	612	569	524	328
Ligue 1 (FR)	696	655	689	643	644	607	393	323	293	277
<b>2. Dochód ze sprzedaży praw transmisyjnych</b>										
EPL	862 <sup>a</sup>	884	810	709 <sup>a</sup>	537	357	290	225 <sup>a</sup>	145	62
Serie A (IT)	739 <sup>b</sup>	632	642	595	619	596 <sup>b</sup>	248	241	199 <sup>a</sup>	104
Bundesliga (DE)	321	291	365 <sup>a</sup>	414	399 <sup>a</sup>	212	168	143 <sup>a</sup>	111	84
La Liga (ES)	409	391 <sup>b</sup>	256	251	243	251	237	241	222 <sup>b</sup>	73
Ligue 1 (FR)	344	306	357	333	326	343 <sup>a</sup>	164	137	95	89
<b>3. Udział procentowy (2) w (1)</b>										
EPL	43,4	44,7	43,6	42	38,4	31	29,1	26	21	12
Serie A (IT)	55,3	54,8	55,2	52,8	53,8	56,3	34,7	37,1	36,1	23
Bundesliga (DE)	26,0	27,5	32,9	39,7	45,3	31,1	29,1	27,9	25	22,5
La Liga (ES)	39,7	41,0	30,2	32,3	35,9	34,8	38,7	42,4	42,4	22,3
Ligue 1 (FR)	49,4	46,7	51,8	51,8	50,6	56,5	44,7	42,4	32,4	32,1
<b>4. Łączne wydatki na wynagrodzenia</b>										
EPL	1171	1209	1134	1052	838	712	582	454	325	243
Serie A (IT)	830	845	884	1010	868	660	512	417	317	256
Bundesliga (DE)	549	547	556	553	447	382	317	278	223	187
La Liga (ES)	658	608	607	559	491	390	342	303	230	175
Ligue 1 (FR)	437	450	467	441	414	324	273	222	178	161
<b>5. Udział procentowy (4) w (1)</b>										
EPL	58,9	61,2	61,1	62,4	60	61,9	58,3	52,4	47,1	49,8
Serie A (IT)	62,1	73,3	76,1	89,6	75,4	62,3	71,7	64,2	57,5	58,6
Bundesliga (DE)	44,4	51,7	50,2	53	50,8	56,1	54,9	54,2	50,2	50,1
La Liga (ES)	63,9	63,8	71,7	72	72,6	54	55,9	53,3	43,9	53,4
Ligue 1 (FR)	62,8	68,7	67,8	68,6	64,3	53,4	69,5	68,7	60,8	58,1

<sup>a</sup> Nowy zbiorowy kontrakt telewizyjny.

<sup>b</sup> Nowy indywidualny kontrakt telewizyjny. Zastosowany kurs przeliczeń walut: 1 EUR = 0,671 GBP = 1,206 USD. Przychody innych lig w sezonie 2004/05: holenderska Eredivisie: 321 mln euro (udział przychodów z TV: 14%, wynagrodzeń: 61%); szkocka Premier League: 257 mln euro (udział przychodów z TV: 17%, wynagrodzeń: 57%); portugalska superliga: 193 mln euro (udział przychodów z TV: 24%, wynagrodzeń: 72%); belgijska Jupiler League: 126 mln euro (udział przychodów z TV: 12%).

Źródło: J. Vrooman, Theory of the beautiful game, w: Economics of Sport, red. J. Vrooman, „Scottish Journal of Political Economy” July 2007, No. 54 (3), s. 328.

## Łączna i indywidualna sprzedaż praw – aspekty prawne i ekonomiczne

Oprócz ogólnej kwoty pieniędzy z tytułu transmisji telewizyjnych na konkurencyjność pomiędzy klubami wpływa też sposób ich podziału – jest on związany ze stopniem przywiązania do zasady solidarności, która – jak wykazuje praktyka – ma zwykle większe znaczenie, gdy prawa sprzedawane są łącznie. Nie wydaje się jednak, by określona metoda sprzedaży miała decydujący wpływ na ogólną wysokość dochodów telewizyjnych, które otrzymuje łącznie cała liga (argument wyższych łącznych przychodów jest często używany przez zwolenników łącznej sprzedaży praw<sup>25</sup>, jednak niełatwo potwierdzić go faktami – np. we Włoszech, gdzie kontrakty telewizyjne negocjowane są przez poszczególne kluby, notowane przychody telewizyjne ustępują jedynie tym z ligi angielskiej<sup>26</sup>, co widać w tabeli 1).

Z punktu widzenia **prawa UE** sprzedaż praw do transmisji stanowi niewątpliwie działalność gospodarczą (i to dla wielu federacji sportowych główną), musi być przeto poddana nadzorowi Komisji Europejskiej zarówno na poziomie europejskim, jak i krajowym<sup>27</sup>. Należy w tym względzie rozważyć zwłaszcza dwa zagadnienia:

- 1) wspólne zakupy (*joint purchasing*) – traktowane jako ograniczenie konkurencji, ale mogące uzyskać wyłączenie na podstawie art. 81 (3), pod warunkiem, że strony trzecie nie są dyskryminowane przy nabywaniu praw<sup>28</sup>;
- 2) łączna sprzedaż (*joint selling*) praw transmisyjnych (tj. w imieniu klubów) – to na niej koncentruje się Komisja Europejska i traktuje ją jako ograniczenie konkurencji (łączna sprzedaż eliminuje konkurencję cenową pomiędzy klubami i ogranicza podaż oferowanych transmisji meczów); wyłączenie praw (nabytych często przez jednego kupującego, np. od ligi lub od UEFA) oraz długi okres trwania kontraktów na ich posiadanie stanowią czynniki wzmacniające negatywny wpływ na konkurencję – silniejsza staje się wówczas pozycja rynkowa dominujących firm (jedynie duże grupy telewizyjne posiadające płatne platformy mogą sobie pozwolić na nabycie tych praw), znacznie ograniczając możliwość nowych wejść na rynek, a przez to wybór konsumenta<sup>29</sup>.

Standardowe podejście Komisji w takich przypadkach dobrze ilustruje jej decyzja z 2003 r.<sup>30</sup>, w której wymienia się niezbędne warunki utrzymania wyłączenia na mocy art. 81 (3): podział praw na pakiety, zapewnienie specjalnego pakietu dla Internetu oraz dla telefonów komórkowych, transparentność procedury rozpatrywania ofert publicznych oraz ustalenie górnego limitu trwania praw na okres 3 lat<sup>31</sup>. Komisja stwierdziła również, że uniemożliwienie sprzedaży praw ogólnodostępnym nadawcom (gdy nie ma „rozsądnych” ofert od płatnych nadawców) nie może otrzymać takiego wyłączenia<sup>32</sup>. Podejście to musi jednak zostać uaktualnione, na co zwracają uwagę m.in. C. Hatton, C. Wagner i H. Armengod, z uwagi na stopniową konwergencję telewizji i Internetu, czyniącą telewizję internetową (IPTV) substytutem standardowej telewizji w tradycyjnych środkach dystrybucji (naziemnych, kablowych oraz satelitarnych), co sprawia, że ich rozdział na róż-

ne pakiety traci swój sens (należy to jednak skontrastować z telefonami komórkowymi 3. generacji, gdzie odczucia widza mogą być uznane za fundamentalnie różne)<sup>33</sup>.

Z **ekonomicznego** punktu widzenia skutki sprzedaży praw są niejednoznaczne. Odnosząc się do wyłącznych praw do transmisji, M. Schoenthal twierdzi, że rzekomo „nikt nie kwestionuje zasadności przyznawania wyłącznych praw”<sup>34</sup>, gdyż potwierdza ono prywatną autonomię i skutkuje znacznymi korzyściami finansowymi. Z drugiej strony nie jest to korzystne dla konkurencji pomiędzy nadawcami i zostało zakazane przez Komisję. Również łączna sprzedaż budzi kontrowersje: choć jest wykorzystywana w trzech z pięciu największych lig z uwagi na generowanie wyższych przychodów i związany z nimi mechanizm solidarności, S. Parlasca uważa, że utworzenie kartelu sprzedającego prawa telewizyjne nie jest konieczne dla żywotności lig europejskich, a w decyzji Komisji pozwalającej (choć pod pewnymi warunkami) na wspólną sprzedaż dopatruje się raczej „nieprzejrzystych kompromisów politycznych” niż oparcia się na solidnej wiedzy ekonomicznej<sup>35</sup>. Ta ostatnia kontestuje kluczowy argument zwolenników wspólnej sprzedaży, tj. jej niezbędność dla osiągnięcia równowagi konkurencyjnej (którą ma zapewniać podział przychodów) i twierdzi, że jest szereg powodów, dla których małe kluby są jednak zdolne zgromadzić znaczne przychody z meczów granych przed własną publicznością w systemie sprzedaży indywidualnej – grałyby one z atrakcyjnymi przeciwnikami, ich mecze również miałyby określoną stawkę (choć być może często inną niż tytuł mistrzowski), mniejszy klub może mieć silną regionalną bazę kibiców (tak jak się to dzieje w przypadku Kaiserslautern w Niemczech czy Southampton w Anglii), którzy najprawdopodobniej byłiby zainteresowani kupnem „wirtualnego biletu” umożliwiającego obejrzenie transmisji telewizyjnych meczów ich drużyny (zwłaszcza jeśli byłyby one tańsze niż łączny koszt dostania się na stadion i biletu na mecz). Ponadto takie kluby mogą przecież odnieść sukces sportowy i uzyskać dodatkowe przychody telewizyjne przez wzbudzenie zainteresowania ogólnokrajowego<sup>36</sup>.

