

*Arild Hervik, Frode Ohr og Nils Henrik Solum*

# Tippeligaen 1999

Økonomiske nøkkeltall



Frode Ohr  
Møreforsking Molde  
frode.ohr@himolde.no  
71214284

Nils Henrik Solum  
Handelshøyskolen BI  
nils.h.solum@bi.no  
22477332

# **Tippeligaen 1999**

Økonomiske nøkkeltall

Arbeidsrapport M 0014

**ISSN 0803-9259**

**Møreforsking Molde  
August, 2000**

---



# Innhold

1.	FRA SYNSING TIL DOKUMENTASJON	1
	Bakgrunn og avgrensning	1
2.	90-TALLET	3
	Sportslig suksess	3
	Gjennombrudd som underholdningsprodukt	3
	Kommersialisering	4
	Profesjonalisering	5
	Polarisering	7
	Transferøkonomi	9
	Forventninger og utfordringer	10
3.	ØKONOMISKE NØKKELTALL	11
	Litt om grunnlaget	11
	Samlet omsetnings-, resultat og egenkapitalutvikling	12
	Medgangssupportere?	17
	Inntekter, kostnader og lønn	19
	Oppsummering	27
4.	SPILLERLOGISTIKK OG TRANSFERØKONOMI	29
	Transferbalansen	29
	Rekruttering av nye spillere	32
5.	REGULERINGSREGIMER I FOTBALLNÆRINGEN	35
	Hvorfor trenger vi reguleringer av profesjonelle ligaer	35
	Internasjonale rammebetingelser for fotballnæringen	37
	Viktige rådende norske reguleringsløsninger	38
	Frie markeder som reguleringsregime får	
	økende betydning for klubbenes resultat	40
	Konsekvenser av en eventuell Perugia-dom	42

---

## TABELLER OG FIGURER

Tabell 2-1. Driftsresultat for klubber og aksjeselskaper - Tippeligaen 1998 og 1999	7
Tabell 2-2. Transferøkonomi	9
Tabell 3-1. Driftsresultat 1996-1999 (1000 NOK)	13
Tabell 3-2. Regnskap tippeligaklubbene 1999 (1000 NOK).	14
Tabell 3-3. Samlet driftsresultat klubb og AS	14
Tabell 3-4. Egenkapitalutvikling	16
Tabell 3-5. Egenkapitalandel	16
Tabell 3-6. Spillerrettighetenes andel av eiendeler - 1999	17
Tabell 3-7. Inntektskilder Tippeligaklubber totalt 1999	20
Tabell 3-8. Gruppeinndeling etter tabellplassering	21
Tabell 3-9. Kostnader Tippeligaklubbene samlet, 1999	23
Tabell 3-10. Forventet kostnadsøkning ved opprykk fra 1 divisjon	25
Tabell 3-11. Utviklingen av lønnskostnader 1997 - 1999	25
Tabell 3-12. Spillerlønnens av samlede inntekter eksklusive inntekter fra spillersalg 1999	26
Tabell 4-1. Transferbalanse England 1997/98	30
Tabell 4-2. Transferbalanse mellom Tippeligaen og andre klubber 1999	30
Tabell 4-3. Kostnader og inntekter fra spillertransaksjoner Tippeligaen 1999 (tall i kroner)	32
Figur 2.1. Utvikling i inntekter, kostnader og egenkapital - Tippeligaen 1993-99	5
Figur 2.2. Høyeste og laveste relative lønnskostnader Tippeligaen 1997-99	6
Figur 2.3. Utvikling i inntekter, kostnader og egenkapital i 1 divisjon 1996-99	8
Figur 3.1. Tippeligaen 1993 - 1999	12
Figur 3.2. TV-inntekter og spillerlønninger i NFL	13
Figur 3.3 Sammenheng sportslig suksess og samlet driftsresultat	15
Figur 3.4. Sammenheng sportslig suksess og antall tilskuere	18
Figur 3.5. Bortelagets effekt på tilskuertall 1999	18
Figur 3.6. Inntektsøkning Tippeligaklubber 1998-1999	20
Figur 3.7. Inntektsnivå - forskjeller mellom grupper	22
Figur 3.8. Kostnadsnivå - forskjeller mellom grupper	24
Figur 3.9. Lønnskostnader - forskjeller mellom grupper	26
Figur 3.10. Lønnskostnader og Tabellplassering 1999	27
Figur 4.1. Gjennomsnittlig transferinntekt Tippeligaen 1999.	31
Figur 4.2. Transferøkonomi - grupper lag	31
Figur 4.3. Transfertilgang 1999	33
Figur 4.4. Andel nye spillere i Tippeligaen fra utlandet	34
Figur 5.1. Prestasjon og lønnskostnader 1997-1999	40
Figur 5.2. Inntekt og prestasjon 1997 - 1999	42
Figur 5.3. Sammenheng mellom inntekt og sportslig suksess (vinn/tap andel)	45
Figur 5.4. Fritt spillermarked med lønnsdannelse og vinnandel (sentralisering)	46
Figur 5.5. Norsk marked for fotballspillere	47
Figur 5.6. Internasjonalt marked for fotballspillere	47
Figur 5.7 Internasjonalt marked for fotballspillere	48
Figur 5.8. Norsk marked for fotballspillere	49

# Forord

Denne rapporten er utarbeidet av Møreforskning Molde på oppdrag fra Norges Fotballforbund (NFF). Arbeidet har vært utført av professor Arild Hervik (reguleringsregimer), forsker Frode Ohr (spillerlogistikk og transferøkonomi) ved Møreforsk og doktorgradsstipendiat Nils Henrik Solum (Økonomiske nøkkeltall) ved Handelshøyskolen BI.

Bakgrunnen for rapporten var et ønske fra NFF om å få laget en enkel, uavhengig og lett tilgjengelig nøkkeltallsrapport om den økonomiske situasjonen i norske toppklubber siste sesong. Slik informasjon vil forhåpentligvis kunne gi både nyttig informasjon og være et nyttig redskap for NFF, toppklubbene, klubbenes aksjeselskaper mv når det gjelder å synliggjøre sterke og svake sider ved virksomheten. Vårt håp er også at denne typen faktaopplysninger vil danne grunnlag for mange gode debatter og diskusjoner om forbedringer og endringer i toppfotballens rammevilkår. Det er intensjonen at 1999-rapporten skal følges opp med en fast årlig publikasjon.

I arbeidet med denne første nøkkeltallsrapporten har vi hatt et tett og nært samarbeid med både generalsekretær Karen Espelund og tidligere økonomisjef Øystein Dahl i NFF. Videre har vi hatt konstruktive dialoger med mange ansatte og tillitsvalgte både i NFF og på klubbnivå. Vi takker alle sammen for gode råd og viktige innspill i prosessen. Ingen av disse hefter imidlertid for noen av innholdet i rapporten. Det står Møreforskning Molde alene om ansvaret for.

Molde/Oslo, 20. august 2000

Arild Hervik  
Møreforsk  
Arild.Hervik@hiMolde.no

Frode Ohr  
Møreforsk  
Frode.Ohr@hiMolde.no

Nils Henrik Solum  
Handelshøyskolen BI  
nils.h.solum@bi.no





# FRA SYNSING TIL DOKUMENTASJON

## Bakgrunn og avgrensning

Norges Forskningsråd initierte fra årsskiftet 1998/99 et 3-årig forskningsprosjekt med tittelen "Idrett som næring, fotball som case". Gjennom dette prosjektet fikk Møreforskning Molde sammen med Handelshøyskolen BI ansvaret for å utvikle et forsknings- og kompetansemiljø rundt fotballøkonomi. Gjennom bedre kunnskap om hvilke krefter som driver fotballnæringen vil man forhåpentligvis kunne få et bedre grunnlag til å velge en ønsket utvikling for god fotballunderholdning også i fremtida. Prosjektet ledes av professor Arild Hervik.

Gjennom prosjektet er vi nå i ferd med å bygge opp en empirisk database til forskningsformål. I dette arbeidet er Norges Fotballforbund (NFF) en viktig medspiller. Som en del av samarbeidet med NFF, inngår denne enkle nøkkeltallsrapporten med oversikter over den økonomiske situasjonen i norske toppklubber i 1999. Formålet med rapporten, som i hovedsak er avgrenset til Tippeliga-lagene, er å få fram ulike økonomiske nøkkeltall som både dokumenterer og beskriver ulike forhold knyttet til blant annet nivå og forskjeller når det gjelder omsetnings- og resultatutviklingen, kostnads- og inntektsstrukturen samt spillerflyten og transferøkonomien i Tippeligaen.

Rapporten bygger på klubbenes offisielle regnskaper for 1999 og opplysninger klubbene har rapportert til NFF pr 31.12.99 i henhold til Profflisensreglementet. Dette materialet alene gir imidlertid ikke et godt nok bilde over den samlede omsetnings- og resultatutviklingen for Tippeligaen.

I 1999 hadde 12 av de 14 klubbene i Tippeligaen avtaler med samarbeidende aksjeselskaper der ansvar for deler av forretningsdriften var overført fra klubben til aksjeselskapet. 9 av de 12 samarbeidsavtalene var godkjent av NFF pr 31.12.99. Det er kun i Rosenborg og i Tromsø at toppfotballen fremdeles drives etter den tradisjonelle modellen - der alle rettigheter og plikter kanaliseres gjennom klubben. Forbundsstyret vedtok våren 1998 overordnede krav til slike avtaler om kommersielt og/eller administrativt samarbeid mellom klubb og selskap eller person. Disse bestemmelsene, som sist ble revidert 17. desember 1999, gir åpninger for ulik behandling og føring av flere kostnader og inntekter i klubbenes regnskaper. En ulempe ved dette er selvsagt at grunnlaget for å beskrive en utvikling over tid og å gjøre sammenligninger mellom klubbene svekkes.

---

For å vurdere risiko, resultat og egenkapitalsituasjon mv samlet for klubb og samarbeidende aksjeselskap (AS), har vi hentet inn aksjeselskapenes årsregnskaper for 1999 (med årsoppgjør og årsberetning). Detaljeringsgraden i dette materialet har vært svært forskjellig, noe som har begrenset våre analysemuligheter.



## 90-TALLET

### **SPORTSLIG SUKSESS, PROFESJONALISERING, KOMMERSIALISERING OG POLARISERING**

#### **Sportslig suksess**

Norsk idrett har det siste tiåret vært preget av stor suksess. Av de mest bemerkelsesverdige, sett ut fra tradisjoner og klimatiske forutsetninger, er oppsvinget i norsk fotball. Hvem ville for bare få år tilbake tenke seg at det norske landslaget skulle være helt i toppen av FIFA-rankingen eller at et norsk klubb lag skulle regnes blant de beste i Europa?

Norsk toppfotball har gjennomgått en rivende utvikling både sportslig og økonomisk det siste tiåret. På 90-tallet kvalifiserte det norske herrelandslaget seg til to VM-sluttspill og ett EM-sluttspill og ble en nasjon som man måtte regne med i internasjonal fotball. I samme periode etablerte det norske kvinnelandslaget seg som et av verdens absolutt beste lag, med seire både i EM og VM.

Norsk klubb fotball på herresiden, spesielt representert gjennom Rosenborg, har på 90-tallet på mange måter hatt en sportslig utvikling som er sammenfallende med landslagets suksess. Det er ikke tilfeldig at Nils Arne Eggen suksessperiode i Rosenborg er sammenfallende med Egil Olsens regjeringstid på landslaget. En periode som preges ikke minst av systematikk, dokumentasjon og stor fagkompetanse. Det er også grunn til å tro at NFFs strukturerte, langsiktige og målrettede handlingsplaner har hatt betydning for den sportslige suksessen i norsk fotball på 90-tallet.

#### **Gjennombrudd som underholdningsprodukt**

Mens den sportslige oppblomstringen i norsk fotball preget første halvdel av 1990-tallet, er de siste årene før tusenårsskiftet mer preget av at fotballens markedsverdi ble oppdaget og ikke minst gjort tilgjengelig.

Til tross for økte publikumstall og økte billettpriser på 90-tallet, har billettinntektene fått stadig mindre å si for totalinntektene i Tippeligaen. Publikumstallet i Tippeligaen har aldri vært så nær en million tilskuere som i 1999-sesongen (974 000 tilskuere). Dersom vi korrigerer for Rosenborg og Molde sin deltakelse i Champions League i 1999, utgjør publikumsinntektene i Tippeligaen i gjennomsnitt ca 25% av de samlede inntektene. Ti år tidligere var denne andelen nesten dobbelt så stor.

Det er med andre ord ikke bare på resultat- og rankinglistene det har skjedd store endringer i norsk toppfotball i løpet av 1990-årene. Også

---

utenfor banen har det skjedd store endringer. Samtidig med den sportslige framgangen vi har hatt både på landslags- og klubbnivå i løpet av 1990-tallet, har norsk toppfotball utviklet seg fra å være en nærmest frivillig dugnadsaktivitet til å bli milliardindustri. Vi har gjennom 90-tallet vært vitne til en utvikling med betydelige endringer og omstillinger hvor etablering av samarbeidende aksjeselskaper, kommersialisering og markedskrefter blir mer og mer framtrepende, samtidig som nye aktører inntar arenaen. Vi tenker da først og fremst på investorer, agenter og medieinteresser. På hvilken måte skal vi se nærmere på senere i rapporten.

### **Kommersialisering**

I dag får fotball mye oppmerksomhet i media. Denne oppmerksomheten nyter NFF, toppklubbene, sponsorer og annonsører godt av. Når TV bringer begivenhetene ut til stadig flere seere, finner de kommersielle aktørene det lønnsomt å bruke mye penger for å være med i dette selskapet. Denne relasjonen virker også den motsatte veien. TV-kanalene vil ha attraktive profiler og klubber, helst omgitt av utsolgte tribuner med et livlig publikum fordi det øker kvaliteten, og dermed også markedsverdien, på sendingene. Derfor ønsker TV-kanalene heller å sende fotballkamper fra Lerkendal eller Brann Stadion enn fra Bryne Stadion eller Gjemselund.

Disse komplementære relasjonene fikk imidlertid ikke lov til å virke i Europa før på midten av 80-tallet. Profesjonell idrett var forbudt for OL-utøvere, som ikke en gang fikk delta i kommersielle aktiviteter i fritiden. Profesjonell fotball i Norge ble først tillatt i 1993. Kommersielle TV-kanaler var også illegale i de fleste land. Vi husker hysteriet på 80-tallet da cupfinalelagene ble presset til å spille uten draktreklame. Tippekampene ble holdt hemmelige for å gjøre det vanskelig for nordiske annonsører å kjøpe stadionreklame på engelske arenaer.

Mot slutten av 80-tallet ble disse restriksjonene opphevet i Europa. Gradvis har dette endret de europeiske forholdene innen toppidretten, og spesielt de siste årene har nivået på pengestrømmene skutt i været. Det har vi merket godt også i norsk fotball. Fra 1993 til 1999 har omsetningen i Tippeligaklubbene mer en tredoblet seg - fra en samlet omsetning i 1993 på 164 millioner kroner til 509 millioner kroner i 1999.

En del av denne økningen skyldes selvsagt at antall lag i Tippeligaen økte fra 12 til 14 i 1995. Men mest av alt skyldes omsetningsøkningen at norsk toppfotball i denne perioden får sitt kommersielle gjennombrudd som underholdningsprodukt.

