

FOTBALLØKONOMI SOM MARKEDSSYSTEM

Av professor Arild Hervik, Høgskolen i Molde og forsker Frode Ohr, Møreforskning

Økonomiproblemene i enkelte fotballklubber har de siste årene reist spørsmål om den framtidige organiseringen av europeisk klubbefotball. Italienske interesser forsøkte for noen år siden å etablere en europeisk superliga som en lukket liga slik vi kjenner det fra flere profesjonelle lagidretter i USA. Det har også vært arbeidet med å få til en egen Atlanterhavsliga blant de beste klubbene i flere mindre fotballnasjoner i Europa

De fire-fem beste norske klubbene bør bryte med Tippeligaen, og heller spille i en multinasjonale liga hevder forsker Harry Arne Solberg ved Trondheim Økonomiske Høgskole for noen uker siden til Dagbladet. En multinasjonale liga for klubber fra mindre land vil ha et stort potensial og åpne for større inntekter for flere norske klubber enn Rosenborg, i hvert fall på lang sikt, sier Solberg.

Etter vårt syn bryter slike anbefalinger med gode økonomiske analyser på hvordan man kan utvikle den norske fotballøkonomien. I faglitteraturen viser man ofte til de ulike måtene man har organisert profesjonelle ligaer på i USA og i Europa. De profesjonelle ligaidretter i USA, som amerikansk fotball, baseball og ”soccer”, består alle av rundt 20 lag der hver enkelt klubb tildeles en rettighet som et franchise system og beholder denne uten trussel for nedrykk. Mange anerkjente økonomer har drøftet problemene med en slik modell, som gir stor maktkonsentrasjon som utøves for å høste monopolprofitt (høye billettpriser, høye priser for mediarettigheter og høye offentlige utgifter for vertskommuner på stadionanlegg). Disse økonomene har også pekt på at konkurranse fra flere ligaer ville være det viktigste virkemiddel for å kunne bryte monopolmakten.

I Europa har vi valgt en organisering av fotballnæringen som følger mange av de beste egenskaper fra en frikonkurranselignende modell. Ved hjelp av konkurranse innenfor nasjonale ligaer med opp- og nedrykk, samt konkurranse om å kvalifisere seg til turneringene som UEFA arrangerer, oppnår vi mye av den konkurransen som vi ikke finner i den amerikanske modellen. Et opprykks- og nedrykkssystem gir parallell til ”free entry” i en markedsløsning. Dette betyr at ingen er automatisk sikret retten til å spille i den gjeveste divisjonen, men må prestere sportslig for å få lov til det.

Den europeiske organisasjonsmodellen gjør det mulig for små nasjoner og små klubber til å kjempe om ”de store pengene” gjennom sportslige prestasjoner. Det betyr at det ikke er ”makta som rå” alene, men snarere at den som viser dyktighet får slippe til i det gode selskap. Det er ikke minst Rosenborg ett godt eksempel hos oss.

Mange av de store lagene i Europa har lekt med tanken på å lage et tilsvarende system som i USA. I den etter hvert innflytelsesrike interesseorganisasjonen G-14, satt sammen av de 14 mektigste klubbene i Europa, har dette vært oppe på dagsorden i flere år.

Ett slikt system ville sikre de mektige ”fast plass”, og ville innebære en konsentrasjon av de store pengestrømmene utelukkende til de store lagene. Media i Europa ville trolig konsentrere seg om en slik mulig liga, og interessen rundt de nasjonale ligaene ville smuldre bort.

I en hver markedsøkonomi ligger det en slags innebygd dynamikk mot markedskonsentrasjon, opphevelse av konkurransen og konsentrasjon av verdier. En av de

største truslene for våre vestlige økonomiske systemer er nettopp at markedskonsentrasjon kan føre til at så mye makt samlet rundt noen få gigantselskaper slik at det blir en trussel mot demokratisk styring. Alle land har derfor sine konkurranselover og et konkurransetilsyn for å begrense konsentrasjon av markedsrett. I den europeiske fotballnæringen er FIFA, UEFA og nasjonale forbund voktere av en organisasjonsmodell tuftet på de enkelte lands ligaer. De har kjempet med nebb og klør mot initiativ fra de store klubbene for å lage sin egen superliga avgrenset til noen få store lag.