## Łączna i indywidualna sprzedaż praw a solidarność między klubami

Spośród pięciu czołowych lig europejskich włoska Serie A i hiszpańska La Liga pozwalają na indywidualną sprzedaż praw transmisyjnych, podczas gdy pozostałe trzy negocjują kontrakty wspólnie. Wpływający na równowagę konkurencyjną podział otrzymanych pieniędzy, którego zakres zależy od przywiązania do zasady solidarności, ma charakter wyraźnie bardziej egalitarny w tej ostatniej grupie. Sytuacja w największych ligach jest w tej kwestii następująca:

A. Ligi stosujące łączną sprzedaż praw transmisyjnych to:

- 1) niemiecka Bundesliga: przychody transmisyjne dzielone są pomiędzy pierwszą Bundesligę (77,5%) a drugą Bundesligę (22,5%); w ramach tej pierwszej połowa pieniędzy jest dzielona równo między kluby, 37,5% – przyznawane wg wyników z ostatnich 3 lat, a 12,5% – wyników bieżących;

- 2) francuska LFP: podział pomiędzy Ligue 1 a Ligue 2 w stosunku 81:19; w ramach najwyższej klasy rozgrywkowej połowa pieniędzy dzielona jest równo, 30% – na podstawie wyników sportowych (przy czym liczą się głównie rezultaty osiągnięte w trwającym sezonie) a 20% – liczby transmisji w telewizji<sup>37</sup>;
  - 3) FA/angielska Premier League (FAPL/EPL): od czasu rozłamu w 1992 r. kluby najwyższej dywizji (Premier League) nie dzielą się pieniędzmi z klubami grającymi w niższych ligach, są jednak specjalne mechanizmy dla drużyn spadających z EPL (pozwalające zaabsorbować część negatywnego szoku finansowego)<sup>38</sup> oraz do niej awansujących (by były w stanie skutecznie konkurować w EPL)<sup>39</sup>; w ramach samej EPL połowa pieniędzy dzielona jest równo między kluby, 1/4 przydzielana na podstawie wyników, pozostała zaś ćwiartka związana jest z liczbą transmisji meczów danej drużyny rozgrywanych przed własną publicznością (tzw. *facility fee*)<sup>40</sup>.
- B. Ligi stosujące indywidualną sprzedaż praw transmisyjnych to:
- 1) włoska Serie A: najlepsze 3 kluby otrzymują zwyczajowo ok. 1/2 przychodów transmisyjnych całej ligi (np. AC Milan, Juventus i Inter zainkasowały w sezonie 2004/2005 łącznie 366 mln euro z puli 739 mln euro); Serie A jest, spośród pięciu najlepszych lig europejskich, tą najbardziej zależną od pieniędzy z praw transmisyjnych (stanowiących 55% całości przychodów wg danych z 2005 r.), a rosnące rozbieżności w poziomie dochodów (mniejsze kluby otrzymują dziesiątą część tego, co otrzymują najwięksi)<sup>41</sup> oznaczają dalszą nierównowagę konkurencyjną w lidze, co może skłaniać część klubów do buntów (sezon 2002/2003 został opóźniony, gdyż 8 klubów nie było zadowolonych ze swoich ofert kontraktowych)<sup>42</sup> oraz skłonić rządowe agencje ochrony konkurencji do wywarcia na władze ligi nacisków, by te dokonały systemowych zmian w zakresie sprzedaży praw, co również miało miejsce<sup>43</sup>;
  - 2) hiszpańska La Liga: sytuacja wygląda podobnie jak w Serie A (w sezonie 2004/2005 Real Madryt, FC Barcelona i Valencia otrzymały łącznie 211 mln euro z puli 409 mln euro przychodów z praw transmisyjnych); sprawy zmierzają w stronę jeszcze większej różnicy pomiędzy najlepszymi a resztą stawki, jako że indywidualne 7-letnie kontrakty Realu i Barcelony na lata 2006–2013 (średnio odpowiednio 157 mln euro i 143 mln euro na sezon) dają im łącznie 60% udziału w całości przychodów ligi z praw telewizyjnych<sup>44</sup>.

Wydaje się więc, że łączna sprzedaż może być dla lig lepszą opcją z punktu widzenia równowagi konkurencyjnej z uwagi na towarzyszące mechanizmy solidarnościowe. Z drugiej strony indywidualna sprzedaż pozwala pozostać na rynku większej liczbie firm telewizyjnych, gdyż teoretycznie nawet mniejsze (np. regionalne) agencje zajmujące się handlem prawami transmisyjnymi mogą pozwolić sobie na zarezerwowanie możliwości transmisji gier jednego klubu – dzieje się tak np. w USA<sup>45</sup>. Kontrastuje to ze wspólną sprzedażą, która często obejmuje nadanie wyłączności określonym płatnym stacjom i praktycznie eliminuje potencjalnych konkurentów z rynku<sup>46</sup>, co nie działa stymulująco na długofalową konkurencję cenową o prawa transmisyjne pomiędzy płatnymi stacjami

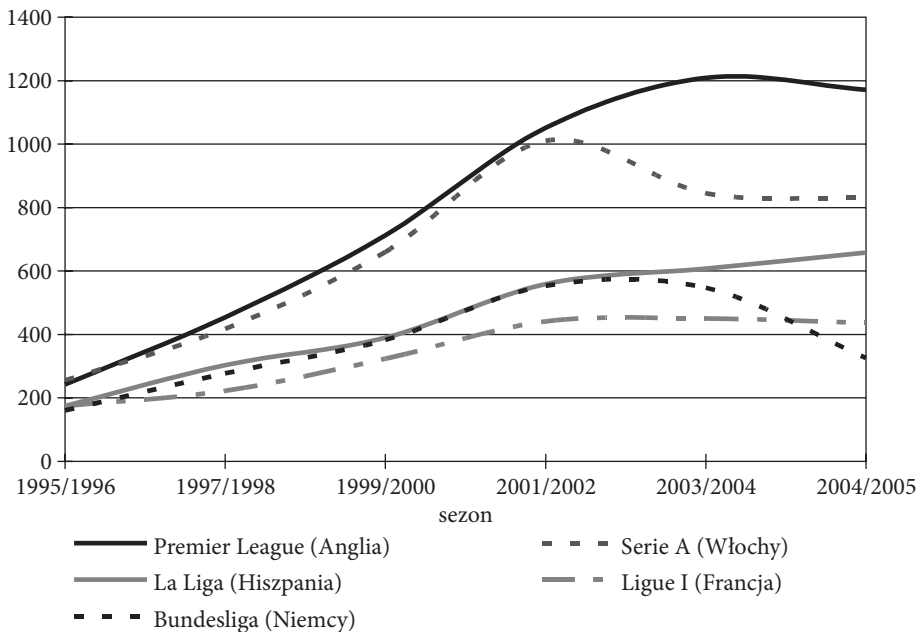


telewizyjnymi. Aby uniknąć takiej sytuacji (zwłaszcza w przypadku wspólnej sprzedaży praw), Komisja wprowadziła w swej decyzji FA Premier League (2006) zakaz sprzedaży wszystkich praw jednemu nabywcy (*no single buyer obligation*)<sup>47</sup>.

## Wynagrodzenia – gdzie jest granica?

Pisząc o wynagrodzeniach piłkarzy, należy mieć na uwadze pewne cechy szczególne, zwłaszcza w odniesieniu do specyfiki:

- samego zawodu – krótki okres trwania kariery (zwykle nie dłużej niż do 40. roku życia) oraz związane z nim nieodłącznie ryzyko (np. kontuzji) i niepewności innego rodzaju (np. dotyczące zarządzania talentem gracza) kompensowane są wyższym wynagrodzeniem,
- rynków piłkarskiego, który charakteryzuje się wysokimi wypłatami dla „zwycięzców” i jest w tym względzie porównywalny np. do rynków finansowych<sup>48</sup>.



**Rysunek1. Zmiany wysokości wynagrodzenia piłkarzy w czołowych ligach europejskich po werdykcie w sprawie Bosmana (mln euro)**

Źródło: Opracowanie własne na podst.: J. Vrooman, Theory of the beautiful game, „Scottish Journal of Political Economy” 2007, No. 54 (3), s. 326.

W ciągu dziesięciolecia po wyroku w sprawie Bosmana nastąpił wyraźny wzrost wynagrodzeń piłkarzy, co można wyczytać z rysunku 1, ilustrującego wysokość wynagrodzeń w liczbach absolutnych. Z piętki największych lig piłkarskich najwięcej na wynagrodzenia wydawały kluby EPL (łączna kwota w wysokości 1,2 mld euro wydana w sezonie 2004/2005, tj. niemal mld euro więcej niż 9 sezonów wcześniej), podczas gdy kluby hiszpańskie i francuskie prowadzą, gdy analizować udział wydatków na wynagrodzenia w całości dochodów (odpowiednio 64% i 63% w sezonie 2004/2005). W tym ostatnim przypadku w wyjaśnieniu sytuacji może pomóc fakt, że francuskie kluby zmuszone są wydawać więcej na wynagrodzenia tych samych zawodników z uwagi na niekorzystne przepisy podatkowe. Jak wyliczył F. Bolotny, gracz międzynarodowy kosztowałby (licząc tylko jego wynagrodzenie) kluby z Anglii lub Włoch ok. 58–59%, Hiszpanii – 60,3% zaś Niemiec 64,3% tego, co muszą zapłacić ich francuscy odpowiednicy, aby wynagrodzenie netto było takie samo<sup>49</sup>. J. Vrooman zauważa, że 55% przychodów klubu wydawanych na wynagrodzenia graczy uznać można za **bezpieczne** (w 2005 r. jedynie niemiecka Bundesliga mogła pochwalić się spełnieniem tego zalecenia), udział od tego poziomu do 2/3 oznacza zbliżanie się do **granicy nietolerancji** (przypadek czterech pozostałych lig), przekroczenie zaś progu 75% oznacza **niewypłacalność** (zanotowano taki przypadek w Serie A w latach 2001–2003; również liga portugalska jest bliska takiego scenariusza ze wskaźnikiem udziału wynagrodzeń w przychodach na poziomie 72%)<sup>50</sup>.