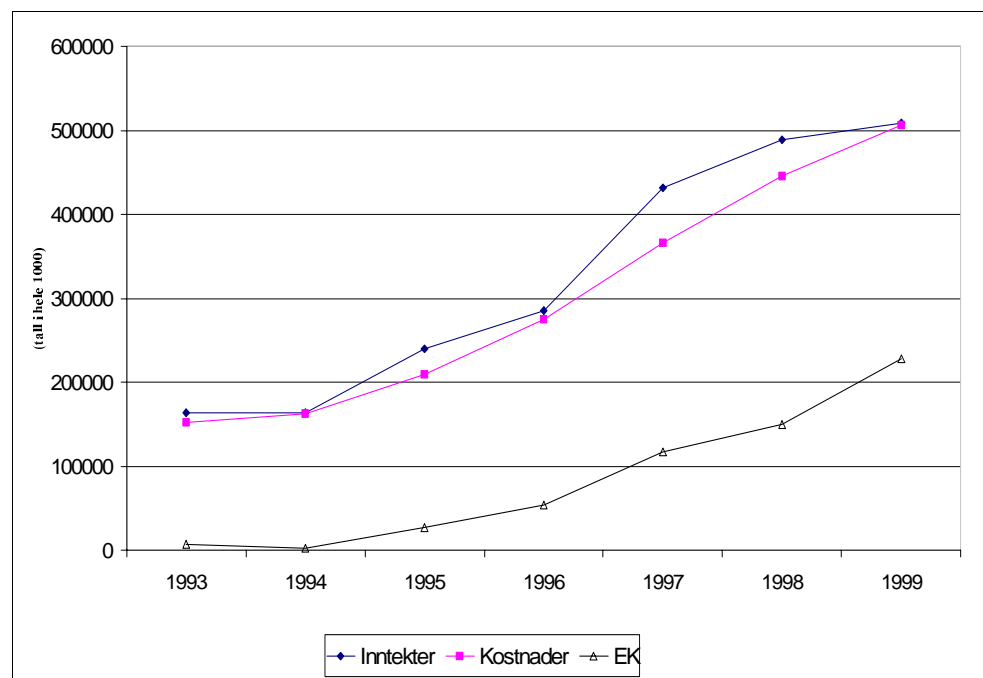
Det økonomiske resultatet for Tippeligaen samlet har derimot ikke endret seg vesentlig de siste årene. Resultatet for 1999 innebar sågar en betydelig nedgang sammenlignet med året før.

Det samlede resultatet for Tippeligaklubbene siste år viser et overskudd på bare vel 3 millioner kroner, selv om både Rosenborg og Molde kvalifiserte seg til Champions League-deltakelse dette året. Tallene bak dette resultatet kommer vi tilbake til senere i rapporten.

Fra 1. januar 1993 etablerte NFF ordningen med profflisens for klubber i Tippeligaen. 1 divisjon fulgte med året etter. Gjennom denne ordningen

påla NFF klubbene flere krav og retningslinjer for den daglige driften, blant annet ble ansettelsesforhold mellom klubb og spillere regulert gjennom standardiserte spillerkontrakter - også proffkontrakter der spillerne kunne ha fotball som sin hovedbeskjeftigelse. Siden profflisensordningen ble etablert i 1993 er soliditeten i Tippeligaklubbene blitt betydelig forbedret. Det viser ikke minst figuren under.

**Figur 2.1. Utvikling i inntekter, kostnader og egenkapital - Tippeligaen 1993-99**



I 1994 hadde 10 av 14 klubber i Tippeligaen negativ egenkapital, mens tallet i fjor var redusert til 2. Den samlede egenkapitalen i Tippeligaen har økt fra 2,6 millioner kroner i 1994 til 228 millioner kroner i 1999, hvorav Rosenborg alene står for 157 millioner kroner. Klubbens samlede soliditet, som vi her definerer som egenkapitalens andel av den samlede balansesummen, er bedret de siste årene og var i 1999 53 %. Tilsvarende tall for 1997 og 1998 var henholdsvis 47% og 48%.

### Profesjonalisering

En gjennomgang av toppklubbens økonomi rundt 1990 avdekker - nesten uten unntak - dårlig likviditet, stort sett negativ egenkapital, avvikende regnskapsår, ingen standardiserte kontoplaner og lite tilfredsstillende økonomiske styringsinstrumenter.

Tidlig på 90-tallet begynte profesjonaliseringen av norsk toppfotball å skyte fart. I takt med den sportslige fremgangen, økte antall ansatte innenfor trenerapparatet og det medisinske støtteapparatet. I denne perioden la også flere av klubbene om til dagtreninger, som etter hvert innebar økte lønnskostnader. I 1995 kom Bosmandommen som innebar en form for deregulering av spillermarkedet og en markedsfastsettelse av spillerlønn og overgangssummer. Den sterke internasjonaliseringen av fotballnæringa som inntraff i kjølvannet av Bosmandommen i form av fri flyt av arbeidskraft, kapital og nedbygging

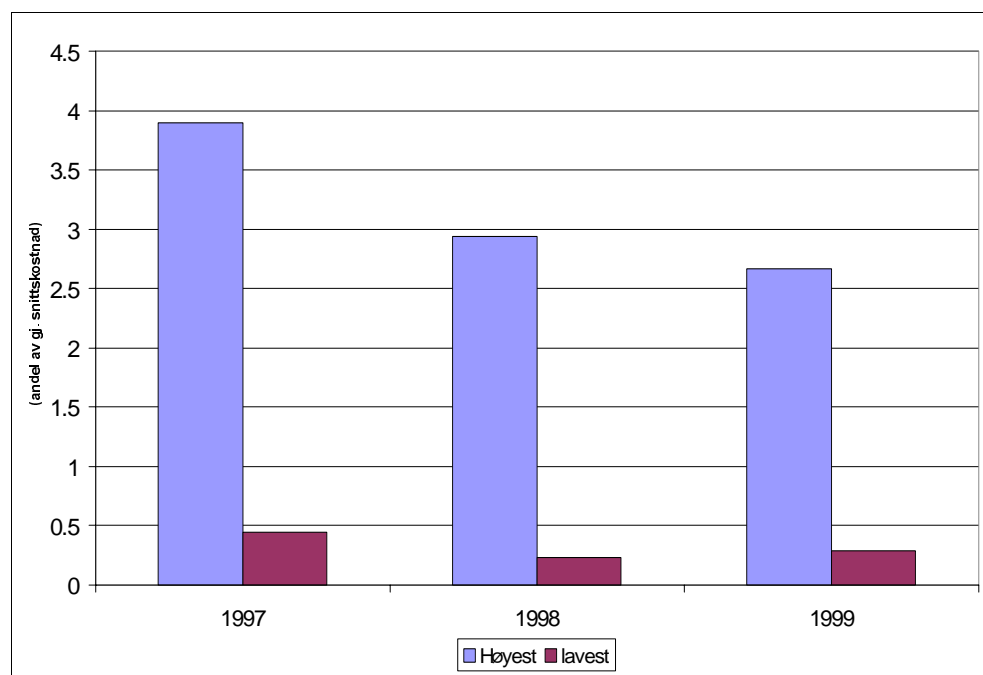
av barrierer slik som EØS-avtalen krever, var med på å presse opp lønnsnivået også i norske klubber på siste halvdel av 90-tallet. Indirekte kan vi si at betalingsvilligheten for fotballunderholdningen i England og Tyskland påvirker også lønnsnivået hos spillerne i norske toppklubber.

Bare i perioden fra 1997 til 1999 økte lønningene i Tippeligaen med 85 %, eller i snitt fra 10,6 millioner kroner pr klubb i 1997 til 19,0 millioner kroner pr klubb i 1999.

I 1999 utgjorde klubbenes lønnskostnader i gjennomsnitt nærmere 53 % av totalkostnadene i Tippeligaen. Spillerlønningene alene utgjorde 43%. Denne andelen varierer imidlertid mye mellom klubbene.

I rapporten ser vi nærmere på lønnskostnadene for hver klubb i forhold til gjennomsnittet i Tippeligaen, noe som gir oss et forholdstall som vi her kaller klubbens relative lønnskostnad. Forholdet mellom den høyeste og laveste relative lønnskostnad har utviklet seg slik de tre siste årene:

**Figur 2.2. Høyeste og laveste relative lønnskostnader Tippeligaen 1997-99**



RBK har ikke overraskende de høyeste lønnskostnadene alle disse tre årene, mens henholdsvis Kongsvinger, Sogndal og Skeid hadde de laveste kostnadene. Det som derimot kanskje er noe overraskende er at det er klubbene utenom RBK som står bak økningen i lønnskostnadene i Tippeligaen de siste tre årene.

I rapporten ser vi ellers nærmere på om de relative lønnskostnaden kan fortelle oss noe om sammenhengene mellom lønnsutgifter og sportslige resultater, eller hvor effektivt personellressursene blir utnyttet i klubbene.

Økte kostnader i klubbregnskapene de siste årene er i stor grad blitt kompensert med betydelige overføringer fra samarbeidende

aksjeselskaper (AS/ASA), gjennom vellykkede spillersalg eller deltakelse i Champions League.

Det er satset nærmere en kvart milliard kroner på norsk toppfotball gjennom opprettelser av aksjeselskaper og emisjoner de siste årene. Resultatene så langt for aksjeselskapene har vært magre.

Det økonomiske resultatet for Tippeligaen samlet for klubber og aksjeselskaper har de par siste årene vist "røde tall". Men utviklinga går i riktig retning.

Resultatet samlet for klubb og AS i Tippeligaen bedret seg i 1999 med 19 millioner kroner sammenlignet med 1998. Det samlede driftsunderskuddet i Tippeligaen for klubber og tilhørende aksjeselskaper var i 1999 på knappe 10,7 millioner kroner - eller i gjennomsnitt i underkant av 1 millioner kroner i underskudd pr klubb/AS samlet.

**Tabell 2-1. Driftsresultat for klubber og aksjeselskaper - Tippeligaen 1998 og 1999**

Tall i 1000 NOK	1998	1999
Driftsresultat klubber i Tippeligaen	42 048	3 316
Driftsresultat aksjeselskaper	-71 549	-13 984
Samlet driftsresultat	-29 501	-10 669

Situasjonen er med andre ord ikke slik som ofte omtalt i pressen at "årsakene" til bedrede klubbregnskaper de siste årene finner man igjen i aksjeselskapenes underskudd.

Problemet for de fleste fotballselskapene så langt har ikke vært mangel på kapital, men heller mangel på lønnsomhet. Og med manglende lønnsomhet, blir det lite avkastning på investert kapital. Over tid vil dette selvsagt ikke være en tilfredsstillende situasjon - verken for selskap eller klubb.

### **Polarisering**

For mange av 1. divisjonsklubbene er situasjonen derimot en annen. Svake resultater og dårlig soliditet gjør at mange av disse klubbene har slitt tungt de siste årene. Utviklingen for 1. divisjonsklubbene på 90-tallet bare understreker at de økonomiske forskjellene mellom norske klubber øker; at vi får en større konsentrasjon når det gjelder den økonomiske verdiskapningen i norsk fotball. På samme måte som i engelsk, skotsk, hollandsk og tysk fotball, ser vi også i norsk fotball en klar tendens til en konsentrasjon om sportslig og økonomisk suksess for færre lag.

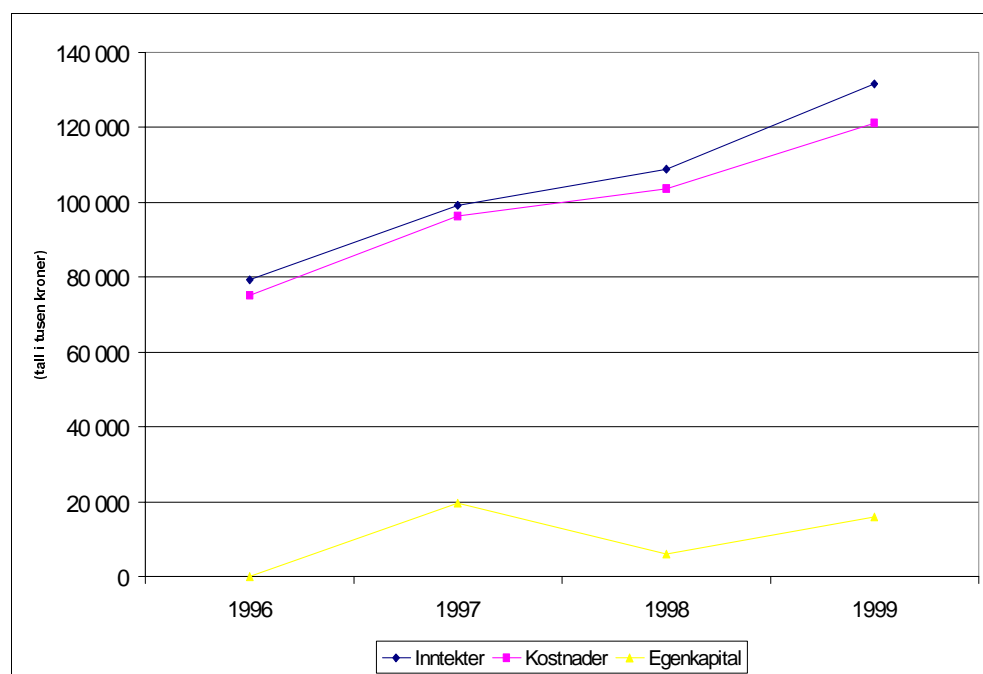
De tre klubbene som rykket opp fra 1 divisjon etter 1999-sesongen (FK Haugesund, Bryne FK og IK Start) hadde et samlet driftsresultat i 1999 for klubb og AS på litt i overkant av minus 11,0 millioner kroner - som i gjennomsnitt er mer enn tre ganger dårligere enn gjennomsnittet for Tippeligaen.

To av disse klubbenes aksjeselskaper hadde pr 31.12.99 negativ egenkapital. Blant Tippeligaklubbenes aksjeselskaper hadde to selskaper (knyttet til klubber som rykket ned) ved utgangen av fjoråret en egenkapital som var mindre enn halvparten av aksjekapitalen.

Den samlede egenkapitalen i 1 divisjon har i perioden 1996-99 variert mellom 0 og 20 millioner kroner. Den akkumulerte egenkapitalen i 1 divisjon pr. 31.12.99 er på knappe 16 millioner kroner, hvorav Sogndal alene står for nesten 11 millioner kroner. Hele 6 av klubbene hadde på samme tidspunkt negativ egenkapital. Klubbenes samlede soliditet, egenkapitalens andel av den samlede balansesummen, var i 1999 på 30%. Holdes Sogndal utenfor, synker soliditeten for resten av klubbene i 1 divisjon til 16%. 1 divisjonsklubbene er med andre ord i langt dårligere stand til å motstå tap (i regnskapsmessig betydning) enn klubbene i Tippeligaklubbene.

Den samlede inntekts-, kostnads- og egenkapitalutviklingen for 1 divisjonsklubbene i perioden 1996-99 vises i figuren under:

**Figur 2.3. Utvikling i inntekter, kostnader og egenkapital i 1 divisjon 1996-99**



Både omsetningen og egenkapitalen i Rosenborg alene var i 1999 like stor som for 1 divisjon samlet. Mens Tippeligaen hadde tre ganger så stor omsetning som 1 divisjon i 1996, var denne forskjellen økt til å være nesten fire ganger så stor i 1999 - omtrent lik forholdet mellom Premier League og 1 divisjon i England. Den økonomiske avstanden mellom divisjonene øker.

På sikt kan en slik polarisering virke konkurransehemmende, og dermed redusere interessen for den hjemlige serien. En stor utfordring for å hindre dette blir derfor om man makter å opprettholde en del av omfordelingsmekanismene man har i dag via forbund og TV-rettigheter. I motsetning til annen næringsvirksomhet, er en monopolsituasjon i fotball trolig økonomisk ugunstig. Interessen er avhengig av konkurrenter og konkurranse! I rapporten vil vi forsøke å se på hvordan endringer og forskjeller i omsetningsstrukturen mellom toppklubbene gir seg utslag i både lønnsomheten og konkurransevilkårene.

### Transferøkonomi

I Profflisenskriteriene heter det at alle transaksjoner knyttet til kjøp og salg av spillere skal føres i klubbregnskapet. Utgifter og inntekter ved kjøp og salg av spillere skal videre ikke balanseføres i klubbregnskapene, men kun bokføres i resultatregnskapet som ordinære driftskostnader og -inntekter. Slik bokføring skal også finne sted når bindende avtaler er inngått og beløpet er fastsatt. Men langt fra alle klubber følger disse retningslinjene.

I dag fører enkelte klubber ikke utgifter og inntekter ved spilleroverganger i sine klubbregnskaper, blant annet med begrunnelse i at klubbene har overdratt ansvaret for slike transaksjoner til samarbeidende AS'eraksjeselskaper eller andre. Andre klubber fører kun utgifter og inntekter ved kjøp og salg av spillere som finansieres av klubben. Dette innebærer at de offisielle klubbregnskapene ikke gir et riktig bilde av den samlede transferøkonomien i norsk toppfotball. Vårt tallmateriale bygger derfor på materiale som klubbene har innsendt NFF i forbindelse med sin Profflisensrapportering pr. 31.12.99.