For å ivareta konkurransen, uforutsigbarheten og spenningen i nasjonale serier og internasjonale turneringer, er det tatt i bruk ulike reguleringstiltak og omfordelingsmekanismer som har som formål å gi små lag en bedre økonomisk mulighet til å kunne hevde seg.

På flere felter kan vi se at fotballklubber som produsenter av underholdningstjenester avviker fra andre profittmaksimerende produsenter. Den klassiske begrunnelsen for dette omtales ofte som "uncertainties of outcome" hypotesen. Denne hypotesen hevder at klubbene er gjensidig avhengig av hverandre for å skape et best mulig økonomisk resultat. Uten konkurrenter og uten konkurranse er fotballen lite interessant for de store masser. Likeverdige forutsetninger og jevne kamper øker publikumsoppslutningen, og derved inntjeningen. Denne erkjennelsen har vært en begrunnelse for at man i USA har funnet det nødvendig å utvikle ulike reguleringsordninger i ligadretter som både er spesielle i forhold til andre økonomiske aktører og som ikke ville ha vært tillatt i henhold til konkurranselovgivningen på andre felter. Det er heller ingen ligadretter som er så gjennomregulerte som nettopp de amerikanske.

Det er utviklet mye analyser fra en omfattende forskningslitteratur på hvordan markedene for profesjonelle ligaer beveger seg mot konsentrasjon og hvordan lønningene dannes i slike markeder der det er knapphet på talenter. Reguleringsteorien med basis i slike analyser vil fremheve at UEFA har sin aller viktigste oppgave i å opprettholde dette systemet fordi man vil ha en egen dynamikk med stadige forsøk på å bryte med det desentraliserte systemet og nasjonale ligaer. Spesielt for et lite land som Norge vil det være viktig at man ikke rokker ved denne grunnmodellen forankret i nasjonale ligaer med fra 12-20 lag i øverste divisjon og tilsvarende i den neste (flere land har mer enn to nivåer på profesjonelle ligaer) med opprykk og nedrykk. Ved Møreforskning Molde har vi fulgt utviklingen i norsk fotballøkonomi med analyser de siste 4 år og våre konklusjoner om effektive reguleringsregimer i en liten åpen fotballøkonomi er å beholde "frikonkurransesmodellen" og utvikle gode fordelingstiltak slik at vi til enhver tid har 14 gode lag og talentarbeid for å beholde kvalitet på norske spillere.

Også EU har viet konflikten mellom fri konkurranse og konsentrasjon stor oppmerksomhet i den romlige dimensjon, hvor regionalpolitikken som fordelingspolitikk har stått sentralt. Vi tror at det blir behov for en omfordelingspolitikk innenfor fotballnæringen dersom FIFA/UEFA slipper løs mer eller mindre frie konkurransemarkeder.

I intervjuet i Dagbladets anbefaler forsker Harry Arne Solberg de beste norske klubbene å bryte ut av Tippeligaen. Denne anbefalingen bryter med all god økonomisk analyse på hvordan vi kan utvikle vår norske fotballøkonomi. I det engelske fagmiljøet er det flere økonomer som argumenterer for en europeisk liga, blant annet Stefan Szymanski i boka "Winners and losers". Dette kan være en god løsning for de beste lagene i England, men vi kan ikke se at det vil være noen god løsning for en liten åpen fotballøkonomi, som den norske.

Et brudd med det nasjonale ankerfestet som nasjonale ligaer i europeisk fotball utgjør, vil medføre at små, åpne fotballøkonomier, som den norske, vil bli tapere. Vi har vanskelig for å tro at noen norske lag vil bli invitert med inn i et franchisesystem rundt en mulig ny europeisk superliga.

Oppslaget i Dagbladet griper fatt i det som framstår som den aller største trusselen for en liten åpen fotballøkonomi i framtida. Vårt syn vil være å beholde sterke nasjonale og internasjonale forbund som kan møte markedets egen dynamikk mot konsentrasjon.