Część efektu wzrostu wynagrodzeń należy wytłumaczyć wydarzeniami w ramach procesu zapoczątkowanego przez wyrok w sprawie Bosmana, szczególnie ważne są tutaj:

- a) unieważnienie tzw. reguły „3+2” przez ww. orzeczenie (bez ograniczeń liczby zawodników z UE mogących występować podczas meczów rywalizacja o nich jest bardziej zacięta, a tym samym kosztowna);
- b) stopniowe zastępowanie opłat transferowych wynagrodzeniami w procesie ściągania graczy do nowych klubów (miało w tym swój udział zniesienie przez ww. orzeczenie opłat transferowych dla graczy bez kontraktów, a proces ten przyspieszył po wprowadzeniu przez UEFA w 2001 r. nowych regulacji transferowych w następstwie umowy z KE). Ten swoisty efekt wypychania można wyraźnie dostrzec na przykładzie EPL: podczas gdy w 1996 r. koszty zawodnicze były mniej więcej równo rozdzielone pomiędzy opłaty transferowe i wynagrodzenia, w 2005 r. udział tych ostatnich wzrósł do 70%<sup>51</sup>. Jako że wynagrodzenia w najlepszych ligach europejskich, poza niemiecką Bundesligą<sup>52</sup>, wzrastały w tym okresie szybciej niż przychody klubów (np. w EPL – odpowiednio 16,2% i 19,1% rocznie) – ów wzrost należy przypisać głównie ww. zjawiskom na rynku pracy, stanowiącym dla płac swego rodzaju mnożnik; w przeciwnym wypadku wynagrodzenia musiałyby rozwijać się w identycznym tempie jak rosnące (głównie dzięki coraz bardziej opłacalnej sprzedaży praw transmisyjnych) przychody.

Co ważne, poziom wynagrodzeń nie zostanie, z dużym prawdopodobieństwem, zredukowany ani przez „niewidzialną rękę rynku”, ani przez dobrowolne porozumienie

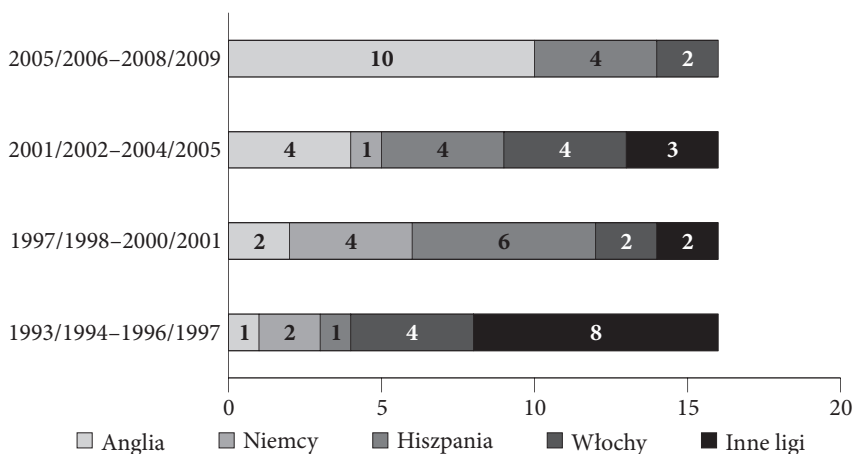
między europejskimi klubami, gdyż większość z nich nie maksymalizuje zysków (jak czynią to np. kluby amerykańskich zawodowych lig sportowych) ale użyteczność, tj. sukces sportowy – europejskie kluby nie inkasują zwyczajnie większych przychodów transmisyjnych, ale raczej wydają je na wynagrodzenia graczy, potrzebne, żeby osiągnąć sukcesy sportowe<sup>53</sup>. Aby ograniczyć konkurencję płacową faworyzującą bogatsze kluby, niektórzy<sup>54</sup> sugerują wprowadzenie limitu wydatków na wynagrodzenia (*salary caps*)<sup>55</sup>.

## Efekt Ligi Mistrzów – bogaci bogacą się dalej

Liga Mistrzów UEFA (UEFA Champions League, UCL) to forum rywalizacji najlepszych drużyn z lig europejskich. Zastąpiła ona w tym względzie, począwszy od sezonu 1992/1993, turniej o Puchar Europejskich Mistrzów Krajowych (już jednak w sezonie wcześniejszym wprowadzono rywalizację grupową). Z kolei od sezonu 1997/1998 stopniowo dopuszczano coraz większą liczbę uczestników z jednej ligi: z dwóch do czterech dwa sezony później. Z uwagi na wysokie nagrody pieniężne dla uczestniczących drużyn<sup>56</sup> UCL przyczynia się do:

- a) nierównowagi wewnątrz lig, gdyż tylko maksymalnie 1 do 4 klubów z danej ligi (zależnie od jej siły, mierzonej głównie wynikami w ostatnich sezonach) może uczestniczyć w elitarnych rozgrywkach (co automatycznie zwiększa ich potencjał finansowy nie tylko w liczbach absolutnych, ale i względem klubów własnej ligi nieuczestniczących w rozgrywkach UCL);
- b) nierównowagi pomiędzy ligami – zwłaszcza po dopuszczeniu większej liczby klubów z jednej ligi: w 1997 r. przywilej podwojenia liczby swoich reprezentantów w UCL otrzymało osiem najlepszych<sup>57</sup> lig; od 1999 r. trzy najlepsze ligi<sup>58</sup> mogą wystawiać nawet czterech reprezentantów w UCL (w tym 2 drużyny w ostatniej rundzie kwalifikacyjnej);<sup>59</sup> równocześnie z większości lig zakwalifikować się może jedynie jedna drużyna, dodatkowo stając przed koniecznością przejścia do trzech rund kwalifikacyjnych i niekiedy skonfrontowania się w nich z trzecimi lub czwartymi drużynami najlepszych i mających znacznie większe możliwości finansowe lig<sup>60</sup>.

Na rysunku 2 pokazano stopień dominacji w UCL klubów z czterech najbogatszych lig, wyraźnej zwłaszcza po tym, jak zezwolono na uczestnictwo większej liczby klubów z jednej ligi. Lista półfinalistów z ostatnich pięciu sezonów pokazuje, że dobra kondycja finansowa klubów angielskich przekłada się na wyniki osiągnięte na boisku (prawie 2/3 wszystkich miejsc w półfinałach, przy czym w ostatnich trzech sezonach – za każdym razem 3/4 miejsc). Francuska Ligue 1 nie jest już wyszczególniana jako jedna z najlepszych lig, zważywszy tylko jedno miejsce w półfinale po sezonie 1997/1998 (Monaco w 2004 r.). Również Niemcy wydają się tracić konkurencyjność po przegranej Bayeru Leverkusen w finale w 2002 r. Ostatnim klubem spoza trzech najlepszych lig, który dotarł do tego etapu rywalizacji, jest holenderskie PSV Eindhoven (przegrana z AC Milan w 2005 r.).



**Rysunek 2. Liczba klubów w półfinałach Ligi Mistrzów UEFA wg ligi w latach 1993–2009**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UEFA.com – Europe's football website; oficjalna strona internetowa. [<http://www.uefa.com/uefa/news/index.html>]

## Obraz nierównowagi konkurencyjnej w europejskiej piłce nożnej

Wydarzenia i zjawiska opisane powyżej przyczyniły się do zniekształcenia równowagi konkurencyjnej, zarówno wewnątrz poszczególnych lig europejskich, jak i pomiędzy nimi. Obraz tej nowej nierównowagi można uchwycić przy użyciu porównań finansowych lub sportowych, które choć teoretycznie są od siebie niezależne, w praktyce często wykazują podobną hierarchię klubów. Mimo wszystko, jak mówi Sprawozdanie w sprawie przyszłości zawodowej piłki nożnej w Europie (2007), „interesujące rozgrywki piłkarskie wymagają zrównoważonej konkurencji gospodarczej”<sup>261</sup>.

**Nierównowaga wewnątrz lig.** Analiza strony finansowej prezentowanej w tabeli 2 i ukazującej różnicę pomiędzy klubami charakteryzującymi się największą łączną wartością graczy w ramach sześciu czołowych lig oraz polską Ekstraklasą prowadzi do wniosku, że im bogatsza liga (mająca zawodników o największej łącznej wartości), tym większe dysproporcje w absolutnych wartościach drużyn. W przypadku pięciu największych lig różnica w wartości zatrudnianych graczy powstaje głównie przez najlepsze kluby (te wyceniane najniżej są już – poza angielską EPL – porównywalne). Mniejszym klubom jest coraz trudniej konkurować, jako że nie mogą sobie pozwolić na kupno graczy na tyle wartościowych, by sprostać na polu sportowym finansowym gigantom. Jediną realną szansą zaangażowania się w rywalizację sportową jest zatrudnianie graczy mniej znanych lub obiecujących nastolatków, choć i ci, jeśli będą grać dobrze, z łatwością mogą zostać wykupieni przez bogatsze kluby dzięki prawom Bosmana i Webstera. Najmniejsza

różnica w ramach „wielkiej piątki” lig cechuje francuską Ligue 1 i jest spowodowana relatywnie niewielkimi ogólnymi przychodami (patrz tab. 1) oraz systemem dystrybucji pieniędzy z praw do transmisji charakteryzującym się stosunkowo największą solidarnością. Największa różnica w wartości drużyn obserwowana jest w EPL i hiszpańskiej La Liga, których kluby odnoszą największe sukcesy w UCL (patrz rys. 2) i które, razem z Serie A, w mniejszym stopniu wykazują się solidarnością w rozdziale przychodów telewizyjnych.