Spillerlogistikk er i ferd med å bli et sentralt begrep i økonomiforvaltningen i klubbene på samme måte som logistikkfunksjonen har blitt en sentral oppgave i mange moderne bedrifter i dag. I korthet kan vi si at logistikk går ut på å få til en effektiv strøm av varer og tjenester fra innkjøp av råvarer til markedsføring og salg. Verdikjeden vil da være de leddene som finnes mellom disse endepunktene.

I 1999 hadde Tippeligaklubbene og de tre opprykksklubbene (FK Haugesund, Bryne FK og IK Start) samlet en netto transferbalanse (forskjellen mellom transferinntekter og -kostnader) på hele 138,6 millioner kroner før tidligere klubber, og ikke minst agentene, hadde fått sin andel. Dette beløpet illustrerer toppklubbenes avhengighet av spillersalg. Samlet solgte disse 17 klubbene spillere for 201,3 millioner kroner og kjøpte tilsvarende for 62,7 millioner kroner.

Mellom de 17 nevnte klubbene ble det omsatt spillere for 43,4 millioner kroner i 1999. Transferbalansen mellom disse klubbene og andre klubber i 1999 så slik ut:

**Tabell 2-2. Transferøkonomi**

	Transferinntekter (millioner kroner)	Transferkostnader (millioner kroner)	Transferbalanse (millioner kroner)
Utenlandsk klubb	155,8	12,4	143,4
Resten av 1. divisjon	1,4	3,6	- 2,2
2. div og lavere	0,1	2,7	-2,6
Sum	157,3	18,7	138,6

Ved inngangen til 90-tallet gikk transferpengestrømmen i norsk fotball i stor grad mellom landets klubber - vi hadde med andre ord en form for et redistribusjonselement i det norske systemet. Dette redistribusjonselementet kan vi nå se er i ferd med å stoppe opp.

Senere i rapporten vil vi se nærmere på en del muligheter og faresignaler knyttet til utviklingen når det gjelder spillerlogistikk og transferøkonomi i Tippeligaen.

### Forventninger og utfordringer

Fotballnæringens utvikling de siste årene har mange fellestrekk med andre typiske vekstnæringer. Og det er ikke ukjent at virksomheter i en sterk vekstfase må gjøre store grunnlagsinvesteringer før de kan høste av dem. Slik er fotballnæringen i dag til forveksling lik blant annet IT-industrien, internett-selskapene internett-selskaper og telekommunikasjonsbransjen, der lønnsveksten også har vært formidabel. I fotballen har investorer de senere årene investert tungt i spillerkjøp, i lange kontrakter, i oppbygning av organisasjon og administrasjon og på anleggssiden.

Avkastningen forventer man ligger noen få år fram i tid, og vil da være basert på at man er i posisjon til å hente ut større medieinntekter, at man blir enda dyktigere på råvareforedling (kjøpe billige spillere og selge dyrt) og at bedre anlegg og arrangementer vil øke kampdagsinntektene betydelig. Forventningene er kanskje høyest til fremtidige medieinntekter, ikke minst med bakgrunn i erfaringer både fra USA og andre europeiske land.

Dagens 4-årige media-avtalen mellom NFF og NRK/TV-2 innebar en inntekt på 32 millioner kroner i 1999 (som i tillegg til seriekamper og nasjonale cupkamper også inkluderer hjemmelandskampene). Men selv med en formidabel økning på 50% i en eventuell ny media-avtale, vil dette bare gi halvparten av de netto transferinntektene som Tippeligaklubbene oppnådde i 1999. Det vil nok gå mange år før medieinntektene blir viktigere for klubb- og aksjeselskapsøkonomien enn transferinntektene, såfremt transferinntektene opprettholdes på dagens nivå. Men det kan bli vanskelig!

Transfermarkedet kan bli "trangere" i årene som kommer som følge av at arbeidet med yngre spillere oppgraderes i mange av de store klubbene i Europa, samtidig som tilgangen av spillere fra Afrika/Asia/Amerika kan øke som følge av at ulike barrierer elimineres.

EU-kommisjonens konkurranseavdeling vurderer for tiden FIFA sine overgangsregler knyttet til spillernes muligheter til å skifte arbeidsgiver og samtidig ha en rimelig oppsigelsestid på linje med andre arbeidstakere, den såkalte Perugia-saken. En eventuell liberalisering av overgangsreglene vil kunne få store konsekvenser for både transfermarkedet og spillerlønningene - der trolig de største klubbene i England og på kontinentet og de beste spillerne vil bli vinnerne. De største klubbene i Europa i dag har nesten uten unntak større utgifter enn inntekter i regnskapene for kjøp og salg av spillere. Grunnlaget for at denne situasjonen kan opprettholdes er de store inntektene toppklubbene mottar fra salg av tv-rettigheter, sponsorer, publikum og salg av varemerker. Litt enkelt sagt, holder topplagene liv i de andre ved å strø overskuddene sine nedover i systemet gjennom kjøp av spillere. Det gjelder Barcelona i forhold til Rosenborg, Rosenborg i forhold til Start og Start i forhold til Jerv. I rapporten drøfter vi nærmere mulige konsekvenser av en eventuell Perugia-dom.



## ØKONOMISKE NØKKELTALL

"Sir John Hall was a multi-millionaire when I came back to Newcastle. With all the players I've bought, I'm trying to make him just an ordinary millionaire."

- Kevin Keegan  
(Newcastle manager - April 1994)

### Litt om grunnlaget

Etter åtte år med profesjonell fotball i Norge er oppmerksomheten rundt klubbenes finansielle situasjon blitt stadig større. Agenter, investorer, overgangssummer og spillerlønninger er eksempler på aktører og områder innen idretten som nå får vel så mye spalteplass i avisene som det som skjer på banen. Klubbeierne - eller investorene - inntog er et nytt fenomen her hjemme. Samtidig pågår det en dereguleringsprosess styrt utenifra med store konsekvenser for norsk fotball. I andre deler av Europa har utviklingen gått gradvis. Klubber organisert som aksjeselskap så sitt lys allerede på slutten av 1800-tallet i England. Likeså har profesjonelle fotballspillere eksistert i andre land i over hundre år. I Norge er denne prosessen gjennomført over en 10-15 årsperiode, og norsk fotball har i løpet av 90-tallet gjennomgått en utvikling som har brakt sporten fra en fritidsbasert aktivitet til en moderne underholdningsindustri. Likevel finnes det i en internasjonalisert fotballverden norske særtrekk. Det mest fremtredende er muligens det som kan kalles for den duale modellen, en modell som innebærer et skille mellom den finansielle og sportslige delen av toppidretten. Det er klubbene som innehar rettigheter til å spille i den norske serien, aksjeselskapene involveres kun gjennom forretningsmessige avtaler og skal ikke ha innflytelse over klubbens sportslige avgjørelser. Aksjeselskapene har heller ikke lov til å ansette - skrive kontrakt med - spillere direkte, spillere ansettes av klubbene. Avtalene er mangeartede og innehar ikke en fast bestemt form, men varierer fra dekning av underskudd i klubber, via rene driftstilskudd til salg av markedsrettigheter og spillerrettigheter. I fremstillingen som følger vil vi i hovedsak basere våre tall på klubbens regnskaper. I noen grad vil vi gi en samlet fremstilling der det synes naturlig og mulig. I enkelte sammenhenger vil det være umulig å gi nøyaktige tall over samlet virksomhet ettersom praksis rundt utformingen av regnskapene varierer fra klubb til klubb og fra selskap til selskap. Dette har ført til at enkelte poster er ført i selskapenes regnskap i noen sammenhenger, men i klubbregnskapene i andre. Likevel tror vi materialet slik det er presentert under, vil gi et riktig bilde av tilstanden i norsk klubbøkonomi. I de tilfeller hvor bildet blir noe fordreid, som resultat av den norske modellen, har vi kommentert det spesielt. Det som følger er

---

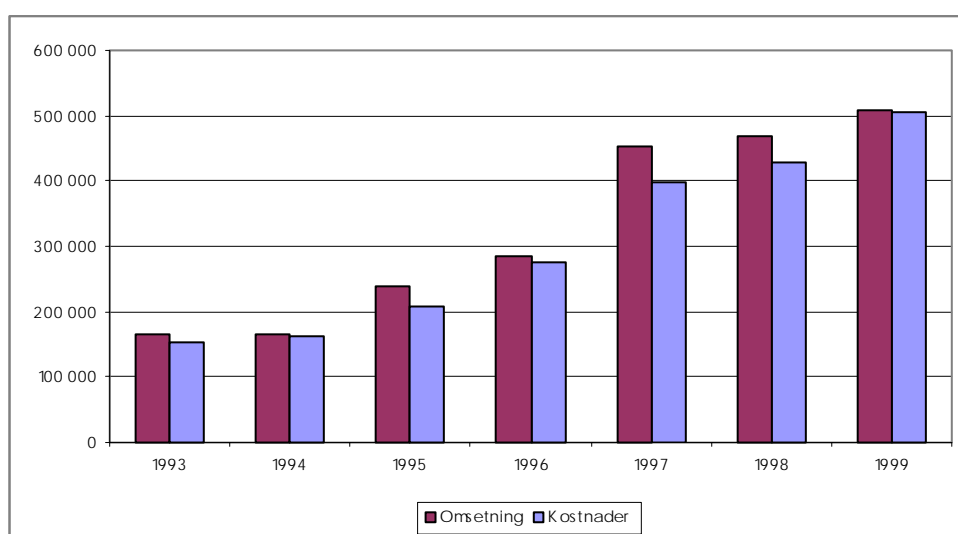
et forsøk på en samlet oppstilling over klubbenes økonomi, hovedsakelig et stillbilde fra situasjonen i 1999, men vi ønsker også å si noe om de generelle utviklingstrekkene. Derfor vil denne fremstillingen begynne med en oversikt over utviklingen de siste årene, for så å fokusere på inntekts- og utgiftsnivået mer detaljert. Underveis vil vi se nærmere på de økende forskjellene mellom forskjellige deler av norsk fotball. Vi vil også vurdere lønnsutviklingen spesielt. Til slutt må det sies at denne delen av rapporten er en beskrivelse av den økonomiske tilstanden, men den videre analysen må gjennomføres av de klubber, ledere, investorer, aktive og administratorer som i dag utgjør fotball-Norge.

### Samlet omsetnings-, resultat og egenkapitalutvikling

#### Omsetning 1993-99

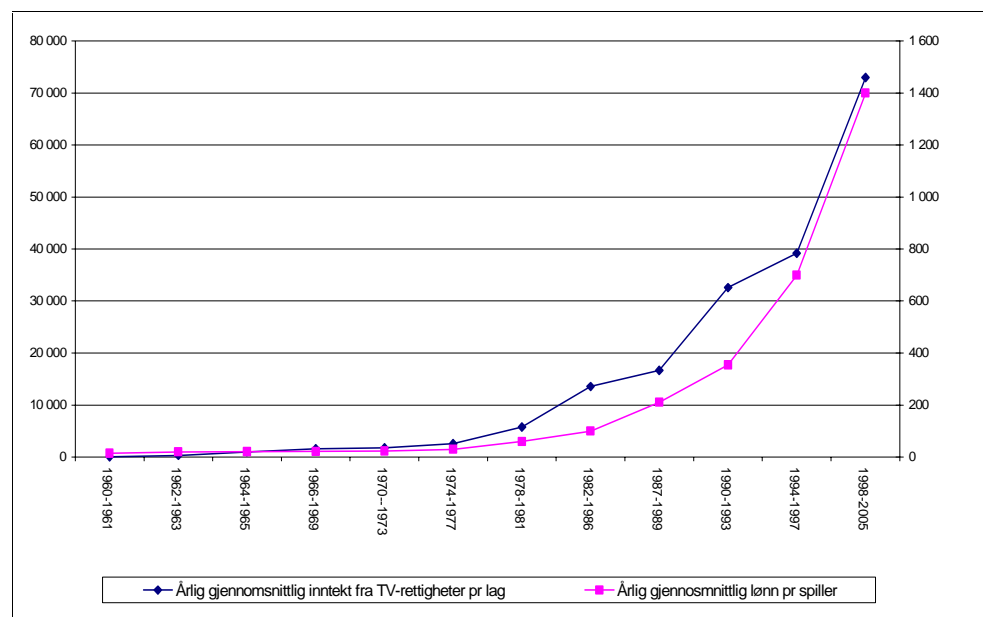
Det som preger totalbildet er en sterk vekst i disse årene. Figuren synliggjør også at veksten har vært relativt jevn både på inntekts- og kostnadssiden, men at samlet sett har klubbene i Tippeligaen gått med overskudd hvert år siden 1993. Dette kan virke noe overraskende, men bildet tildekker store individuelle forskjeller fra klubb til klubb og fra år til år. En hyppig gjengitt teori er at aksjeselskapenes har dekket opp underskudd i klubbene gjennom overføringer til klubbene og at underskuddene derfor vil kunne gjenfinnes i aksjeselskapenes regnskaper. Dette er et altfor unyansert syn, da det er ingen tvil om at inntektsgrunnlaget har vokst kraftig i denne perioden, uavhengig av om inntektene er å finne i aksjeselskapenes eller klubbens regnskaper. Det som kan være verdt å merke seg er at kostnadsnivået holder følge med inntektsnivået, og det kan derfor synes som om det er visse strukturelle egenskaper som kommer frem i figuren. Den klart største enkeltkostnaden utgjøres av lønninger. I et fritt marked med konkurranse om spillere vil en god del av disse inntektene brukes til å sikre seg spillere gjennom høyere lønn. Bosmandommen innebar en slik deregulering av arbeidsmarkedet for spillere, og har følgelig medført et økt lønnspress for klubbene. USA opplevde en liknende deregulering på midten av 1970-tallet og konsekvensen har vært at en stor del av økningen av TV-inntekter fant sin vei til spillere gjennom økte lønninger. En slik sammenheng mellom inntekter og kostnader bør også gi utslag når det gjelder resultatene til Tippeligaklubbene.

**Figur 3.1. Tippeligaen 1993 – 1999**



Fra figur 3.2 kan vi se at veksten i lønningene har holdt følge med veksten i medieinntekter. Lønningsnivået kan avleses til høyre i figuren og de gjennomsnittlige TV-inntektene til venstre. Den venstre skalaen er millioner dollar pr år, mens den høyre er 1000 dollar pr år. Bortsett fra beløpenes nærmest utrolige størrelser, er det tydelig at de amerikanske spillerne ikke finner seg i at lønnsveksten skal være lavere enn inntektsveksten.

**Figur 3.2. TV-inntekter og spillerlønninger i NFL**



### Resultater

Samlet sett går klubbene med et moderat overskudd, mens aksjeselskapene har moderate underskudd. Igjen dekker tallene over store lokale variasjoner, særlig siden Rosenborg dominerer bildet i kraft av sin størrelse både når det gjelder omsetning og resultat. I tabellen er derfor det samlede resultatet for de andre klubbene også oppgitt. Generelt viser tabellen at avkastningen har vært lav, samlet for de fire årene er det snakk om et overskudd på 6 millioner kroner mot en samlet omsetning på rundt 2 milliarder.