**Tabela 2. Wartości drużyn w europejskich ligach piłkarskich, sezon 2008/2009 (tys. euro)**

Liga	Średnia wartość zawodnika w lidze	Drużyny o największej wartości – łącznie (max)	Drużyny o najmniejszej wartości – łącznie (min)	Różnica (max-min)
Angielska Premier League	5 720	Chelsea FC: 416 600	Stoke City: 49 750	366 850
Hiszpańska Primera Liga	4 973	FC Barcelona: 409 500	Storting Gijon: 34 900	374 600
Włoska Serie A	4 199	AC Milan: 319 350	Reggina Calcio: 31 800	287 550
Niemiecka Bundesliga	3 076	B. Monachium: 239 000	Energie Cottbus: 30 875	208 125
Francuska Ligue I	2 390	Olympique Lyon: 202 525	Grenoble Foot: 31 800	170 725
Rosyjska Futbolnaja Premier-Liga <sup>a</sup>	1 888	Zenit St. Petersburg: 131 650	FK Rostów n. Donem: 10 250	121 400
Polska Ekstraklasa	430	Wisła Kraków: 28 150	Lechia Gdańsk: 3 800	24 350

<sup>a</sup> Dotyczy sezonu 2009 (liga rosyjska gra wg systemu wiosna–jesień).

Pozycje ww. klubów w ligach na koniec sezonu 2008/2009: Chelsea – 3., Stoke – 12. na 20 drużyn; Barcelona – 1., Gijon – 14. na 20; Milan – 3., Reggina – 19. na 20; Bayern – 2., Cottbus – 16. na 18; Lyon – 3., Grenoble – 13. na 20; Zenit – 3., Rostów – 14. na 16 (na koniec sezonu 2009); Wisła – 1., Lechia – 11. na 16.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych na stronie <http://www.transfermarkt.de/de/>.

Jeśli chodzi o stronę sportową, to można ją analizować, za J. Vroomanem<sup>62</sup>, w dwojaki sposób: przez zwykłe porównanie kilku najlepszych drużyn w różnych okresach albo też przez opracowanie tych danych za pomocą ekonometrycznych narzędzi pomiaru ciągłości. Pierwszy sposób ilustruje tabela 3, obejmująca dane dotyczące pięciu najlepszych lig. Gdy porównamy sytuację na czele lig przed i po orzeczeniu ws. Bosmana, stopień dominacji bardzo ograniczonej liczby klubów w ligach pozostał podobny (choć niektóre kluby dominującej grupy się wymieniły: Liverpool w Anglii zastąpiła londyńska Chelsea, a miejsce Napoli we Włoszech zajął Inter). W Anglii najlepsza w danym 10-leciu trójka

zdobyła łącznie 7 tytułów przed Bosmanem i wszystkie 10 po nim (zanotowano więc jednak wzrost przewidywalności), we Włoszech i Niemczech – 8/10 (żadnych zmian). Mistrzostwa Hiszpanii i Francji stały się z kolei mniej przewidywalne (zmiany odpowiednio z 10/10 na 8/10 i z 8/10 na 6/10).

Jeśliby chcieć uzupełnić te wyniki o rozstrzygnięcia kolejnych czterech sezonów (tj. do 2009 r.) – w Anglii stopień dominacji czołowej trójki wciąż wynosi 100%; w Hiszpanii znów coraz bardziej zaznacza się przewaga czołowej pary: Realu i Barcelony, które w latach 1996–2009 łącznie zdobyły 10/14 tytułów (po 5 każdy), przy czym wszystkie w ostatnich pięciu sezonach. Z kolei w Niemczech dominacja Bayernu nie jest już tak widoczna, a udział tytułów w posiadaniu klubów z czołowej trójki spadł z 80% do 72%. We Francji dopiero w ostatnim sezonie nastąpiła zmiana mistrza po 7 sezonach panowania Olympique Lyon (które jednak zwiększyło omawiany współczynnik z 60% do 64%).

Inna metoda polega na zastosowaniu narzędzi ekonometrycznych, mianowicie autoregresyjnego miernika ciągłości  $\beta$ , który pozwala zobaczyć, w jakim stopniu wyniki rozgrywek ligowych były przypadkowe ( $\beta=0$ ), a w jakim zdeterminowane ( $\beta=1$ )<sup>63</sup>. Ilustruje to rysunek 3.

**Tabela 3. Dominujące drużyny w najlepszych europejskich ligach piłkarskich przed i po wyroku ws. Bosmana**

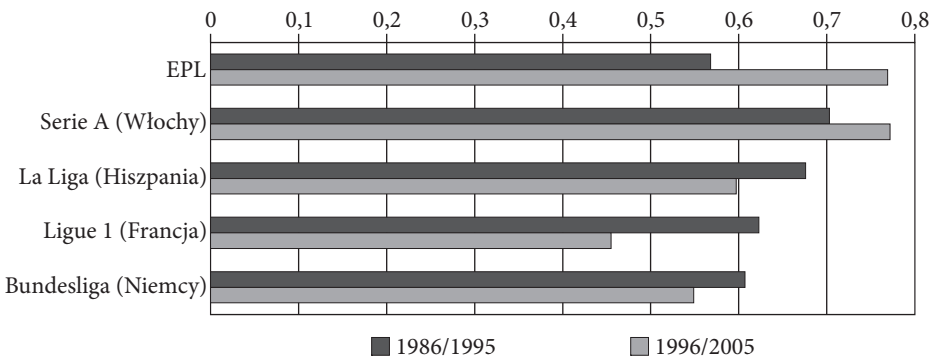
Przed orzeczeniem ws. Bosmana (sezony 1985/86–1994/95)					Po orzeczeniu ws. Bosmana (sezony 1995/96–2004/05)				
klub	Win	1	2	3	klub	Win	1	2	3
Angielska Premier League									
Liverpool	0.655	3	3	0	Manchester United	0.736	6	1	3
Manchester United	0.631	2	3	0	Arsenal Londyn	0.717	3	5	1
Arsenal	0.607	2	0	0	Chelsea Londyn	0.639	1	1	1
Włoska Serie A									
AC Milan	0.685	4	2	1	Juventus Turyn <sup>a</sup>	0.723	5	3	1
Juventus Turyn <sup>a</sup>	0.645	2	3	0	AC Milan	0.647	3	1	2
Napoli	0.621	2	2	1	Inter Mediolan	0.628	0	2	3
Hiszpańska Primera Liga									
Real Madryt	0.739	6	2	1	Real Madryt	0.666	3	2	1
FC Barcelona	0.690	4	3	1	FC Barcelona	0.661	3	3	1
Atletico Madryt	0.583	0	1	2	Valencia	0.605	2	1	1
Niemiecka Bundesliga									
Bayern Monachium	0.677	5	3	0	Bayern Monachium	0.722	6	3	1
Werder Bremen	0.628	2	2	2	Bayer Leverkusen	0.619	0	4	2
Borussia Dortmund	0.565	1	1	0	Borussia Dortmund	0.603	2	0	3

Przed orzeczeniem ws. Bosmana (sezony 1985/86–1994/95)					Po orzeczeniu ws. Bosmana (sezony 1995/96–2004/05)				
klub	Win	1	2	3	klub	Win	1	2	3
Francuska Ligue 1									
AS Monaco	0.614	1	2	3	Olympique Lyon	0.636	4	1	2
Paris Saint-Germain	0.613	2	2	2	AS Monaco	0.616	2	1	4
Olympique Marsylia <sup>a</sup>	0.591	5	2	0	Paris Saint-Germain	0.572	0	4	0

Win – procentowy udział punktów zdobytych podczas danego okresu (1=100%), zakładany jest system 2-punktowej premii za wygraną; 1,2,3 – liczby poniżej wskazują, ile razy te miejsca były przez dany klub zajmowane w danym okresie; Liczba drużyn w ligach: EPL: 22 drużyny 1991/95; 20 drużyn po 1994/95; Serie A: 18 drużyn; 20 po 2004/05; Primera Liga: 20 drużyn; 22, 1995/96 to 1996/97; Ligue1: 20 ekip; 18 od sezonu 1997/98 do 2001/02; Bundesliga: 20 drużyn

<sup>a</sup> Po zdobyciu kolejnych mistrzostw Francji w latach 1988–1993 Olympique Marsylia zostało zdegradowane na lata 1994–1996 i pozbawione tytułu zwycięzcy UCL za sezon 1992/93 w związku z udowodnieniem ustawiania meczów. Juventus Turyn został w 2006 r. pozbawiony tytułów wywalczonych w latach 2005 i 2006 i zdegradowany do Serie B w związku z udziałem w tzw. aferze Calciopoli. W wyliczeniach tabeli nie uwzględniono tych rozstrzygnięć dla lepszej porównywalności danych (w mistrzostwach Francji w 1993 r. i Włoch w 2005 r. nie ogłoszono ostatecznie zwycięzców; tytuł mistrza Włoch za sezon 2005/2006 przyznano Interowi Mediolan). Lega Calcio, oficjalna strona internetowa [<http://www.lega-calcio.it/it.page>] oraz Ligue 1, oficjalna strona internetowa [<http://www.ligue1.com>].

Źródło: J. Vrooman, Theory of the beautiful game, w: Economics of Sport, red. J. Vrooman, „Scottish Journal of Political Economy” 2007, No. 54 (3), s. 339.



Współczynnik  $\beta$  odzwierciedla stopień przewidywalności (ciągłości):

0 – całkowita przypadkowość; 1 – wynik jest z góry wiadomy.

Szczegóły metody kalkulacji w przypisie 63.

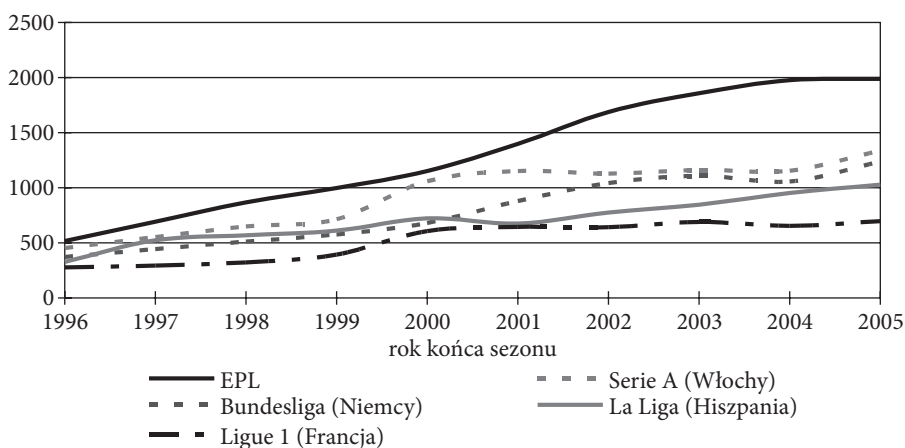
### Rysunek 3. Przewidywalność czołowych europejskich lig piłkarskich wg metody autoregresyjnego współczynnika $\beta$

Źródło: Opracowanie własne na podst.: J. Vrooman, op.cit., s. 341.

Dane potwierdzają wcześniejsze wnioski o większej nierównowadze konkurencyjnej w EPL po 1995 r., a także stosunkowo wysoką przewidywalność włoskiej Serie A. Uchwy-

cona została również, podobnie jak w tabeli 3, większa przypadkowość wyników Ligue 1 i La Liga (liga francuska jako jedyna wykazuje współczynnik  $\beta$  poniżej 0,5, co oznacza, że wyniki przypadkowe są statystycznie częstsze niż te dające się przewidzieć). Jedyna wyraźna różnica pomiędzy rezultatami zastosowania obu metod obserwacji równowagi wewnątrz lig dotyczy niemieckiej Bundesligi (ogólny stopień przewidywalności spadł do poziomu przekraczającego tylko współczynnik Ligue 1, podczas gdy tylko dwie drużyny tryumfowały w 8 z 10 sezonów; oznacza to, że wyniki drużyn w środku i na dole tabeli były znacząco mniej przewidywalne).

**Nierównowaga pomiędzy ligami.** Strona finansowa została pokazana na rysunku 4 (ogólne dochody lig) oraz wcześniej zaprezentowanej tabeli 1 (m.in. porównanie kwot otrzymanych z tytułu praw transmisyjnych, mających znaczny udział w ogólnej kwocie przychodów), rysunku 1. (wynagrodzenia) i tabeli 2 (średnia wartość drużyn). EPL wyraźnie prowadzi zarówno pod względem zarejestrowanych przychodów (w tym tych z praw telewizyjnych), jak i wypłaconych wynagrodzeń. Zaraz po niej plasują się: w przypadku ogólnych dochodów – grupa trzech lig na podobnym poziomie (włoska, niemiecka i hiszpańska), pieniędzy telewizyjnych – tylko Serie A (pozostałe trzy plasują się wyraźnie z tyłu)<sup>64</sup>, a w kategorii płac – Serie A (notująca do sezonu 2002/2003 poziom nawet równy z EPL) i La Liga. Klasyfikacja przygotowana w oparciu o średnią wartość graczy w lidze w dużej mierze pokrywa się z hierarchia płacową (por. tab. 2 i rys. 1).



Łączne przychody wszystkich drużyn w danej lidze w mln euro.

Liczba drużyn w lidze – patrz objaśnienia do tabeli 3.

#### Rysunek 4. Przychody klubów czołowych europejskich lig piłkarskich w latach 1996–2005 (mln euro)

Źródło: Opracowanie własne na podst.: J. Vrooman, op.cit., s. 328



Sportową stronę nierównowagi obrazuje m.in. rys. 2, pokazujący wyniki drużyn w UCL na podstawie ich skuteczności w docieraniu do półfinałów tych rozgrywek – w ostatniej dekadzie wyraźna była dominacja klubów angielskich i hiszpańskich. W bardziej ogólnym ujęciu UCL – kluby z „wielkiej piątki” grały od jej założenia, wg stanu na koniec sezonu 2006/2007, w 55% meczów, zostając ostatecznymi zdobywcami pucharu w 86% przypadków (wyjątkami są Ajax Amsterdam i FC Porto), na dodatek niemal zawsze zajmując również drugie miejsce (92%, pozostały klub to Ajax)<sup>65</sup>. Te dwa ostatnie wskaźniki wzrosły do 88% i 94% odpowiednio po meczach finałowych w latach 2008 i 2009.

## Wnioski

Nowe wyżej opisane zjawiska biznesowe, łącznie z liberalizacją rynku piłkarzy, ukształtowały obecne oblicze europejskiej klubowej piłki nożnej. Nowy napływ środków finansowych, głównie z praw transmisyjnych, postawił w dużej mierze kraje charakteryzujące się małą lub średnią wielkością rynku w gorszej pozycji w rywalizacji na szczeblu europejskim, a znaczne korzyści płynące z uczestnictwa w UCL przyczyniły się do powiększenia nierównowagi wewnątrz lig. Jest prawdą, jak mówi piłkarskie porzekadło, że „pieniądze nie strzelają bramek”<sup>66</sup>, ale z pewnością pomagają budować i utrzymywać dobre drużyny. Istnienie pozytywnej zależności pomiędzy wynikami na boisku i poza nim (tj. w sferze finansowej) potwierdza np. raport firmy Deloitte z 2008 r., który wykazał, że 10 klubów notujących najwyższe przychody we wszystkich raportach firmy (tj. od sezonu 1996/1997) znajdowało się w danym okresie zawsze wśród 14 klubów notujących najlepsze wyniki w UCL<sup>67</sup>.

Wydaje się, że to angielskie kluby stają się w coraz większym stopniu „Niemcami” współczesnej europejskiej piłki nożnej, parafrazując zdanie wypowiedziane przez G. Linekera<sup>68</sup>. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy szukać w następujących czynnikach:

- duży rynek, a w konsekwencji więcej pieniędzy telewizyjnych
- sposób ich podziału (solidarność nie tak silna jak np. we Francji)
- wyraźny trend pomiędzy bogatymi biznesmenami do traktowania klubów EPL jako pola dodatkowej rywalizacji
- zwiększone dochody stadionowe.

Pozostałe z lig „wielkiej piątki” tracą do EPL pewien dystans – zarówno w zakresie finansów, jak i wyników sportowych, szczególnie kluby z francuskiej Ligue 1. Najlepsze kluby francuskie nie są w stanie w równym stopniu konkurować płacowo z Manchesterem United czy FC Barceloną przede wszystkim z uwagi na (a) bardzo egalitarną do niedawna dystrybucję pieniędzy transmisyjnych (dodatkowo w sumie mniejszych niż w „wielkiej czwórce”) oraz (b) składki na ubezpieczenie społeczne zabierające 23% wynagrodzenia brutto<sup>69</sup>.

## Co niesie przyszłość?

Jest kilka środków zaradczych, które proponuje się w świecie piłkarskim, a które pozwalałyby odwrócić rosnącą nierównowagę wewnątrz lig i pomiędzy nimi. Najczęściej wspomniane to:

1. **Liga paneuropejska.** Zwolennikami jej utworzenia są m.in. S. Késenne i J. Vrooman. Pierwszy z nich argumentuje, że liberalizacji rynku pracy piłkarzy, która dokonała się w następstwie orzeczenia ws. Bosmana, powinna towarzyszyć liberalizacja rynku produktu (tj. mistrzostw narodowych), który ciągle charakteryzuje się znacznym stopniem protekcjonizmu<sup>70</sup>. Fakt, że najlepsze kluby w państwach o niewielkim rynku nie mogą uczestniczyć w bogatszych ligach, odbiera im *de facto* możliwość konkurowania ze swymi bogatszymi odpowiednikami, podczas gdy w lidze ogólnoeuropejskiej wszystkie kluby korzystałyby z rozmiaru rynku i dzieliły się pieniędzmi z praw do transmisji<sup>71</sup>. J. Vrooman używa podobnych argumentów, mówiąc że „Bosman nie jest wcale problemem, jest raczej pierwszą częścią rozwiązania”, a rozwiązaniem jest otwarcie lig narodowych na ich „nieuniknioną przyszłość” i stworzenie kontynentalnej superligi<sup>72</sup>. Jego projekt obejmuje 30 drużyn z 8 obecnych lig, które grałyby w najwyższej klasie rozrywkowej (podzielonej na trzy „konferencje”), oraz 60 klubów z 23 lig (pogrupowanych w sześć dywizji, podobnie jak w zawodowych ligach sportowych w USA) w niższej, połączonej z ligami narodowymi systemem awansów i spadków. Kluby otrzymywałyby równe kwoty pieniędzy telewizyjnych i byłyby ograniczone przez tzw. sztywne *salary caps* wynoszące 64% średnich dochodów klubu w lidze (zbliżone do obowiązującego obecnie w NFL progu 59,5%), podczas gdy 44% średnich dochodów stanowiłoby płacę minimalną (wprowadzoną, aby nie było drużyn wyraźnie odstających w rywalizacji)<sup>73</sup>.

Pomysł ten wydaje się ciekawy zarówno z ekonomicznego, jak i sportowego punktu widzenia, ale należy pamiętać, że sam w sobie nie gwarantuje konkurencyjności wewnątrz ligi – musi zostać połączony z mechanizmem dającym wszystkim drużynom równe szanse na starcie i utrzymującym równowagę (co można osiągnąć np. poprzez zasady zaproponowane przez J. Vroomana), w przeciwnym wypadku drużyny będą dysponowały nierównym potencjałem w momencie wdrożenia superligi, najlepsi zaś stopniowo zyskiwać będą przewagę poprzez nagrody. Ujemną stroną propozycji jest ignorowanie narodowych i regionalnych sentymentów, często głęboko zakorzenionych, oraz zmniejszenie prawdopodobieństwa wystąpienia wielu meczów derbowych (np. derbów Manchesteru lub Liverpoolu).