**Tabell 3-1. Driftsresultat 1996-1999 (1000 NOK)**

	1996	1997	1998	1999
Driftsresultat klubber i Tippeligaen	11 494	56 017	42 048	3 316
Driftsresultat aksjeselskaper	905	-22 297	-71 549	-13 984
Samlet driftsresultat	12 399	33 720	-29 501	-10 669
Samlet driftsresultat uten RBK	12 664	-13 194	-58 208	-12 098

For 1999 viser tallene et knapt driftsoverskudd for Tippeligaklubbene samlet. Omsetningen har økt, mens resultatene har blitt svekket. Inntektene fra Rosenborg, Brann, Vålerenga og Molde utgjør til sammen 60% av totalinntektene, Rosenborg alene bidrar med rundt en fjerdedel. På kostnadssiden er situasjonen den samme. Resultatmessig er forskjellene fra klubb til klubb relativt små, 11 av 14 ligger innenfor en margin på +/- 1 million kroner. 9 klubber rapporterte et positivt driftsresultat. De største avvikene stod Strømsgodset og Tromsø for

med henholdsvis 2,9 millioner i underskudd og 3,6 millioner i overskudd. Når det gjelder aksjeselskapenes resultater er variasjonene større. Brann ASA gikk med et betydelig underskudd, mens Molde Fotball AS bokførte et betydelig overskudd. Generelt kan det sies at klubbene styres mot nullresultat, mens over- eller underskudd bokføres i aksjeselskapenes regnskaper. Det må også sies at driftsresultatet i enkeltår ikke er et utfyllende måltall, det varierer over tid og påvirkes av enkelthendelser som kan være særegne for det ene året. Som nevnt er situasjonen heller ikke så enkel at man kan si at klubbenes resultat dekkes opp av underskudd i aksjeselskapene. Det er heller et resultat av at risikoen i større er grad lagt til aksjeselskapene som følge av avtalene mellom disse og klubbene, men det betyr også at inntekspotensialet i større grad også ligger i selskapene. Denne risikoen eller inntektsmuligheten har de siste årene vært preget av deltagelse i Europa-cup og spillersalg, og problemet for fotballen samlet er at disse inntektene har vært svært ulikt fordelt. Ettersom kostnadene drives oppover av de mest velstående klubbene, øker kostnadsnivået for alle klubber og om inntektene ikke øker tilsvarende blir det problematisk. Spillersalg har vært den viktigste refordelingsmekanismen i norsk fotball, særlig innen Tippeligaen. I tillegg har spillersalg til utlandet vært en stor inntektskilde for åtte av de fjorten lagene. Samlet sett har klubber og aksjeselskaper i Tippeligaen hatt en nettoinntekt på 93 millioner kroner fra spillertransaksjoner i 1999. I tillegg har 15 millioner kroner blitt tilført andre norske klubber fra Tippeligaenlagene, men det bør påpekes at brorparten av disse midlene tilfalt to av de tre øverste lagene i 1 divisjon. Alt i alt tilsier dette at klubbene har gjort seg avhengige av spillersalg for å kunne opprettholde sitt kostnadsnivå og at de samlede resultatene hadde blitt forverret fra rundt 10 millioner til 100 millioner i underskudd i 1999. Det er en bekymringsverdig situasjon uavhengig av Perugia-dommens utfall. I neste kapittel ser vi litt nærmere på både spillerlogistikken og transferøkonomien i Tippeligaen i 1999.

**Tabell 3-2. Regnskap tippeligaklubbene 1999 (1000 NOK).**

	1999	1998	Endring 99-98
Inntekter	509 480	469 593	8.5
Kostnader	506 164	427 545	18.4
Resultat 1	3 316	42 048	-92.1
Finansnetto	11 234	6 076	84.9
Resultat 2	14 550	48 124	-69.8
Ekstraordinære poster og årsoppgjørdisposisjoner	-5 030	-12 468	-59.7
Årsresultat	9 520	35 657	-73.3

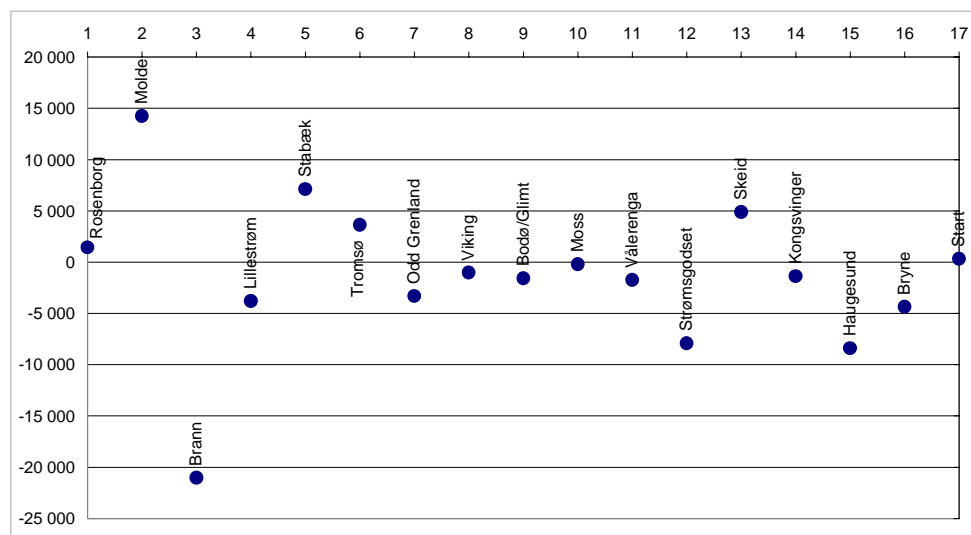
**Tabell 3-3. Samlet driftsresultat klubb og AS**

Resultat over 4 Millioner NOK	Molde, Stabæk, Skeid
Resultat 1 - 4 Millioner NOK	Tromsø, Rosenborg
Resultat 0-1 Million NOK	Start
Tap 0-1 Million NOK	Moss
Tap 1 - 4 Millioner NOK	Viking, Kongsvinger, Bodø/Glimt, Vålerenga, Odd
Tap over 4 Millioner NOK	Grenland, Lillestrøm
Tap over 4 Millioner NOK	Bryne, Strømsgodset, Haugesund, Brann,

Spørsmålet om man som investor kan bli rik på fotball er interessant, spesielt med tanke på investorenes motivasjon for å bidra med kapital. En tilsynelatende sikker oppskrift er å investere i sportslig suksessfulle lag, som for eksempel Manchester United. Derfor er det kanskje noe

overraskende at det ikke er noen slik sammenheng, som figuren fra 1999 viser. I figuren er lagenes tabellplassering gitt bortover (langs x-aksen) og klubbenes og aksjeselskapenes samlede resultater er markert oppover (langs y-aksen). Man kan følgelig se at en høy tabellplassering ikke er noen garanti for lønnsomhet. Et lag som Moss på tiende plass gjorde det økonomisk bedre enn Lillestrøm på fjerde plass. Hadde det vært en sterk sammenheng ville man forventet at klubben lengst til venstre på figuren (plass 1 på tabellen) også ville hatt det høyeste resultatet. Lag nummer 2 på tabellen vill hatt det nest høyeste og så videre. Isteden ligger resultatene nærmest på en linje rundt null-aksen. Det vil si at det økonomiske resultatet i 1999 nærmest var uavhengig av tabellposisjonen, og årsakene må finnes andre steder. Om man tar for seg situasjonen over et lengre tidsrom vil konsentrasjonen rundt denne aksen mest sannsynlig bli enda sterkere.

**Figur 3.3 Sammenheng sportslig suksess og samlet driftsresultat**



Undersøkelser fra England har tidligere vist at det historisk sett ikke er noen sammenheng mellom sportslig suksess og økonomisk avkastning. Både i USA og i England er det først og fremst verdistigning som har gitt aksjeeiere (lageiere) uttelling gjennom salg av hele lag eller eierandeler. I forhold til inntjeningen kan en slik vekst i verdien virke noe underlig, men er i England hovedsakelig basert på et håp om at andre klubber kan bli som Manchester United og/eller at fremtidige TV-inntekter vil være store nok til at lønnsomheten vil stige også i andre klubber. Hovedproblemet ligger igjen i at toppklubben(e) leder an. Profitten generert av Manchester United oppstår til tross for (eller på grunn av) at klubben har et av Premier Leagues høyeste kostnadsnivå, og det er ingen tegn til at klubber med et særlig lavere kostnadsnivå vil kunne konkurrere med Manchester United på banen. På samme måte styrer Rosenborg situasjonen i Norge. Klubber som velger å ikke konkurrere finansielt vil heller ikke oppnå de samme sportslige resultatene, og klubber lengre ned på tabellen blir tvunget til å reinvestere overskuddet for å kunne henge med over tid. Med andre ord er det tvilsomt om det er rom for store avkastninger for mer enn et fåtall klubber, og en potensiell profitt spises opp av kostnadsøkninger som påføres dersom en ønsker å oppnå sportslig suksess også i fremtiden.

*Egenkapital*

Ett siste moment i denne innledningsfasen er egenkapitalsituasjonen. Egenkapital utgjøres av forskjellen mellom eiendeler og gjeld. Innen fotball er den hovedsakelig oppbygd av ubrukt overskudd i klubbene eller investert kapital i aksjeselskapene. Det har også vært en betydelig kapitaltilførsel fra aksjeselskapene til klubbene. Veksten i egenkapital har uansett vært svært stor, fra 6 millioner i 1993 til nærmere 230 millioner i 1999. Dog må det bemerkes at mesteparten av egenkapitalen besittes av en klubb, Rosenborg, som i 1999 alene innehadde en egenkapital på 156 millioner. Holdes RBK utenfor sammenstillingen er likevel trenden den samme, en sterk vekst som har ligget mellom fire og tyve millioner kroner i året siden 1994. Antall klubber med negativ egenkapital har gått fra å være 10 i bunnåret 1994 til 2 i 1999.

**Tabell 3-4. Egenkapitalutvikling**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
	6		26	54	157	208	227
Egenkapital Tippeligaklubber	739	2 602	797	046	027	220	951
Egenkapital Tippeligaklubber uten RBK	2	-5	-1	24	41	62	71
	419	497	081	007	472	398	976

Forholdet mellom egenkapital og gjeld sier noe om soliditeten til et foretak, eller deres evne til å tåle tilbakeslag og tap. Samlet sett er situasjonen svært god, i forhold til tabellen kan det nevnes at landsgjennomsnittet var på 38% i 1998. Hele 10 av 12 aksjeselskaper ligger over dette nivået i 1999. Gjennomsnittstallene blir påvirket av svært dårlige resultater for enkeltklubber i enkelte år. Ser man bort fra disse klubbene er gjennomsnittet for 1999 på henholdsvis 43% og 63% for klubber og aksjeselskaper. Med andre ord er det svært solide selskaper og klubber i norsk fotball. Sett i forhold til resultatene nevnt over er det ikke kapitaltilgang som har vært problemet, men lønnsomheten. Nedgangen i soliditet fra 1998 til 1999 skyldes stort sett en økning av eiendelene gjennom lånefinansierte investeringer, som for eksempel nye Åråsen stadion. Til dels er det også snakk om oppdekking av underskudd gjennom overføring av egenkapital, men variasjonene fra klubb til klubb er også her store.

**Tabell 3-5. Egenkapitalandel**

	1997	1998	1999
Tippeligaklubber samlet	68	68	53
Tippeligaklubber samlet uten RBK	50	49	33
Tippeligaklubber gjennomsnitt	21	44	31
Antall over landsgjennomsnittet	6	9	7
AS samlet	75	65	58
AS gjennomsnitt	-130	71	63
Antall over landsgjennomsnittet	6	11	10

Summen av gjeld og egenkapital tilsvarer som nevnt over et selskaps eiendeler. Eiendelene er i balansen sammensatt av omløps- og anleggsmidler, og spillerrettigheter er klassifisert som en undergruppe av anleggsmidler. Disse rettighetene er ført i aksjeselskapene, men ikke alle har valgt å aktivere disse verdiene. Hovedsakelig bokføres rettighetene til kostpris og avskrives over en bestemt tidsperiode. Fra tabellen, som også inkluderer de tre lagene som rykket opp fra 1

divisjon etter endt sesong i 1999, er det nok en gang tydelig at spillerrettighetenes andel av eiendelene varierer sterkt. Skeid og Kongsvinger har ikke aktivert sine rettigheter, Moldes spillerrettigheter har den høyeste verdien mens Haugesunds har den høyeste andelen. De store verdiforskjellen samlet skyldes både de ulike verdiene av spillerstallene, men også andre omstendigheter som for eksempel stadionanlegg (Brann, Molde) og konsernforhold (Viking, Molde). Samlet sett utgjør spillerrettigheter i sum over 109 millioner kroner noe som tilsvarer omtrent en fjerdedel av de totale eiendelene i de tilknyttede aksjeselskapene. Disse verdiene, og de potensielle inntektene gjennom spillersalg, står i fare for å fordunde om overgangssystemet avvikles, og konsekvensen av EUs drøftinger med Fifa og Uefa ser ut til å bli i det minste en reduksjon av disse verdiene. Problemer som vil oppstå i en slik situasjon vil bli nærmere drøftet i andre deler av denne rapporten.

**Tabell 3-6. Spillerrettighetenes andel av eiendeler - 1999**

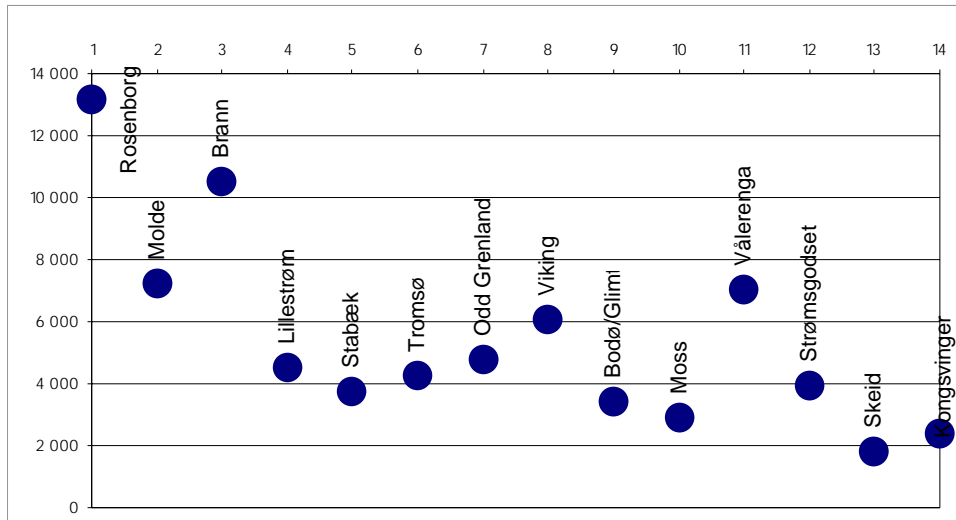
Selskap	Andre anleggsmidler	Omløpsmidler	Spillerrettigheter	Eiendeler	andel i %
Skeid Fotball AS	0	3 967	0	3 967	0
KIL Sport AS	312	1 174	0	1 486	0
Start Toppfotball ASA	2 781	13 125	784	16 690	5
Brann ASA	88 172	12 854	16 124	117 150	14
Molde Fotball AS	48 084	45 132	18 648	111 863	17
Viking Fotball AS	18 747	23 054	10 975	52 775	21
Bodø/Glimt Sport ASA	4 797		1 580	6 377	25
Lillestrøm Fotball ASA	3 302	11 082	7 916	22 300	35
Stabæk Fotball ASA	19 554	12 230	18 145	49 929	36
Vålerenga Fotball ASA	3 750	7 915	10 519	22 184	47
Moss Fotball ASA	3 986	4 272	8 142	16 400	50
Grenland Fotball ASA	1 874	1 356	5 289	8 519	62
Strømsgodset Fotball ASA	216	944	4 752	5 912	80
Bryne Fotball ASA	48	251	1 279	1 578	81
Toppfotball Haugalandet AS	-1	586	5 574	6 159	91
Samlet	195 622	137 942	109 726	443 290	25

(Inkl. markedsrettigheter og finansielle anleggsmidler)

### Medgangssupportere?

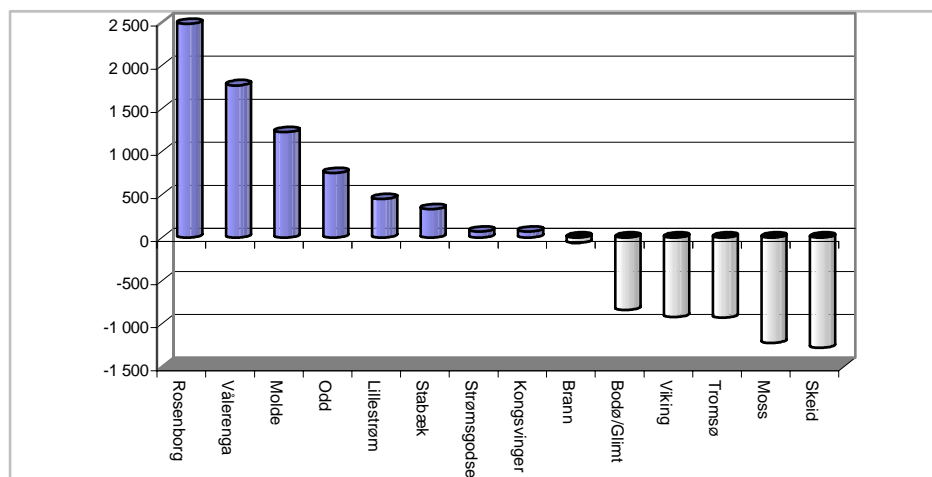
Tilskuerne som går på stadion er fortsatt en viktig gruppe i norsk fotball, uavhengig av økonomiske resultater, spillersalg og TV-inntekter. Vi vil derfor runde av dette oversiktskapittelet med å se nærmere på to aspekter ved tilstrømningen til fotballarenaene. På samme måte som i figuren som gjaldt sammenhengen mellom tabellplassering og lønnsomhet viser vi her sammenhengen mellom tabellplassering og gjennomsnittlig antall tilskuere på hjemmekampene. Med andre ord ser vi på hvorvidt suksess er den eneste faktoren som påvirker tilskuernes valg for fremmøte eller ikke. Og fra figuren ser vi at sammenhengen ikke overraskende er tilstede, men bare i en viss grad. Vålerenga trekker flere, mens Lillestrøm, Stabæk og Molde trekker færre tilskuere enn hva tabellplasseringen skulle tilsi. Befolkningsgrunnlag kan forklare Moldes relativt lave tall, mens Stabæk og Lillestrøm som har et stort befolkningsgrunnlag, opplever muligens sterkere konkurranse fra andre lag og aktiviteter.

Figur 3.4. Sammenheng sportslig suksess og antall tilskuere



Vi har gått nærmere inn på én av de faktorer som innvirker på publikumstilstrømmingen, nærmere bestemt bortelagets tiltrekningsevne. Figuren viser det gjennomsnittlige antall ekstra tilskuere som har sett det enkelte bortelag sammenliknet med hjemmelagets tilskuerantall mot alle de andre lagene. Med andre ord kan et hjemmelag forvente at nesten 2500 flere tilskuere vil møte opp for å se hjemmelaget spille mot Rosenborg enn det ellers har i gjennomsnitt i løpet av sesongen. At stjernene i Rosenborg er populære å se "live" er nok ikke egnet til å forbløffe noen, ei heller at Molde, den sterkeste utfordreren til serietittelen de siste årene, trekker flere til sine kamper enn andre. I tillegg er det tydelig at Vålerenga fortsatt er et lag med appell utenom Oslos grenser, mens det kanskje noe overraskende ikke ga noen publikumsmessig gevinst å bli gjestet av Brann i 1999. Klart er det at hjemmelagets suksess forklarer noe av publikumsoppslutningen, men at andre faktorer, som hvilket lag som stiller på den andre halvdel, også er viktige. Mens den unike suksessen Rosenborg har oppnådd på 90-tallet kan forklare noe av forskjellene, er det opplagt at elementer som betydningen av den enkelte kamp, kamptidspunkt (16. mai), usikkerhet når det gjelder kamputfall, demografi, tradisjon og kultur spiller inn.

Figur 3.5. Bortelagets effekt på tilskuertall 1999



Følgelig er det flere faktorer enn sportslig suksess som avgjør et lags popularitet. Likevel ser vi at det meste av det som er gjennomgått i denne innledningen peker mot større og større forskjeller. Gode resultater gir et større publikum, som igjen kan antas å gjøre laget mer attraktivt for sponsorer og i reklameøyemed. Et stort (og entusiastisk) publikum vil også gi bedre TV-bilder og øke verdien på disse klubbens kamper. Dette øker igjen inntektsgrunnlaget, noe som på sin side gjør slike lag i stand til å forbedre spillerstallen gjennom økte lønninger og (foreløpig) kjøpe mer verdifulle spillere. Slik forsterkes den sportslige suksessen og prosessen gjentas med tiltagende styrke. Virkningen av de økende forskjellene vil være et viktig tema i de neste avsnittene.

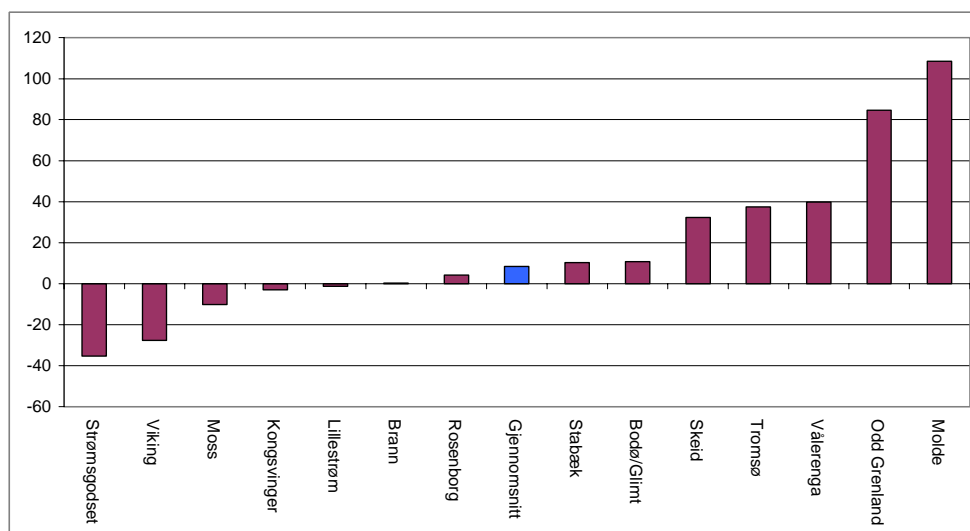
### **Inntekter, kostnader og lønn**

#### *Inntekter*

Forholdet mellom aksjeselskapene og klubbene gjør det noe problematisk å vurdere inntektene detaljert. Fordelingen av inntektene mellom klubb og selskap varierer fra klubb til klubb, i noen tilfeller føres nesten alle inntekter i aksjeselskapenes regnskaper mens i andre føres inntektene delvis i selskap og delvis i klubb. I tillegg fører de fleste aksjeselskapene opp nettoposter på kjøp og slag av spillere. Det medfører at inntekt- og kostnadssiden blir noe lavere enn den ville vært ved et bruttoregnskap, selv om det økonomiske resultatet blir det samme. Reklame- og sponsorinntekter føres helt eller delvis i aksjeselskapenes regnskap i enkelte klubber, og den detaljerte inntektsfordelingen blir ikke synliggjort siden "overføring fra samarbeidende selskap" brukes som sekkepost i klubbregnskapene. Følgelig går vi ikke detaljert inn på inntektsgrunnlaget, men vil presentere noen hovedresultater som suppleres med regnskapstall fra de tilknyttede selskapene for å gi et så presist bilde som mulig.

Som vist tidligere har inntektene for Tippeligaklubbene steget år for år. Fra 1998 til 1999 steg de igjen med 8% sett under ett. Går man inn og ser på klubbregnskapene, ser man at forskjellene i inntektsvekst er store og at fem klubber rapporterer en nedgang i omsetningen. I realiteten utjevnes nedgangen for Viking, Moss og Lillestrøm av en økning i de tilknyttede aksjeselskapenes inntekter, mens det i Kongsvinger og Strømsgodset fant sted en reell inntektsnedgang i 1999. Moldes økning skyldes i stor grad inntekter fra spill i Champions League. Rosenborgs økning er relativt stor i absoluttverdi, men økningen blir lav med tanke på at inntektsnivået er høyt i utgangspunktet.

Figur 3.6. Inntektsøkning Tippeligaklubber 1998-1999



Om man ser på hvilke områder klubbene henter sine inntekter på er det faktisk en relativt jevn fordeling på fem hovedområder. Europacupspill er lukrativt, men begrenset til få klubber. Om det hadde vært mulig å kunne fordele "Overføring fra AS" etter aksjeselskapenes inntektskilder ville særlig spillersalg og inntekter fra reklame og sponsorer ha blitt større poster i tabellen under. Det detaljerte transferregnskapet i neste del av rapporten viser at klubbenes salgsinntekter ligger rundt 160 millioner kroner, etter at tidligere klubber, agenter og andre har fått sine andeler. Alt i alt, ser det ut til at inntekter fra spillersalg, reklame- og sponsorvirksomhet, deltagelse i Europa-cup og norsk serie var like viktige med ca. 1/5 hver, men at andelen fra spillersalg blir noe høyere om en ser på aksjeselskaper og klubber under ett.

Tabell 3-7. Inntektskilder Tippeligaklubber totalt 1999

Inntektskilder	1000 NOK	%
E-cup	114 613	22
Overføring fra AS	106 103	21
Serie	82 187	16
Salg/utleie spillere	80 747	16
Reklame/sponsor	65 007	13
Andre	60 822	12
<b>Totalt Tippeligaklubbene</b>	<b>509 480</b>	<b>100</b>

Med tanke på de omveltninger som kan komme i kjølvannet av høstens behandling av overgangssystemet i EU, har vi derfor forsøkt å anslå den reelle betydningen av et slikt inntektsbortfall. I denne sammenheng er det selvfølgelig relevant å inkludere bortfall av transferkostnadene som klubbene hadde i forbindelse med kjøp av spillere. Med utgangspunkt i de 160 millionene i inntekter, har Tippeligaklubbene handlet spillere for rundt 67 millioner kroner. Resultatet i et slikt system blir altså netto 93 millioner. Om man ser på norsk fotball som helhet var nettoinntektene i fjor på 114 millioner fra spillersalg til utenlandske klubber, hvorav rundt regnet 16 millioner ble refordelt til lag i de andre divisjonene. (Hovedsakelig til Start og Haugesund, som er Tippeligalag i årets sesong). Noe forsvinner også ut av systemet til agenter og andre. Ved å vurdere aksjeselskapenes og klubbenes regnskaper og forsøke å saldere vekk overlappende poster, har vi kommet til et anslag på en total

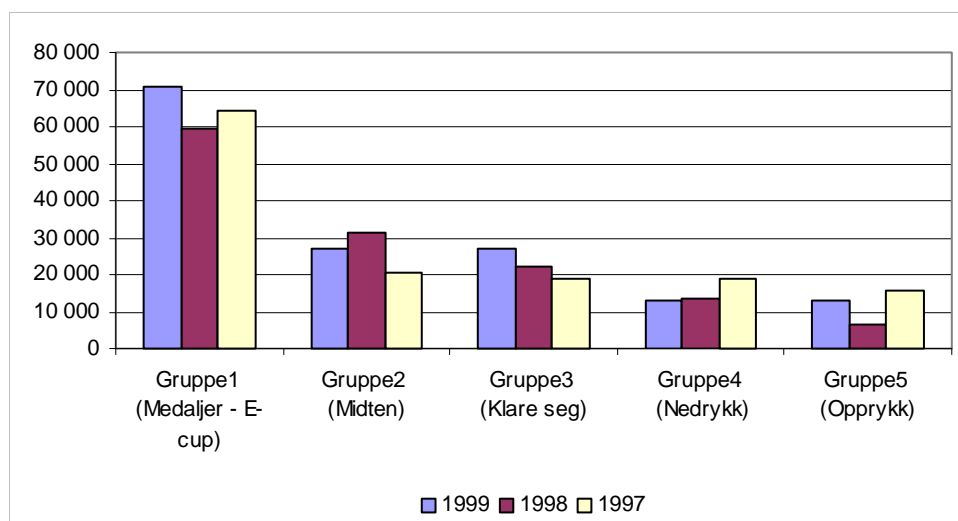
omsetning rundt 630 millioner kroner. Om dette stemmer og transferinntektene faller bort, vil Tippeligaklubbene få redusert sine inntekter med om lag en fjerdedel, mens kostnadene reduseres med 10%. Den finansielle situasjonen for Tippeligaklubbene vil altså bli mye strammere. I og med at disse inntektene har vært inntektskilder til klubber uavhengig av tabellplassering, vil en slik utvikling også kunne medføre økte forskjeller i norsk fotball. Vil vi nå se nærmere på utviklingen og betydningen av forskjellene på inntektssiden.

**Tabell 3-8. Gruppeinndeling etter tabellplassering**

Gruppe	Tabellplassering	Navn	Kommentar
1	1 - 4	Medaljer – E-cup	Topplagene
2	5 - 8	Midten	Rett bak teten
3	9-11	Klare seg	det vil si overleve i Tippeligaen
4	12-14	Nedrykk	inkludert kvalifiseringsplass
5	15-17	Opprykk	1-3 i 1 divisjon inkludert kvalifiseringsplass

I denne rapporten har vi delt inn de 14 Tippeligalagene og de tre øverste lagene i 1 divisjon slik tabellen viser. I 1999 rykket forøvrig alle de tre øverste lagene i 1 divisjon opp i Tippeligaen, Start etter å ha beseiret Strømsgodset i kvalifisering. Figuren under viser det gjennomsnittlige inntektsnivå innen hver av disse gruppene. Kanskje det viktigste som vises, utover at det eksisterer en forskjell, er at avstanden øker i tid og avstanden øker jo lenger opp på tabellen du kommer. Med andre blir det vanskeligere å utlikne inntektsforskjellen mellom et topplag i 1 divisjon og et stabilt Tippeligalag for hvert år som går. I tillegg blir det enda vanskeligere for lagene rett bak de aller beste å oppnå en posisjon som åpner for Europacupspill og medaljer i serien. Utfordringen for et lag med ambisjoner om å gå fra toppen av 1 divisjon til en stabil Tippeligaplassering blir mangedoblet om det i tillegg ønsker å etablere seg i toppen av Tippeligaen. Med tanke på de relativt store inntektene som oppnås gjennom spill i Europa er det ingen ting som ser ut til å stoppe denne utviklingen, spesielt om også refordelingen av inntekter som hittil har funnet sted gjennom spilleroverganger stoppes. De nordiske ligaene har tradisjonelt sett vært blant de mest åpne i Europa, mens seriemestertittelen i de større profesjonelle ligaene har vært mer konsentrert rundt et fåtall lag. Den spanske toppserien kan brukes som eksempel på dette. Der har Barcelona og Real Madrid vunnet i 39 av de 54 sesongene siden 1945. Den nåværende utviklingen i Norge ser ut til å gå mot økt konsentrasjon og konsolidasjon av de lag som kan være med og kjempe helt i toppen. Konsekvensen kan bli at den norske Tippeligaen endres fra å være en av de mest åpne nasjonale seriene til å bli en av de mest konsentrerte, selv om det er et stykke igjen til situasjonen i andre land.

Figur 3.7. Inntektsnivå – forskjeller mellom grupper



Til sist i denne delen vil vi kommentere det faktum at noen inntektskilder muligens virker noe fraværende i denne fremstillingen. Det dreier seg om TV-inntekter, lisensprodukter og stadioninntekter. De som har fulgt med på utviklingen i andre europeiske land, kan ikke ha unngått å legge merke til veksten i inntekter fra salg av medierettigheter. Hovedårsaken til denne veksten er å finne i dereguleringen av mediemarkedet i de enkelte land. I tiden før en slik deregulering, var den gjengse oppfattelsen at kompensasjonen som ble tilbudt fra (de ofte statlige) TV-selskapene ikke vil oppveie tapet i billettinntekter. I et marked med flere idretter som kunne selge rettighetene, mens det fantes kun en eller to kjøpere, er det kjøperen som kan sette prisen og selgeren må akseptere eller avslå tilbudet. I dagens medieverden er det en rekke aktører som handler i dette markedet. I tillegg har visning av idrett på fjernsyn vært et bevisst strategivalg for flere nyetablerte selskaper for å slå seg inn på markedet. I Norge er situasjonen fremdeles til forveksling lik situasjonen på kontinentet og England før fremveksten av de nye stasjonene. Med andre ord kan man ennå ikke forvente at salget av de norske rettighetene vil svare til salget i andre land, selv om en korrigerer for markedsstørrelse. Om de vil vokse og i hvilken grad, vil være avhengig av situasjonen i det norske TV-markedet i de perioder avtalene forhandles. De viktigste faktorer vil nok være fotballens plass i kanalenes strategier, antall kanaler og mulighetene for kvalitetsdifferensiering. Når det gjelder lisensprodukter er situasjonen litt annerledes. En hovedårsak til at denne kategorien er fraværende er at denne type aktiviteter er ganske nypløyd mark for de fleste i Norge og at de er skilt ut i egne selskaper i flere av de større klubbene. Et godt salg av denne type produkter bør kunne medvirke til å øke verdien av sponsoravtaler og reklametiltak, i tillegg til å generere inntekter direkte. I en del sammenhenger har det vært økende fokus på inntekter fra anlegg som klubbene eier eller har rettigheter til. Såkalte "7-days a week stadiums", navnerettigheter, VIP-bokser og andre aktiviteter som drives med basis i stadionanlegget har tilført en rekke klubber i Europa og USA store inntekter. I Norge eies og drives fortsatt mange av stadionanleggene av kommunen klubben ligger i, noe som kan være fordelaktig avhengig av markedsstørrelse og beliggenhet. Likevel er en rekke klubber begynt å utvikle planer for oppføring og kommersiell utnyttelse av egne anlegg. I sammenheng med den gjennomgangen

som er gitt hittil bør man kanskje være oppmerksom på at alle de tre fremtidige inntektskildene som er nevnt her, har det til felles at de i andre land har bidratt til å styrke de finansielle forskjellene mellom de beste klubbene og de andre. Denne type inntekter favoriserer gjerne også klubber med store lokale markeder fremfor klubber fra mindre strøk. Om man ønsker en jevn og tett konkurranse blir også dette en utfordring i fremtiden.