2. **Salary caps** (limity wydatków na wynagrodzenia). To rozwiązanie ma swoich zwolenników również jako środek zaradczy niekoniecznie związany z projektem superligi; m.in. były komisarz E. Davignon, obecnie zasiadający w zarządzie brukselskiego klubu RSC Anderlecht, jest zadeklarowanym zwolennikiem tej opcji jako „uczciwej

reguły” mającej na celu przywrócenie kontroli nad sytuacją, zwłaszcza w kontekście „absurdalnego” poziomu obecnie wypłacanych wynagrodzeń<sup>74</sup>. Rozważania nt. tego rozwiązania pojawiły się też już m.in. w opinii A.G. Lenza dotyczącej sprawy Bosmana, a na jego korzyść przemawia to, że – jak przypuszczają R. Parrish i S. Miettinen – mogłoby ono uniknąć oskarżeń o niezgodność z unijnym prawem ochrony konkurencji jako „nieodłącznie związane z właściwym funkcjonowaniem sportu” lub przez wyłączenie na mocy art. 81 (3) TWE<sup>75</sup>. Stwierdzają oni także, że bardziej zdolne do pozytywnego przejścia tego testu byłyby tzw. *hard caps*<sup>76</sup>, które dodatkowo wydają się lepiej służyć celowi ochrony równowagi konkurencyjnej<sup>77</sup>. Niemniej, jak pokazuje doświadczenie amerykańskie<sup>78</sup>, nawet *hard caps* nie stanowią panaceum – niszczą tzw. „drużyny dynastyczne” i zapobiegają gromadzeniu wartościowych graczy w jednej drużynie (przez to nie można by podziwiać takich drużyn jak „galaktyczny” Real Madryt).

3. **Reforma UCL.** W 2007 r. UEFA zatwierdziła reformę Ligi Mistrzów; ma ona na celu zarówno (a) zaspokojenie żądań dużych klubów europejskich, a przez to zapobieżenie ryzyku utworzenia przez nie własnej, niezależnej od UEFA Superligi (trzy najlepsze wg rankingu UEFA ligi będą mogły automatycznie obsadzać trzy (a nie dwa jak dotychczas) miejsca w UCL<sup>79</sup>; mistrzowie lig na miejscach 10–12<sup>80</sup> będą grać swoje pierwsze mecze w fazie grupowej (nie zaś w ostatniej rundzie kwalifikacyjnej)<sup>81</sup> oraz (b) zapewnienie klubom z niżej sklasyfikowanych lig możliwości, dotąd bardzo ograniczonej<sup>82</sup>, zabyśnięcia w fazie grupowej dzięki zarezerwowaniu pięciu miejsc dla klubów z lig, które uplasowały się pomiędzy 13. a 53. miejscem rankingu<sup>83</sup>, podczas gdy pozostałe pięć będzie przedmiotem rywalizacji klubów z najlepszych 15 federacji<sup>84</sup>. Reforma będzie wdrażana stopniowo w latach 2009–2012<sup>85</sup>. Można ją uznać za mały krok naprzód dla mniejszych klubów, ale ogólnie nie ma ona większego znaczenia dla równowagi konkurencyjnej pomiędzy ligami.
4. **Reguła „6+5”<sup>86</sup> oraz przepisy dotyczące wychowanków klubów (*home-grown players*).** Gorącym zwolennikiem tej pierwszej jest FIFA (mogłaby mieć ona znaczący wpływ na równowagę konkurencyjną pomiędzy ligami, ale szansa jej wdrożenia wydaje się znikoma, gdyż reguła ta jest bardzo podobna do ograniczeń zniesionych już po sprawie Bosmana, w związku z czym Komisja Europejska jest jej stanowczo przeciwna<sup>87</sup>); z kolei reguły dotyczące wychowanków<sup>88</sup> obowiązują już w rozgrywkach firmowanych przez UEFA, jednak dopiero od sezonu 2006/2007, więc ich wpływ (lub jego brak) może zostać zbadany dopiero za jakiś czas – nie jest to w każdym razie wpływ na tyle rewolucyjny, by dostrzec go już po dwóch sezonach; przepisy mają w zamyśle skłaniać duże kluby do przykładania większej wagi do treningu wychowanków, jednak nie wydaje się, by były w stanie zmienić równowagę konkurencyjną pomiędzy drużynami.

---

## Przypisy

<sup>1</sup> B. Sturgess, *New Wine in Old Bottles. The 'Wasteful' Market Structure of English Football*, materiały z konferencji pt. „Play the Game” 2007. [<http://www.playthegame.org/upload/billeder%202007%20konference/speakers/speakerdocuments/sturgessbrian.pdf>; 26.05.09]

<sup>2</sup> Łk 5, 37–39.

<sup>3</sup> Nie znaczy to, że nie było żadnych zmian. W szczególności zmieniała się nieco liczebność lig, najwyższe klasy rozgrywkowe otrzymywały często znaczną administracyjną i ekonomiczną autonomię (np. w 1992 r. kluby angielskiej 1<sup>st</sup> Division utworzyły FA Premier League, związaną z nową 1<sup>st</sup> Division jedynie przez system awansów i spadków) oraz, w ograniczonym zakresie, wprowadzono formułę *play-off* (głównie po to, by zwiększyć liczbę kandydatów do awansu, aby walka o stawkę trwała do końca). Por.: B. Sturgess, op.cit., s. 8 oraz J. Vrooman, *Theory of the beautiful game*, „Scottish Journal of Political Economy” 2007, No 54 (3), s. 330.

<sup>4</sup> S. Szymanski, *Football in England*, w: *Handbook on the Economics of Sport*, red. W. Andreff, S. Szymanski, Cheltenham 2006, s. 461.

<sup>5</sup> 39 kibiców zginęło w rezultacie wydarzeń tuż przed finałem Pucharu Europy pomiędzy Juventusem a Liverpoolem rozgrywanym na tym brukselskim obiekcie w maju 1985 r. Winą za incydent obarczono kibiców Liverpoolu (choć zawalenie się części trybun było również skutkiem fatalnego stanu stadionu), przez co angielskie kluby wykluczono na 5 lat z europejskich pucharów, zresztą z poparciem ówczesnej premier M. Thatcher [[http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/may/29/newsid\\_2733000/2733979.stm](http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/may/29/newsid_2733000/2733979.stm); 26.05.09].

<sup>6</sup> Hillsborough – stadion Sheffield Wednesday; łącznie 96 osób zginęło w wyniku tragedii, która miała miejsce na tym stadionie w kwietniu 1989 r. podczas półfinałowego meczu Pucharu Anglii pomiędzy Liverpool FC a Nottingham Forest w rezultacie nagłego wpuszczenia zbyt dużej liczby kibiców do szczelnie ogrodzonego sektora z miejscami stojącymi. Po tym wydarzeniu na wielu stadionach zaczęto zastępować miejsca stojące krzesłkami, a barierki ogradzające trybuny z przodu usunięto. Por.: *Football fans crushed at Hillsborough*, strona internetowa BBC [[http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/april/15/newsid\\_2491000/2491195.stm](http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/april/15/newsid_2491000/2491195.stm); 26.05.09] oraz S. Szymanski, op.cit., s. 460–461.

<sup>7</sup> Np. Arsenal London, po przenosinach na nowy większy Emirates Stadium przed sezonem 2006/07, zanotował wzrost przychodów rejestrowanych w dniu meczu o 111%, przez co te ostatnie osiągnęły udział 51% w całości przychodów londyńskiego klubu [Deloitte UK – Sports Business Group, [http://www.deloitte.com/dtt/section\\_node/0,1042,sid%253D70402,00.htm](http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D70402,00.htm)].

<sup>8</sup> U. Lago, *The state of the Italian football industry*, w: *Handbook on the Economics of Sport*, op.cit., s. 466.

<sup>9</sup> B. Sturgess, op.cit., s. 10.

<sup>10</sup> Np. kluby francuskiej Ligue 1 zanotowały średni wzrost udziału przychodów telewizyjnych w ogóle dochodów z 0% w latach 70. i 1% na początku lat 80. do 21% w sezonie 1990/1991 i 57% w sezonie 2005/2006, podczas gdy udział przychodów stadionowych spadał z 81% w sezonie 1970/1971 do 15% 35 lat później. Por. *Ligue 1: Statistiques Financières*, Ligue de Football Professionnelle (LFP), s. 22. [[http://www.lfp.fr/telechargement/0708\\_dncg\\_5.pdf](http://www.lfp.fr/telechargement/0708_dncg_5.pdf)] oraz C. Sobry, *Paradox of the European football broadcasting rights*, materiały z konferencji pt. „Play the Game” 2007, s. 17.

<sup>11</sup> Występują tu znaczne różnice pomiędzy państwami. I tak np. francuska Ligue 1 – z 7-proc. udziałem sprzedaży gadżetów w dochodach klubu – stanowi opcję pośrednią pomiędzy Włochami, gdzie chodzenie

na stadion w koszulce klubowej jest mniej powszechne, a działalność czarnego rynku bardziej zauważalna, oraz Anglią, gdzie kupno produktów z klubowym logo jest bardziej powszechne, a możliwość pozwania producentów podróbek stanowi dla nich skuteczny środek odstraszający. Różnica pomiędzy AC Milan czy Juventusem (3–4-procentowy udział łącznej wartości sprzedaży gadżetów klubowych i reklam w całości przychodów) a Manchesterem United (20-procentowy udział samej tylko sprzedaży gadżetów w przycho-  
dach) jest pod tym względem bardzo wymowna. Por.: U. Lago, *op.cit.*, s. 466, 473.

<sup>12</sup> R. Noll, *Broadcasting and team sports*, „Scottish Journal of Political Economy” 2007, No. 54 (3), s. 402.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 403.

<sup>14</sup> S. Parlasca, *Collective selling of broadcast rights in team sports*, w: *Handbook...*, *op.cit.*, s. 720. Argument ten jest często podważany.

<sup>15</sup> R. Noll, *op.cit.*, s. 405.

<sup>16</sup> Decyzja Komisji, C (2001) 1023; 19/04/2001 (Case 37.576 – UEFA’s broadcasting regulations), par. 30–36.

<sup>17</sup> C. Hatton, C. Wagner, H. Armengod, *Fair Play: How Competition Authorities Have Regulated the Sale of Football Media Rights in Europe*, „European Competition Law Review” czerwiec 2007, No. 28 (6), s. 346.

<sup>18</sup> R. Noll, *op.cit.*, s. 419.

<sup>19</sup> J. Vrooman, *op.cit.*, s. 326.

<sup>20</sup> S. Késenne, *The peculiar international economics of professional football in Europe* w: *Economics of Sport*, red. J. Vrooman, „Scottish Journal of Political Economy” 2007, No 54 (3), s. 398.