#### Kostnader

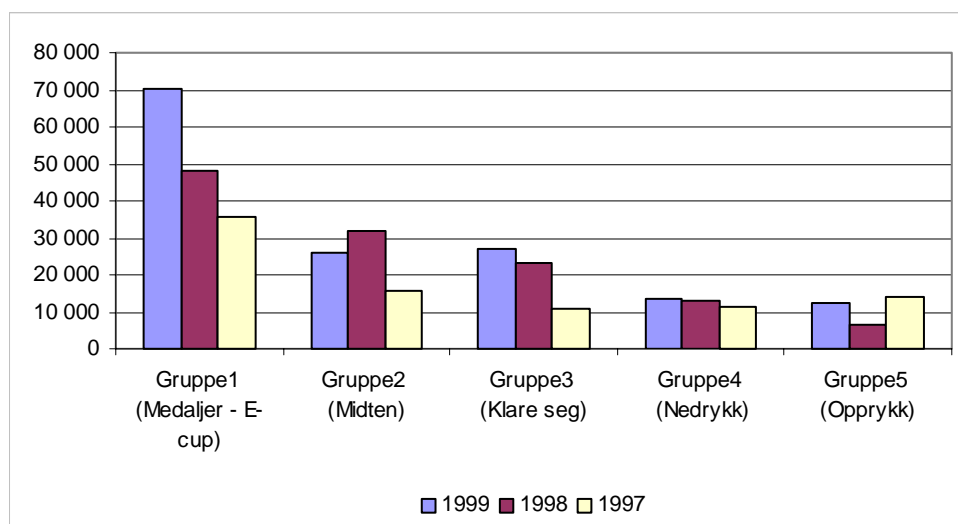
I det forrige avsnittet ble det gjort rede for enkelte problemer ved regnskapene etter fremveksten av aksjeselskapene. Når det gjelder kostnadssiden er sammenstillingen langt enklere, med unntak for to kategorier, spillersalg og reklame- og sponsorkostnader. Salg av spillere er på samme måte som spillerkjøp ført i varierende grad i aksjeselskapenes og klubbens regnskap, og i enkelte tilfeller utelatt gjennom en nettooppstilling av transferbalansen. Administrasjons- og reklame- og sponsorkostnader er i noen grad overtatt av aksjeselskapene. Det er likevel ingen tvil om hva som er den tyngste kostnaden til fotballklubbene. Spillerlønninger, bonuser og andre lønnskostnader tilsvarte i 1999 over 50% av de samlede kostnadene. Spillere mottok lønn, bonus og andre godtgjørelser for til sammen 190 millioner kroner, mens arbeidsgiveravgift og forsikring utgjorde rundt 30 millioner for denne gruppen. Totalt utgjorde dette 43% av kostnadene. Nytt av året er posten "overføringer til AS" som i tabellen er slått sammen med reklame- og sponsorkostnader. I 1999 utgjør overføringer fra Molde FK til Molde Fotball AS det meste av denne posten, ettersom nettooverskuddet fra deltagelse i Champions League tilfaller aksjeselskapet som en del av samarbeidsavtalen disse i mellom. Ser vi på fordelingen av de ulike postene over tid, viser det seg at den har vært relativt stabil, men at personalkostnadenes andel har økt de siste årene. Reduksjonen i andre kostnader skyldes delvis at administrasjonskostnadene har blitt redusert med nær 2/3 mellom 1997 og 1999, som følge av at disse oppgavene i større grad kostnadsføres i aksjeselskapene.

**Tabell 3-9. Kostnader Tippeligaklubbene samlet, 1999**

		Kostnader (1000 NOK)		Kostnader (%)
1999				
Personalkostnader		266 724		53
Kjøp/leie spillere		52 232		10
Arrangementskostnader		85 333		17
Trening, kurs og utstyr		27 516		5
Reklame/sponsor og overføringer til AS		37 684		7
Andre kostnader		36 675		7
<b>Totalt</b>		<b>506 164</b>		<b>100</b>
		Kostnader (%)		
1997-1999	1999	1998	1997	
Personalkostnader	53	47	40	
Trening - Utstyr	5	7	5	
Arrangementskostnader	17	19	15	
Kostnader reklame/sponsor	7	6	7	
Kjøp/leie av spillere	10	7	11	
Andre kostnader	4	14	22	

Under gjennomgangen av inntektsutviklingen ble det påpekt økende forskjeller mellom de ulike nivåene i norsk fotball. Problemene oppstår når denne situasjonen gjenspeiler seg i ulikheter i kostnadsnivået. Presset på klubber med et lavere inntektsnivå oppstår fordi de må nærme seg kostnadsnivået til de mest velstående klubbene om de skal kunne konkurrere om spillere, ledere og andre faktorer som påvirker de sportslige resultatene. Situasjonen er da også til forveksling lik den som ble beskrevet for inntektsfordelingen. Den viser at et lag som rykker opp uten å øke kostnadsnivået sitt, ikke kan forvente å overleve i Tippeligaen. Om klubben ønsker å klare seg, må kostnadene mer enn fordobles, og har den ambisjoner om å etablere seg helt i toppen, mangedobles kostnadene. Igjen ser det ut til at gapet øker fra år til år, og det er følgelig vanskelig å tenke seg at man i fremtiden vil se særlig flere eksempler på at lag lenger ned i divisjonene kan etablere seg på toppnivå i løpet av kort tid, slik Stabæk gjorde i løpet av 90-tallet.

**Figur 3.8. Kostnadsnivå – forskjeller mellom grupper**



For å se nærmere på opprykkslagene ser vi at de to siste årene har forskjellene mellom toppen av 1 divisjon og de lag som unngår nedrykk fra Tippeligaen ligget rundt 15 millioner kroner. Selv om en kan påregne en del økte inntekter ved opprykk, er situasjonen at de aller fleste klubber i 1 divisjon må mer enn doble inntektene for å kunne betjene kostnadene som følger av ambisjoner om sikker Tippeligaplass. I 1998 var det ingen klubber i den nest øverste divisjonen som hadde inntekter som oversteg 10 millioner kroner. På kostnadssiden kan det eksempelvis nevnes at Odd Grenlands lønnsutgifter økte fra under 5 millioner til over 11 millioner kroner fra 1998 til 1999. Alt tyder på at hovedtyngden av de forventede kostnadsøkningene ved et opprykk vil være lønnskostnader. Det kan derfor være på sin plass å avslutte denne gjennomgangen av de økonomiske nøkkeltallene med å se på utviklingen av lønnskostnadene de siste tre årene.

**Tabell 3-10. Forventet kostnadsøkning ved opprykk fra 1 divisjon**

Gjennomsnittlig kostnad	1999	1998	1997
Plass 9-11 Tippeligaen (Klare seg)	26 944	23 191	11 067
Plass 1-3 i 1 divisjon (Opprykk)	12 419	6 282	14 026
Kostnadsforskjell mellom sikker plass i Tippeligaen og topp-plassering i 1 divisjon	14 525	16 910	-2 960

**Lønninger**

I det følgende avsnittet brukes lønnsbegrepet noe fritt. I regnskapene er det betegnelsen personalkostnader som er benyttet, ettersom denne posten også innbefatter kostnader til diett og bilgodtgjørelse, arbeidsgiveravgift og annet. Fokuset er på kostnadene for klubbene, ikke spillernes netto inntekter (før skatt). Til opplysning kan det nevnes at spillerlønn og -bonus i 1999 ble kostnadsført til nesten 180 millioner og at andre ytelser til spillerne utgjorde nesten 9 millioner kroner. Tabellen viser at de totale personalkostnadene har økt med over 68% mellom 1997 og 1999. Fordelt på det enkelte år steg disse kostnadene med 26% i 1998 og ytterligere 34% i 1999. Veksten i personalkostnadenes andel av totalkostnadene har ikke vært like sterk ettersom inntektene har økt i den samme perioden. Det vil derfor også være av interesse å vurdere lønnens andel av inntektene i den enkelte klubb.

**Tabell 3-11. Utviklingen av lønnskostnader 1997 - 1999**

Lønnens andel av utgiftene	1999	1998	1997
Personalkostnaders andel av totalkostnadene	53	47	40
Personalkostnader totalt	266 724	199 545	157 923
Anslag over personalkostnader spillere*	218 625	163 560	129 444
Vekst i personalkostnader i %	34	26	

\* I regnskapene for 1999 er spillernes andel av personalkostnader oppgitt og tilsvarer 82% av de totale personalkostnadene. Anslaget er ganske enkelt basert på at denne andelen har vært konstant i årene 1997-1999.

Deloitte & Touche produserer årlige rapporter om den økonomiske tilstanden i engelsk fotball. Deres vurderinger når det gjelder spilleres lønnskostnader er at disse ikke bør overstige 50% av inntektene (omsetningen) fratrukket inntekter fra spillersalg, og at de klubber med personalkostnader som overstiger 2/3 av inntektene, ikke vil kunne opprettholde utgiftsnivået over tid. Klubber som har en andel mellom 50% og 67% bør etterstrebe å redusere denne andelen til under 50%. Med dette som bakgrunn har vi satt opp tabellen i dette avsnittet, men siden det ikke er mulig å beregne de totale inntektene til klubber og aksjeselskaper uten videre, må man være klar over at dette dreier seg om anslag. Vi tror likevel at bildet i stor grad tilsvarer den reelle situasjonen blant Tippeligaklubbene ettersom de samlede inntektene er basert på regnskapene til både klubber og aksjeselskaper, hvor overlappende poster er luket ut i den grad det er mulig. Fra disse inntektene er det fratrukket inntektene fra spillersalg som er rapportert inn til NFF. På grunnlag av disse tallene har vi målt personalkostnader til spillere som andel av de samlede inntektene eksklusive inntekter fra spillersalg. Det som fremgår er at seks av klubbene ligger på den riktige siden av 50%-streken, fem klubber bør etterstrebe en reduksjon av lønnsandelen etter hvert, mens Lillestrøm, Kongsvinger og Strømsgodset har klart for høye personalkostnader i forhold til ordinære driftsinntekter (utenom spillersalg). Det må likevel bemerkes at dette er

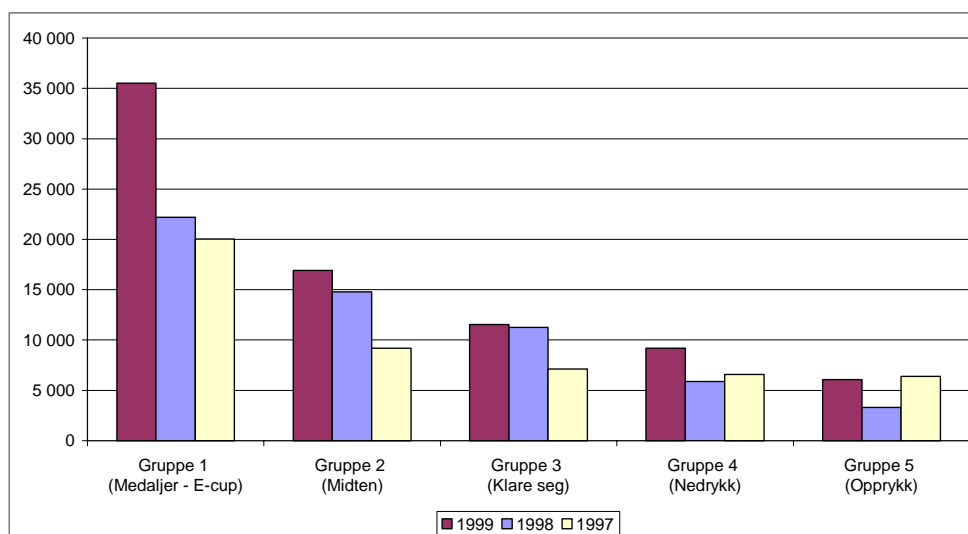
tall som er hentet fra ett enkelt regnskapsår og nytteverdien vil øke når man kan vurdere utviklingen i de enkelte klubber over tid.

**Tabell 3-12. Spillerlønnens av samlede inntekter eksklusive inntekter fra spillersalg 1999**

Klubb	andel
Molde	35
Rosenborg	37
Odd Grenland	39
Brann	43
Skeid	45
Bodø/Glimt	50
Tromsø	51
Viking	54
Moss	60
Vålerenga	60
Stabæk	64
Lillestrøm	67
Kongsvinger	69
Strømsgodset	71

Til sist i denne delen vil vi se på lønnsforskjellene og sammenhengen mellom lønnsnivå og sportslig suksess. Det er ikke svært risikabelt å forutsi at de beste spillerne går til de klubber som kan gi de høyeste lønningene, selv om selvfølgelig også andre faktorer påvirker spillers valg av klubb. Viktigste er kanskje mulighet for sportslig suksess, beliggenhet og muligheten til å kunne vise seg frem på det europeiske markedet. Likevel er det en kjensgjerning at det gjerne er klubber i større byer, med et stort marked og god økonomi som oppnår sportslig suksess og muligheten til spill i Europa. Det vil si at differansen som var påtagelig allerede i 1997, har øket i hvert av de to påfølgende årene. Igjen er situasjonen at det blir vanskeligere og vanskeligere å måle seg med lønnskostnadene til klubbene på nivået over, jo lengre opp på tabellen en kommer. De beste spillerne blir dyrere og dyrere.

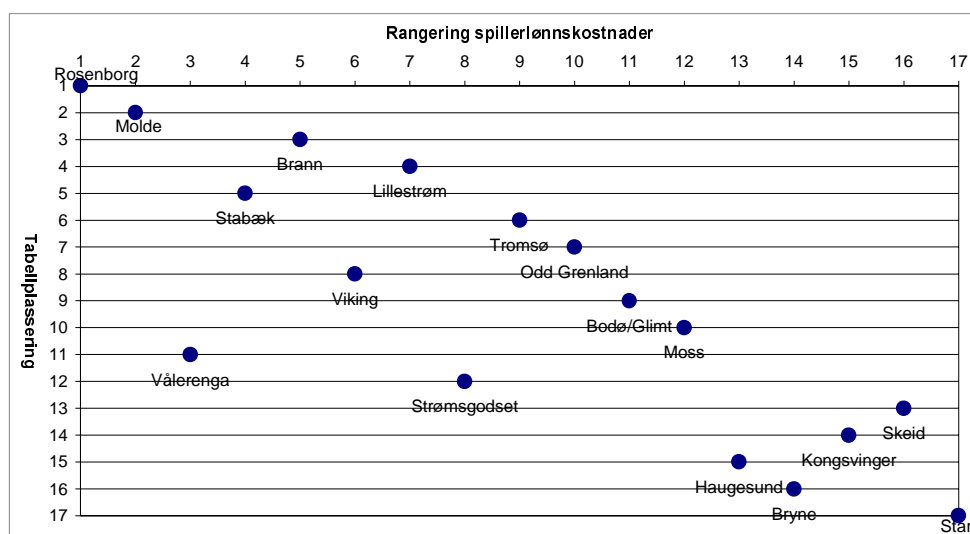
**Figur 3.9. Lønnskostnader – forskjeller mellom grupper**



Med tanke på spenningen i Tippeligaen og styrkeforskjellen mellom klubbene er derfor bildet som gis gjennom de to avsluttende figurene

bekymringsverdig. Forskjellsmønsteret når det gjelder lønninger gjenspeiler situasjonen vi har sett når det gjelder inntekter og kostnader totalt. Når man så ser denne utviklingen i sammenheng med lønningenes betydning for sportslig suksess er det opplagt at en ukontrollert utvikling vil gå mot økt konsentrasjon og større forutsigbarhet. Figuren som viser rangeringen av Tippeligaklubbene og de tre øverste lagene i 1 divisjon etter lønnskostnader og tabellplassering, er et grovt mål på sammenhengen. Selv med dette ganske grove målet er det klart at spillerlønnene er en av de viktigste faktorene som påvirker sportslig suksess.

**Figur 3.10. Lønnskostnader og Tabellplassering 1999**



I debatten rundt lønnsutviklinger kan det også være verdt å merke seg at det i de modne sportsøkonomiene ikke er entydig slik at økte lønninger forhøyer kostnadene som igjen må kompenseres gjennom økte inntekter. Utviklingen går heller den andre veien, økte inntekter fører til økte lønninger. Spillerne krever sin andel av de økte inntektene, og klubbene er mer enn villige til å imøtekomme ønskene for å kunne sikre seg de spillere de ønsker. Problemet er som nevnt at dette medfører et inflasjonspress nedover i systemet, der lønnskostnadene må økes som tilsvar på utviklingen blant topplagene. I Norge vil lønnsnivået også presses oppover av utviklingen i andre europeiske ligaer, ettersom klubbene i Norge opplever konkurranse om norske og utenlandske talenter fra klubber i andre land med langt bedre betalingsevne.

### Oppsummering

Gjennom denne oversikten har vi sett at den økonomisk tilstanden blant norske Tippeligaklubber generelt er god. Soliditeten er høy og omsetningen har steget hvert år siden 1994. Av strukturelle årsaker slår ikke inntektsveksten ut i økt lønnsomhet, ettersom den til nå har blitt utjevnet gjennom kostnadsvekst. Med andre ord har sportslig suksess ikke vært noen garanti for lønnsomhet. Forskjellene mellom klubbene har økt kraftig, ettersom inntektsveksten er svært ujevnt fordelt. I 1999 bidro store inntekter fra spillersalg til driften av norske klubber, og det er et spørsmål om kapitaltilførselen vil opprettholdes om inntekter fra spillersalg uteblir. Ikke uventet er lønningsnivået viktig for

tabellplassering, og denne sammenhengen gjør de økende forskjellene bekymringsverdige. Forholdet mellom lønn og inntektsnivå er i enkelte klubber av en slik karakter at det virker vanskelig å opprettholde driften over tid. På den annen side finnes det fortsatt utappede inntjeningsområder som kan øke inntektsnivået til norske klubber. Alt i alt ser vi et bilde av en del selvforsterkende økonomiske prosesser som vil forandre norsk fotball om ikke den økonomiske strukturen styres i høyere grad enn i dag. Problemet er de rammebetingelser som legges gjennom norsk fotballs åpenhet for omverdenen, både når det gjelder økonomi og reguleringer. Idrett kan ikke styres som om det var en hvilken som helst industri- eller tjenestesektor.

# SPILLERLOGISTIKK OG TRANSFERØKONOMI

## Transferbalansen

I kapittel 2.6 hevdet vi at spillerlogistikk er i ferd med å bli et av de viktigste områdene i økonomiforvaltningen i toppklubbene/aksjeselskapene. Det illustrerer ikke minst den netto transferbalansen (forskjellen mellom transferinntekter og transferkostnader) på hele 138,6 millioner kroner som toppklubbene hadde i 1999.

I begrepet toppklubbene inkluderer vi da både de 14 klubbene som spilte i Tippeligaen i 1999 og de 3 klubbene som rykket opp i Tippeligaen etter 1999-sesongen (FK Haugesund, Bryne FK og IK Start).

Det typiske mønsteret for klubbenes transferinntekter, som for inntekter fra Champions League eller deltakelse i UEFA-cupen, er at disse varierer mye fra år til år, og at de har stor betydning for inntektsutviklingen og de økonomiske resultatet det enkelte år. Eksempelvis hadde Molde i 1999 et netto overskudd på Champions League-deltakelsen på 25,7 millioner kroner og en netto transferbalanse på 31,2 millioner kroner. Disse "overskuddene" er i sin helhet overført til Molde Fotball AS som en del av samarbeidsavtalen mellom klubb og AS. Året før var nettoresultatet fra transferbalansen og UEFA-cup deltakelsen samlet mer enn 50 millioner kroner lavere.

I 1999 solgte de 14 Tippeligaklubbene spillere for 189,4 millioner kroner og kjøpte tilsvarende for 60,4 millioner kroner. I kapittel 2.6 viste vi at transferpengestrømmen i norsk toppfotball ikke lenger i hovedsak går mellom norske klubber, slik som tilfellet var på begynnelsen av 90-tallet.

Også i engelsk fotball gikk transferpengestrømmen fram til 1995 i hovedsak mellom landets klubber. I 1997/98 sesongen hadde dette bildet endret seg dramatisk. Transferbalansen så da slik ut mellom de ulike divisjonene:

**Tabell 4-1. Transferbalanse England 1997/98**

	Transferinntekter (£m)	Transferkostnader (£m)	Transferbalanse (£m)
PL	55,0	104,5	-49,5
1.div	24,2	30,0	- 5,8
2. div	8,8	5,3	2,5
3. div	2,4	1,0	1,4

Dette bildet har forsterket seg de siste sesongene. De samlede transfertransaksjonene øker, men konsentreres til færre klubber. Premier League har en betydelig netto negativ transferbalanse til utlandet, mens den positive transferbalansen i de lavere divisjonene er i ferd med å elimineres. Det betyr i korthet at pengestrømmer som tidligere gikk mellom Premier League-klubbene og klubber i lavere divisjoner i England er blitt redusert; eller at "redistribusjonselementet" man tidligere har hatt i det nasjonale transfermarkedet nå er i ferd med å opphøre.

Transferbalansen for norske toppklubber i 1999 indikerer mange strukturelle likhetstrekk med situasjonen i England, men også klare ulikheter.

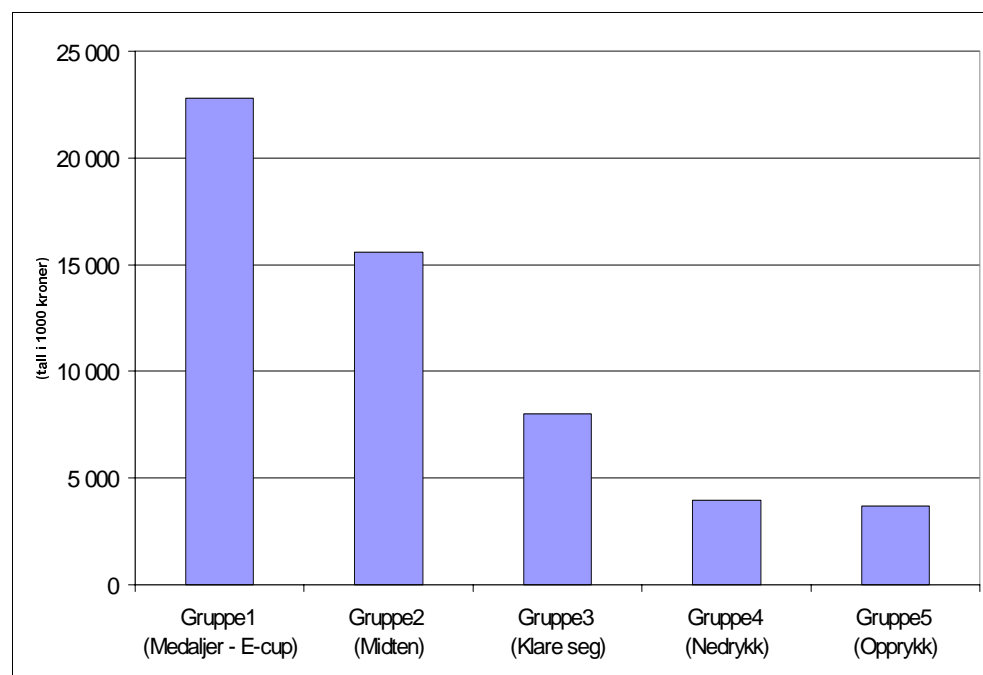
Mellom Tippeligaklubbene ble det omsatt spillere for 33,2 millioner kroner i 1999. Av materialet går det fram at 1,7 millioner kr av disse transaksjonene er ført som kostnad i kjøpsklubb, men ikke som tilsvarende inntekt i salgsklubb. Transferbalansen mellom Tippeligaen og andre klubber i 1999 så slik ut:

**Tabell 4-2. Transferbalanse mellom Tippeligaen og andre klubber 1999**

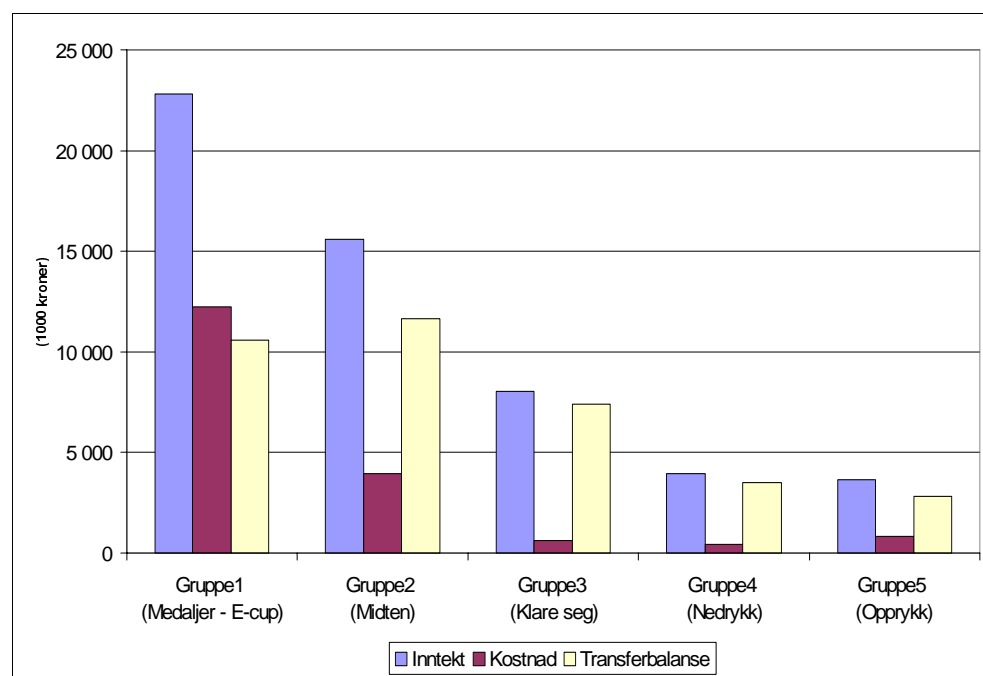
	Transferinntekter (millioner kroner)	Transferkostnader (millioner kroner)	Transferbalanse (millioner kroner)
Utenlands klubb	155,8	11,3	144,5
1.div	2,0	13,0	-11,0
2. div og lavere	0,1	2,7	-2,6
Sum	157,9	27,0	130,9

I motsetning til i Premier League i England, så har Tippeligaen en stor netto positiv transferbalanse til utlandet. Derimot ser vi det samme bildet når det gjelder transferbalansen mellom toppdivisjonen og lavere divisjoner her i landet som i England. Transferpengestrømmen mellom Tippeliga-lagene og andre norske klubber er i ferd med å stoppe opp. Det henger selvsagt sammen med at rekruttering av spillere til Tippeligaen i dag skjer mer og mer fra det internasjonale markedet.

På samme måte som i England, ser vi nå også i Norge at de store transfertransaksjonene konsentreres til færre klubber. Figur 4-1 viser at det nå er en nær sammenheng mellom forventet transferinntekt og plassering i Tippeligaen.

**Figur 4.1. Gjennomsnittlig transferinntekt Tippeligaen 1999.**

Figur 4.2 viser at selv om de beste klubbene har de høyeste transferkostnadene, kommer disse klubbene også ut med best transferbalanse. I figuren har vi benyttet samme inndeling i grupper av lag som vi tidligere har benyttet i kapittel 3.

**Figur 4.2. Transferøkonomi - grupper lag**

I Tabell 4.3 ser vi på hvordan regnskapsførte kostnader og inntekter fordeler seg for samtlige transfertransaksjoner i Tippeligaen i 1999. Fra den netto positive (korrigerte) transferbalansen på 129,0 millioner kroner, vil klubbenes nettoinntekter fra kjøp/salg spillere være influert

av ulike typer transaksjonskostnader. Dette vil være type kostnader som andel av salgsinntekter overført til tidligere klubb (3.klubbs inntekter), agentkostnader i forbindelse med både salgs- og kjøpstransaksjoner og andre kostnader (heriblant spillers andel av overgangssum).

Samlet for Tippeligaen summerer disse transaksjonskostnadene seg i 1999 til 35,9 millioner kroner. I kolonnen for 3. klubb har vi inkludert transaksjoner der en annen Tippeligaklubb er i posisjon som 3. klubb. Dette beløpet er fratrukket inntektene til salgsklubben og overført til spillerens tidligere klubb. De 8,0 millioner kroner som kommer fram i denne kolonnen er derfor inntekter som kommer i tillegg til de ordinære overgangssummene.

**Tabell 4-3. Kostnader og inntekter fra spillertransaksjoner Tippeligaen 1999 (tall i kroner)**

	Utland	Tippeliga	1. divisjon	Andre	Egen klubb	Sum
Klubber	144519913	-1700000*	-10983000	-2669915	-160000	129006998
Agenter	-16515131	-1447823	-1348300	-78000		-19389254
Andre	-7248804	-402500	-280000	-120000		-8051304
3. klubb	-14389752	6031672	-135000			-8493080
Sum	106366226	2481349	-12746300	-2867915	-160000	93073360

*\*) 1,7 millioner kroner er ført som kostnad, uten at tilsvarende beløp er ført som inntekt i samme år*

Tabell A-1 i appendikset viser hver enkelt Tippeligaklubbs samlede transferstransaksjoner i 1999.

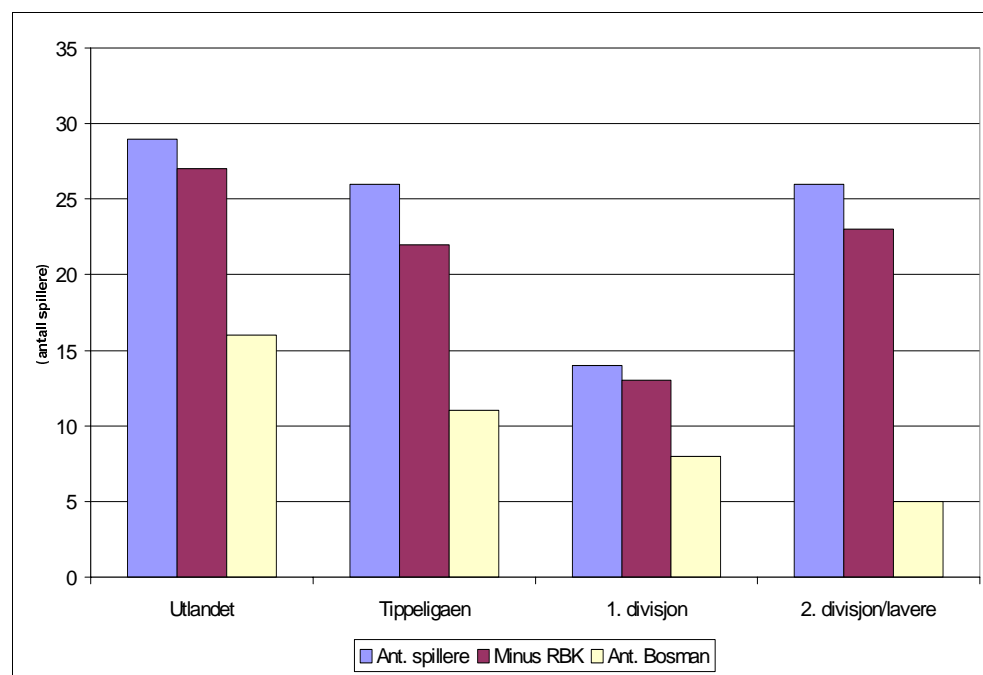
Etter hvert som fotballnæringen har utviklet seg med et omfang og med store kommersielle interesser på lik linje med andre vekstnæring, registrerer vi at rammebetingelsene også i økende grad blir et anliggende for EU. Eksempler på dette ser vi fra Bosmandommen fra 1995 som fikk store konsekvenser for utviklingen av blant annet lønnsnivå, overgangsbeløp og antallet internasjonale spilleroverganger. Et av de mest synlige resultatene av Bosmandommen og kravet om fri flyt av arbeidskraft innenfor EU/EØS, er antallet agenter på dette markedet. Veksten i agentbransjen er et resultat av at antallet spilleroverganger øker. Agentenes posisjon i dette markedet synliggjøres nå etter hvert stadig sterkere i klubbenes/aksjeselskapenes regnskaper.