<sup>21</sup> FC Porto wygrało co prawda Ligę Mistrzów w 2004 r., jednak klub nie był w stanie zatrzymać ani trenera, ani najlepszych graczy i nie dotarł aż do 2009 r. do ćwierćfinału żadnych europejskich rozgrywek.

<sup>22</sup> Ciekawe może być następujące porównanie: najzamożniejsza z tych trzech lig, holenderska Eredivisie, zanotowała całkowity dochód 321 mln euro w sezonie 2004/2005, podczas gdy francuska Ligue 1, najbiedniejsza z „wielkiej piątki”, 696 mln euro (z czego 344 mln euro z praw transmisyjnych); nawet przychody angielskiej *de facto* 2. ligi są wyższe: 456 mln euro w tym samym sezonie. Cf. Tabela 1.

<sup>23</sup> J. Vrooman, *op.cit.*, s. 329.

<sup>24</sup> C. Hatton, C. Wagner, H. Armengod, *op.cit.*, s. 347.

<sup>25</sup> Przychody są wyższe m.in. z powodu mniejszych kosztów transakcyjnych osiągniętych przez skupienie sprzedaży w jednym punkcie (Decyzja Komisji C (2003) 2627; 23/07/2003, Case COMP/C.2-37.398 – Joint selling of the commercial rights of the UEFA Champions League, par. 167).

<sup>26</sup> Łatwiej nawet udowodnić tezę przeciwną, jako że ogólna kwota pieniędzy telewizyjnych wrosła ponad dwukrotnie po wprowadzeniu we Włoszech sprzedaży indywidualnej od sezonu 1999/2000, choć wzrost miał też źródło w wojnie cenowej pomiędzy płatnymi telewizjami Tele+ i Stream.

<sup>27</sup> B. García, *The European Union and Sport, rescuing the nation-state?*, referat na warsztatach „Sport, Politics and Public Policy” w Nikozji, 25–30 kwietnia 2006, s. 11 [<http://www.essex.ac.uk/ECPR/events/jointsessions/paperarchive/nicosia/ws16/Garcia.pdf>; 26.05.09].

<sup>28</sup> C. Hatton, C. Wagner, H. Armengod, *op.cit.*, s. 348.

<sup>29</sup> *Ibidem*.

<sup>30</sup> Decyzja Komisji, C (2003) 2627, *op.cit.*

<sup>31</sup> C. Hatton, C. Wagner, H. Armengod, op.cit., s. 348.

<sup>32</sup> Decyzja Komisji, C (2003) 2627, op.cit., s. 52, art. 1 (2).

<sup>33</sup> C. Hatton, C. Wagner, H. Armengod, op.cit., s. 353–354.

<sup>34</sup> M. Schoenthal, Major Events and Reporting Rights, IRIS: Legal Observations of the European Audiovisual Observatory, Strasbourg 2006, s. 7 [[http://www.obs.coe.int/oea\\_publ/iris/iris\\_plus/iplus4\\_2006.pdf.enf](http://www.obs.coe.int/oea_publ/iris/iris_plus/iplus4_2006.pdf.enf) 26.05.09]

<sup>35</sup> S. Parlasca, op.cit., s. 728.

<sup>36</sup> Ibidem, s. 724.

<sup>37</sup> Przed wprowadzeniem tego sposobu podziału (ustalonym dla kontraktu telewizyjnego z Canal+ na lata 2005–2008) solidarność była zdecydowanie większa: 83% wpływów ze sprzedaży praw dzielono po równo, zaś tylko 10% przyznawano na podstawie wyników i 7% – transmisji ich meczów w TV. J. Vrooman, op.cit., s. 329.

<sup>38</sup> Szacowana strata w rezultacie spadku to 30 mln euro; spadające kluby przez dwa lata otrzymują 1/2 standardowego przydziału pieniędzy z praw telewizyjnych. Por.: J. Vrooman, *Theory...*, op.cit., s. 331.

<sup>39</sup> Ok. 40 milionów euro, co sprawia, że J. Vrooman nazywa mecz fazy *play-off*, którego stawką jest promocja do EPL, „najdroższą grą w Europie”. Por.: ibidem, s. 333.

<sup>40</sup> Ibidem, s. 329–331.

<sup>41</sup> U. Lago, op.cit., s. 468.

<sup>42</sup> Problem został zażegnany dzięki porozumieniu, na mocy którego największe kluby wypłaciły swym mniejszym odpowiednikom niewielką kwotę pieniędzy z własnych przychodów z praw transmisyjnych. Por.: ibidem, s. 468.

<sup>43</sup> Italian watchdog pushes for collective TV rights; 8.01.07; Sport Business Group; oficjalna strona internetowa. [<http://www.sportbusiness.com/news/161018/italian-watchdog-pushes-for-collective-tv-rights>]

<sup>44</sup> J. Vrooman, op.cit., s. 329–330.

<sup>45</sup> S. Parlasca, op.cit., s. 722–723.

<sup>46</sup> Patrz uwagi dotyczące wizerunku marki.

<sup>47</sup> Decyzja Komisji C (2006) 868; 22/03/2006 (Case COMP/C-2/38.173 – Joint selling of the Media Rights for the FA Premier League), par. 40–41. W rezultacie BSKyB straciło wyłączność transmisji spotkań EPL na żywo, nie mogąc nabyć wszystkich 6 pakietów, z których każdy liczył 23 mecze (ostatecznie BSKyB nabyło 4 pakiety, 2 zaś zostały kupione przez stację Setanta); Por.: J. Vrooman, op.cit., s. 315.

<sup>48</sup> R. Disney, Renumeration of sports stars: implications for regulation, w: B. Bogusz, A. Cygan, E. Szczyrak, *The regulation of sport in the European Union*, Cheltenham 2007, s. 135, 144, 145.

<sup>49</sup> F. Bolotny, Football in France, w: *Handbook...*, op.cit., s. 505.

<sup>50</sup> Por. tabela 1 oraz J. Vrooman, op.cit., s. 327.

<sup>51</sup> J. Vrooman, op.cit., s. 340.

<sup>52</sup> Ibidem, s. 327.

<sup>53</sup> B. Frick, The football players' labor market, „*Scottish Journal of Political Economy*” 2007, No 54 (3), s. 426.

<sup>54</sup> Np. E. Davignon (wywiad autora z Étienne Davignonem, b. Komisarzem Europejskim, a obecnie m.in. członkiem zarządu klubu RSC Anderlecht Bruksela, 23.04.08, Warszawa).

<sup>55</sup> Kwestia ta została omówiona w dalszej części artykułu wraz z innymi możliwymi rozwiązaniami mającymi na celu zmniejszenie nierównowagi konkurencyjnej w europejskiej piłce nożnej.

<sup>56</sup> W sezonie 2006/2007 każdy uczestnik fazy grupowej otrzymał 4,4 mln euro bez względu na wyniki sportowe. Wygrana w każdym z 6 meczów w grupie warta była 0,6 mln euro, uplasowanie się w gronie 16 najlepszych drużyn – 2,2 mln euro, najlepszych 8 – 2,5 mln euro, półfinale – kolejne 3 mln, zwycięstwo – dodatkowe 7 mln. W porównaniu z tymi kwotami nagrody finansowe w Pucharze UEFA (do której to rywalizacji kwalifikują się słabsze kluby) sprawiają wrażenie skromnych: m.in. nieco ponad 0,1 mln euro za uczestnictwo w fazie grupowej i 2,5 mln za ostateczne zwycięstwo. Por.: UEFA, Financial Report 2006/2007, s. 45, 49 [<http://www.uefa.com/newsfiles/651628.pdf>].

<sup>57</sup> Wg rankingu UEFA opartego na 5-letniej średniej współczynników dla danej ligi, obliczanych na podstawie wyników w europejskich pucharach. Por.: B. Kassies, UEFA coefficients calculation method [<http://www.xs4all.nl/~kassiesa/bert/uefa/calc.html>; 4.05.09].

<sup>58</sup> Wg stanu na dzień 30 kwietnia 2009 r. tymi ligami są: 1. EPL; 2. Hiszpańska La Liga; 3. Włoska Serie A. Por.: B. Kassies, UEFA country ranking, strona internetowa UEFA European Cup Football [<http://www.xs4all.nl/~kassiesa/bert/uefa/data/method4/crank2009.html>; 4.05.09]

<sup>59</sup> Reforma ta była reakcją na pomysł międzynarodowej Ligi Atlantyckiej (14 klubów z 8 lig spoza tzw. wielkiej piątki), uznawany przez UEFA za zagrożenie dla własnych rozgrywek. J. Vrooman, op.cit., s. 342, 345.

<sup>60</sup> W historii UCL tylko dwukrotnie zdarzyło się, że klub przeszedł wszystkie 3 rundy kwalifikacyjne – dokonały tego Artmedia Bratysława i FC Liverpool (wyjątkowo dopuszczony w ten sposób do rywalizacji jako obrońca tytułu, który nie zakwalifikował się z własnej ligi). UEFA.com – Europe's football website; oficjalna strona internetowa. [<http://www.uefa.com/uefa/news/index.html>]

<sup>61</sup> Parlament Europejski – Komisja ds. Kultury i Edukacji (sprawozdawca: I. Belet), Sprawozdanie w sprawie przyszłości zawodowej piłki nożnej w Europie; A6-0036/2007, s. 18.

<sup>62</sup> J. Vrooman, op.cit., s. 337–344.

<sup>63</sup> Model autoregresyjny wg wzoru  $w_t = \alpha + \beta w_{t-1}$ . W modelu autoregresyjnym wśród zmiennych objaśniających występują jedynie opóźnione w czasie zmienne objaśniane;  $\alpha$  jest stałą (omijaną dla uproszczenia),  $\beta$  – parametrem modelu;  $w_t$  (w standardowym modelu  $X_t$ ) oznacza w tym wypadku procentowy udział punktów zdobytych na możliwe do zdobycia (zakładając dla porównywalności 2 punkty za zwycięstwo) w okresie  $t$ . Parametry  $\beta$  szacowane są dla 10-letnich okresów przed i po wyroku ws. Bosmana przy użyciu zmiennych binarnych, aby sprawdzić różnice pomiędzy ligami i okresami. Jeśli  $\alpha = 0,5$  i  $\beta = 0$ , wówczas z sezonu na sezon zachodzą bardzo duże zmiany, tak że liga jest nieprzewidywalna, jeśli zaś  $\alpha = 0$  i  $\beta = 1$ , wynik jest zdeterminowany. Optymalna równowaga leży pomiędzy tymi ekstremami.

<sup>64</sup> By łączne dochody mogły być całkowicie porównywalne, należy wziąć pod uwagę liczbę drużyn w danej lidze (zob. dokładne dane w objaśnieniach do tabeli 3). Z uwagi jednak na zbliżoną liczbę klubów w ligach można rys. 4 traktować jako wiarygodne przybliżenie oddające różnicę w zamożności klubów.

<sup>65</sup> J. Vrooman, op.cit., s. 345.

<sup>66</sup> Używane np. przez niemieckiego trenera Ottona Rehhagela. Por.: C. Hatton, C. Wagner, H. Armengod, op.cit., s. 354.

<sup>67</sup> Deloitte..., op.cit., s. 28.

<sup>68</sup> „Piłka nożna jest grą dla 22 osób, które biegają, kopią piłkę, z jednym sędzią, który popełnia wiele błędów, a na końcu zawsze wgrzywają Niemcy”. [<http://www.twofootball.com/quotes/?order=rating,asc>; 6.05.2009]

<sup>69</sup> Nie licząc Monaco (podatek 10%), które występując w lidze francuskiej było zresztą jedynym klubem z Ligue 1, który dotarł do półfinału UCL w XXI w. Cf. Vrooman J., op.cit., s. 332.

<sup>70</sup> S. Késenne, *The Bosman case...*, s. 638.

<sup>71</sup> S. Késenne, *The peculiar...*, s. 398–399

<sup>72</sup> J. Vrooman, op.cit., s. 353.

<sup>73</sup> *Ibidem*, s. 348–350.

<sup>74</sup> Wywiad z É. Davignonem..., op.cit.

<sup>75</sup> Miettinen S., Parrish R., *Nationality Discrimination in Community Law: An Assessment of UEFA Regulations Governing Player Eligibility for European Club Competitions (The Home-Grown Player Rule)*, „*Entertainment and Sports Law Journal*” 2007, No 5 (2), s. 10.

<sup>76</sup> *Hard caps* stanowią jednolity limit wydatków dla wszystkich klubów, podczas gdy *soft caps* łączą limit z dochodem konkretnego klubu, wpływając przez to na zdolność małych klubów nadrobienia różnicy.

<sup>77</sup> Miettinen S., Parrish R., op.cit., s. 10.

<sup>78</sup> Vrooman J., op.cit., s. 344.

<sup>79</sup> Przed reformą tylko dwie drużyny z 3 najlepszych lig kwalifikowały się do UCL automatycznie, podczas gdy dwie kolejne musiały przejść ostatnią rundę kwalifikacyjną; patrz pkt 3.

<sup>80</sup> Wg danych na dzień 27.05.09: Portugalia, Turcja i Grecja. Patrz Kassies B., *UEFA country ranking 2009*, strona internetowa UEFA European Cup Football. [<http://www.xs4all.nl/~kassiesa/bert/uefa/data/method4/crank2009.html>; 6.05.09]

<sup>81</sup> UEFA Executive Committee approves changes to UEFA club competitions; 30.01.07; notatka dla mediów; oficjalna strona internetowa UEFA; s.1. [<http://www.uefa.com/newsfiles/630630.pdf>]

<sup>82</sup> Np. żaden klub z państwa tak dużego jak Polska nie zdołał osiągnąć fazy grupowej UCL od sezonu 1996/1997 (gdy udało się to Widzewowi Łódź).

<sup>83</sup> Z wyjątkiem Liechtensteinu (wszystkie drużyny grają w lidze szwajcarskiej; zdobywca krajowego pucharu gra w Pucharze UEFA).

<sup>84</sup> 10 drużyn z lig na miejscach 6–15 wyłoni spośród siebie 5 ekip, które rywalizować będą z klubami z miejsc 1–5 w rankingu o 5 miejsc w UCL. Patrz UEFA Executive Committee approves..., s. 1, 4.

<sup>85</sup> *Ibidem*.

<sup>86</sup> Pomysł zakłada, że co najmniej sześciu graczy wyjściowej „11” każdej drużyny musi być w stanie reprezentować kraj, w którym rozgrywana jest liga.

<sup>87</sup> Patrz M. Scott, *EC delivers another thumbs-down to Fifa's plans for 6+5 rule*, strona internetowa *The Guardian*. [<http://www.guardian.co.uk/sport/2009/apr/30/fifa-european-commission-six-plus-five>; 6.05.09]

<sup>88</sup> Zgodnie z przepisami UEFA kluby mogą, w meczach o europejskie puchary, włączać do swojej kadry więcej niż 19 graczy jedynie w przypadku, gdy dodatkowi zawodnicy są „wychowankami”, tzn. przez trzy całe sezony (lub 36 miesięcy) zarejestrowani byli w jednym klubie (tzw. wychowankowie klubu – *the club-trained*) lub w różnych klubach należących do federacji ich obecnego klubu (tzw. wychowankowie



federacji – *the association-trained*), gdy byli w wieku od 15 (lub od początku sezonu, w którym ukończyli 15) do 21 lat (lub końca sezonu, w którym ukończyli 21 lat), bez względu na ciągłość okresów i narodowość gracza; maksymalna liczba graczy, których drużyna może włączyć do szerokiej kadry w rozgrywkach UEFA, wynosi więc 25 (19+6). Patrz UEFA, Regulations of the UEFA Champions League, 2007/2008 competition [<http://www.uefa.com/newsfiles/19071.pdf>; 6.05.09] oraz UEFA, Regulations of the UEFA Cup, 2007/2008 competition. [<http://www.uefa.com/newsfiles/19070.pdf>; 6.05.09]

## Bibliografia

### Opracowania i artykuły:

- Economics of Sport, red. J. Vrooman, „Scottish Journal of Political Economy” July 2007, No. 54 (3).  
Handbook on the Economics of Sport, red. W. Andreff, S. Szymanski, Cheltenham 2006.  
Hatton C., Wagner C., Armengod H., Fair Play: How Competition Authorities Have Regulated the Sale of Football Media Rights in Europe, „European Competition Law Review” June 2007, No. 28 (6).  
Miettinen S., Parrish R., Nationality Discrimination in Community Law: An Assessment of UEFA Regulations Governing Player Eligibility for European Club Competitions (The Home-Grown Player Rule), „Entertainment and Sports Law Journal” Winter 2007, No. 5 (2).  
Parlament Europejski – Komisja ds. Kultury i Edukacji (sprawozdawca: I. Belet), Sprawozdanie w sprawie przyszłości zawodowej piłki nożnej w Europie; A6-0036/2007.  
Schoenthal M., Major Events and Reporting Rights, IRIS: Legal Observations of the European Audiovisual Observatory, Wydanie 2006–04, Strasbourg, kwiecień 2006.  
The regulation of sport in the European Union, red. B. Bogusz, A. Cygan, E. Szyszczak, Cheltenham 2007.

### Strony internetowe:

- BBC; oficjalna strona internetowa [<http://www.bbc.co.uk/>]  
Deloitte UK – Sports Business Group; oficjalna strona internetowa [[http://www.deloitte.com/dtt/section\\_node/0,1042,sid%253D70402,00.html](http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D70402,00.html)]  
EU Football.biz – covering the professional football business [<http://www.eufootball.biz/all/>]  
European Commission; oficjalna strona internetowa [<http://ec.europa.eu/>]  
FIFPro – La Fédération Internationale de Footballleurs Professionels; oficjalna strona internetowa [<http://www.fifpro.org/>]  
International Center for Sports Studies; oficjalna strona internetowa [<http://www.cies.ch/new/p1/indexE.php>]  
International Federation of Football History and Statistics; oficjalna strona internetowa [<http://www.iffhs.de/>]  
Play the Game – creating coalitions for good governance in sport [<http://www.playthegame.org>]  
Sport & EU – Association for the study of Sport and the European Union; oficjalna strona internetowa [<http://www.sportandeu.com>]  
TransferMarkt.de. [<http://www.transfermarkt.de/de/>]  
UEFA.com – Europe’s football website; oficjalna strona internetowa [<http://www.uefa.com>]

## Competitive imbalance in European club football – picture and possible remedies

### Abstract

The paper examines European club football from the perspective of the competitive balance. Major developments that altered the face of the contemporary European club football took place in the 1990s and in the present decade, widening, as proven in the paper, the competitive gap both among and inside European football leagues. The author focuses on factors of change related to new business forms that appeared in the European football.

The statement about changing face of football business is particularly true with respect to sports broadcasting. The quantitative and qualitative revolution that occurred in this industry was a consequence of both the technological and legislative changes. The latter are related to the adoption of the EU competition law.

After analysing trade in broadcasting rights and respective fees from legal and economic perspective, the author makes an attempt to present the path of changes that resulted in competitive imbalance of the European leagues. Finally, he discusses remedies put forward in the literature and by the interested stakeholders aimed at restoring the equilibrium.

Conclusions: The inflow of financial means, mainly from broadcasting rights, worsened the competitive position of clubs from small-market countries in European competitions. Substantial benefits arising from participation in the UEFA Champions League have contributed to an imbalance within and among leagues, largely proving the existence of a virtuous circle between on- and off-pitch performance. English clubs had come to dominate the European club football. The reasons behind that are: big market and consequently more revenues from TV broadcasting rights; the way of sharing them (relatively low solidarity), significant trend among rich businessmen to treat English league as another field of competition and personal fulfilment, and increased stadium revenues.