I 1999 betalte de 14 Tippeligaklubbene knappe 19,5 millioner kroner i honorar til agenter i forbindelse med kjøp eller salg av spillere. Vi antar at den økende agentvirksomheten også på det norske fotballmarkedet er en delforklaring til både den økende "spillerflyten" vi observerer i dag og de strukturelle endringene vi ser når det gjelder rekruttering av nye spillere til Tippeligaen.

### Rekruttering av nye spillere

De 17 topplagene rekrutterte 95 nye spillere fra andre klubber til sine A-staller i 1999. Figuren under viser hvor klubbene rekrutterte disse spillerne fra:

Figur 4.3. Transfertilgang 1999



Rekrutteringen av nye spillere til Tippeligaen har endret seg betydelig i løpet av 90-tallet. Vi er nå i ferd med å oppleve de samme endringene som England og kontinentet opplevde fra midten på 90-tallet. Flyten av spillere mellom Tippeligaklubbene øker. Tallene våre viser at hver tredje Tippeligaspiller i 1999 også har spilt for en annen Tippeligaklubb på et annet tidspunkt. Av fjorårets 294 spillere i Tippeligaen var det bare 11 spillere som aldri hadde fylt ut et overgangsskjema i sin karriere. Dette tallet understreker også Tippeligaklubbenes avhengighet av det sportslige arbeidet i andre klubber.

Derfor er det kanskje noe overraskende å registrere at de to nest øverste divisjonene i den hjemlige serien nå er i ferd med å svekke sin rolle som rekrutteringsarena for framtidige toppspillere. Samtidig som stadig flere norske spillere blir solgt ut av landet, svarer norske toppklubber med å kjøpe spillere fra andre toppklubber, og disse igjen blir oftere og oftere erstattet med utlendinger. Flommen av norske spillere til utlandet nå blir møtt med en nesten like stor motflom utenfra. Til 1995-sesongen kom bare 5% av de nye Tippeligaspillerne fra utlandet. Etter Bosmandommen i 1995 har denne andelen økt jevnt og trutt.

Figur 4.4. Andel nye spillere i Tippeligaen fra utlandet



I fjor ble 31% av de nye spillerne i Tippeligaklubbene rekruttert fra utlandet. Det innebærer at toppklubbens ressurser som er avsatt til å hente nye spillere, i større grad kanaliseres mot utlandet på bekostning av klubber nedover i det norske systemet.

I fjor var det 47 utenlandske spillere i Tippeligaen. De spillerne ble benyttet i til sammen 706 kamper, eller 15 kamper i snitt pr. spiller. Bare 13 av de 47 spillerne deltok i 22 kamper eller flere. Det betyr etter vårt syn at bare en fjerdedel av utlendingene kan karakteriseres som nøkkelspillere i sine respektive klubber. Resten var i en posisjon der de optok plassen til talenter i det norske systemet.

Utviklingen vi skisserer foran innebærer at redistribusjonselementet vi har hatt i norsk fotball mellom topp- og breddeklubber reduseres. Eller sagt på en annen måte, toppklubbene tilfører ikke lenger relativt like mye penger tilbake til grasrota i norsk fotball der de fleste spillerne har hatt sin oppvekst. Økonomiproblemene som mange 1. og 2. divisjonsklubber opplever i dag kan også delvis forklares med reduserte transferinntekter de siste årene. Mens toppklubbene gjerne ikke har tid til å utvikle kvaliteten selv, har 1. divisjonsklubbene gjerne ikke lenger råd til å gi unge spillere gode nok sportslige tilbud.



# REGULERINGSREGIMER I FOTBALLNÆRINGEN

## Hvorfor trenger vi reguleringer av profesjonelle ligaer

Den klassiske begrunnelsen for at fotballklubber som produsenter av underholdningstjenester avviker fra andre profittmaksimerende produsenter, er at klubbene er gjensidig avhengig av hverandre for å skape et best mulig økonomisk resultat. Konkurrerende klubber har egeninteresser i at motstanderen på banen har et sterkt finansielt grunnlag, slik at den sportslige konkurransen ikke blir for ulik. Denne såkalte "uncertainties of outcome" hypotesen går ut på at om en eller to klubber i en liga blir for sterke, så vil dette svekke interessen fra publikum med sviktende inntekter som resultat. Klubbene har derved en egeninteresse i at motstanderen oppnår så gode økonomiske resultater at de har et finansielt godt grunnlag til å bli en jevnbyrdig motstander på banen. Jevne kamper øker publikumsoppslutningen, og derved inntjeningen.

Denne særegenheten ved profesjonelle ligaidretter i forhold til andre økonomiske aktører, har vært en begrunnelse spesielt i USA for å kunne utvikle reguleringsregimer som ikke ville vært tillatt i henhold til konkurranselovgivning på andre felter. For å sikre seg mot sentralisering, som kan tolkes som skjev fordeling av vinn/tap andeler mellom lagene, har man i USA (soccer, amerikansk fotball mv) godtatt for eksempel at TV-rettighetene forhandles frem av ligaen som kartell, og inntektene deles likt mellom klubbene. Man har også et "drafting" system der klubbene som har kommet dårligst ut på tabellen et enkelt år, får retten til førstevalg av nye spillere for neste sesong. Ligaene er også organisert som et "franchise" system hvor man får en eksklusiv rettighet til å delta i ligaen som rasjonert gode. Man har ikke opprykk og nedrykk, slik at man i motsetning til europeisk fotball forhindrer trusselen fra "nyetableringer" som her er opprykkslagene (det er tillatt å etablere nye konkurrerende ligaer, men dette har aldri blitt noen alvorlig trussel i USA). Det særegne med fotballnæringen i USA er begrunnelsen for at man med ulike reguleringer skal drive en aktiv omfordelingspolitikk for å sikre "fair" konkurranse og derved øke inntjeningen samlet for ligaen. Vi skal komme nærmere tilbake til hvordan slik omfordelingspolitikk drives i fotballnæringen.

Den andre begrunnelsen for offentlig inngripen i fotballnæringen er at denne aktiviteten også har preg av å være et kollektivt gode. En definisjon av kollektivt gode er at dette gode er slik at en persons forbruk av det ikke fortrenger en annens forbruk av det samme gode. For et lokalt fotballag vil det være slik at den felles gleden man har av å

---

lykkes på fotballbanen, deles av mange og den bare øker jo flere supportere man får å dele med. Dette faller da innenfor definisjonen av det vi kan kalle for et lokalt kollektivt gode. Når landslaget spiller, kan vi snakke om et nasjonalt kollektivt gode. Det som er spesielt med slike goder generelt er at et fritt marked ikke vil kunne fange opp den samlede betalingsvillighet for denne typen kollektive goder og det produseres derfor for lite av slike goder i frie markeder. I fotballsammenheng så vil det bety at den felles gleden man har av at laget lykkes ikke fanges opp gjennom inngangsbillettene fra tilskuerne, og at overføringer i radio og TV samt fra aviser og samtaler gir en felles underholdningsverdi/glede som gir en reell betalingsvillighet for det kollektive gode som ikke fanges opp i fotballklubbens regnskaper. I USA kommer dette preg av å være et kollektivt gode frem gjennom kommunenes sterke engasjement i å bygge stadionanlegg. Fordi ligaene har for få lag til at alle større byer kan få sitt eget lag, så blir dette et rasjonert gode og bykommunene konkurrerer om å holde på eller få et ligalag ved å finansiere bygging og drift av stadionanlegg. Klubbene spiller på dette og truer med å flytte hvis de ikke får et høykvalitativt anlegg. Kommunene bruker derfor store summer på å bygge slike anlegg under sterkt press fra byens innbyggere om at man må unngå utflytting av byens eget klubb lag. Det er flere eksempler på at lag faktisk har flyttet ut, og at dette har fått store politiske konsekvenser for dem som ikke var villig til å bygge nytt anlegg. I USA er det en rikholdig litteratur over beregninger som viser hvilken betydning bygging av stadionanlegg har for den lokale økonomien. I Norge vil dette være en begrunnelse for at vi stadig ser kommunal deltakelse for å finansiere stadionanlegg eller med andre bidrag.

Den tredje begrunnelsen for at det er behov for reguleringer i fotballnæringen er at det i konkurransen mellom 14 Tippeligaer kan oppstå et "spill" som fører til at man tilbyr lønninger langt utover det som er profitabelt for å unngå nedrykk eller vinne fram til Champions League deltakelse. I litteraturen kaller man slike spill for "prisoners dilemma" spill. For et enkelt lag kan det synes rasjonelt å by opp lønningene for å skaffe seg en kvalitetsspiller med utsikter om at dette kan føre til at man unngår nedrykk, eller at man får den store gevinsten med "Champions League" deltakelse. Hvis alle klubbene gambler på slike kjøp, vil man samlet sett by opp lønnsnivået, og det som kan synes rasjonelt for en enkelt aktør blir det ikke for ligaen som helhet. Lønnsnivået kan da lett bli så høyt at ingen klubber driver med lønnsomhet.

Lønnsomheten er et generelt problem i både Tippeligaen og den engelske Premier League, og årsaken til dette er det høye lønnsnivået til spillerne i forhold til inntjeningen. For å begrense skadevirkningene ved et slikt spill i USA, har man i utstrakt grad gjort bruk av reguleringer via et fastsatt lønnstak som sier at ingen klubber har lov til å bruke utover en viss andel av inntektene til lønnsutbetalinger. Det har vært mange problemer med å utøve et slikt reguleringsregime i USA. I Norge har man en løpende oppfølging av klubbens økonomi i regi av Norges Fotballforbund og den årlige tildeling av profflisensen som gir tillatelsen til deltakelse Tippeligaen.

### Internasjonale rammebetingelser for fotballnæringen

Vi må se på Norge som en liten åpen fotballøkonomi med et svært lavt lønnsnivå i forhold til et internasjonalt spillermarked og med høye ambisjoner om å oppnå internasjonale resultater. Det internasjonale regelverket som vedtas i FIFA, UEFA og EU definerer rammene for den norske fotballnæringen. Etter hvert som fotballnæringen utvikler seg med et omfang og med store kommersielle interesser (spesielt knyttet til medierettigheter) på lik linje med andre vekstnæringer, så blir rammebetingelsene i økende grad også et anliggende for EU. Eksempler på dette ser vi fra Bosmandommen fra 1995 som fikk store konsekvenser for utviklingen av kontrakter, lønnsnivå og overgangsbetrag i fotballnæringen. Nå utprøves også lovligheten av å selge medierettigheter som kartell (samlet for alle lag), noe som vil få store konsekvenser også i Norge om det blir enkeltklubber som i fremtiden forhandler sine egne medierettigheter. I løpet av høsten inneværende år faller også dommen i den såkalte Perugia-saken. Det er en spillerovergang som det italienske laget Perugia prøver for EU domstolen. Konsekvensen av denne dommen kan bli at det ikke er tillatt å låse spillerne i langsiktige kontrakter som i dag, med salg av spillere i kontrakt som grunnlag for store inntekter til salgsklubb. Dersom arbeidsmiljøloven generelt vil bli gjort gjeldende også for fotballspillerne vil langsiktige kontrakter bortfalle og klubbene vil miste dette som inntektskilde, og de høye verdiene på spillerne som man også vil finne i balansen til de tilknyttede aksjeselskapene vil falle bort. En eventuell dom vil få store konsekvenser for den norske fotballnæringen som vist i de tidligere delene av denne rapporten.

Mens det tidligere har vært kvoteringer av spillere fra andre land er det nå bare kvoteringer av spillere fra land utenfor EU. Det varierer mellom land hvor mange spillere man har kvotert til bruk fra land utenfor EU. Denne kvoteringsregelen påvirker spillermarkedet, og vil bidra til å presse opp prisene på kvalitetsspillere fra Europa. Dersom kvoteringsregelen ble fjernet, og vi fikk et internasjonalt fritt spillermarked, ville man se enda flere spillere fra land utenfor EU og man ville få et mindre lønnspress.

EU har også blandet seg inn i markedet for medierettigheter. Det er innført et eget direktiv som gir de enkelte land rett til å bestemme at spesielt store begivenheter som landslagets deltakelse i EM og VM bare skal sendes på landsdekkende media. Det heter at salget av rettighetene skal skje til markedspris, men en slik restriksjon vil opplagt påvirke prisdannelsen siden man utelukker betalings-TV.

Generelt om reguleringsregimer innenfor EU kan vi si at vi ser en harmonisering av regelverket for fotballnæringen som beveger seg mot det generelle regelverket for frie markeder. USA har valgt å avvike regelverket for frie markeder innenfor profesjonelle ligadretter generelt. Begrunnelsene for dette er at frie markeder ikke synes å lede til den mest effektive ressursbruken av de tre grunnene som nevnt i innledningen. I Europa er fotballnæringen underlagt sterk konkurranse i sine nasjonale ligaer gjennom et opprykks- og nedrykksystem, samt at gevinsten for å vinne eller bli blant de beste gir inngangsbillett til de store beløpene som knyttes til Champions League deltakelse. I USA har man et franchisesystem som ikke gir opprykk og nedrykk, og derved en mer skjermet konkurranse fra nyetableringer. I europeisk fotball er det

gjennomgående kartell som forhandler TV rettighetene, mens man fordeler inntektene ut fra nøkler som gir de beste klubbene mest. I USA deler man medieinntektene likt. I Europa synes man å være på vei inn i et system med frie spilleroverganger, som gir de beste klubbene anledning til å kjøpe opp de beste spillerne uten kompensasjon til den klubben spilleren går fra. I USA har man et "drafting" system som er slik at de klubbene som kommer lavest på tabellen ved sesongslutt får lov til å velge først blant de nye spillerne til neste sesong. I USA har man et tak på hvor stor andel lønningene kan utgjøre av omsetningen for å begrense ukontrollert vekst i spillerlønningene, mens man i Europa har fri lønnsdannelse. Den faren man stilles overfor med frie konkurransemarkeder innenfor fotballnæringen, kan være økende grad av sentralisering og dårlig lønnsomhet for klubbene foruten de få med stor sportslig suksess. EU-systemet som reguleringsregime har viet denne konflikten mellom fri konkurranse og sentralisering stor oppmerksomhet i den romlige dimensjon, hvor regionalpolitikken som fordelingspolitikk har stått sentralt. Det er grunn til å tro at det blir behov for en omfordelingspolitikk innenfor fotballnæringen dersom man slipper løs mer eller mindre frie konkurransemarkeder. Dette vil ikke bryte med den generelle reguleringsfilosofi innenfor EU.

### **Viktige rådende norske reguleringsløsninger**

Innenfor rammene av et internasjonalt regelverk kan en liten åpen fotballøkonomi med høye ambisjoner om å hevde seg internasjonalt som den norske finne frem til gode nasjonale rammer for å utvikle fotballnæringen.

Et særpreg ved den norske modellen er det vi skal omtale som den "duale" modellen. Det er et system som har vokst frem på 90-tallet som en konsekvens av at klubbene har hatt behov for tilførsel av risikokapital. Klubbene har derved dannet aksjeselskaper hvor de har sluppet til private investorer som eiere med en styringsrett som er avtaleregulert mellom klubb og AS.

Profflisensen tildeles klubben og alle spillerne og trenerapparatet er ansatt i klubben. aksjeselskapene har ofte alle markedsrettigheter innrettet mot sponsorer og media. I mange klubber er aksjeselskapene heleid av private investorer. Klubben "får" da tildelt et budsjett som man skal drive innenfor og aksjeselskapet bærer den finansielle risiko. Som en hovedregel kan man si at avtalene er regulert slik at klubben står ansvarlig for det sportslige, mens aksjeselskapet har det overordnede økonomiske ansvaret. Hensikten med modellen har vært at man vil ha "i pose og sekk" med tilførsel av privat risikokapital, samtidig som den ideelle organisasjonen og tillitsmannsapparatet her har det overordnede sportslige ansvaret. Styringsproblemet dukker opp i forhold til hvem som til slutt skal bestemme kjøp og salg av spillere som både har økonomiske og sportslige implikasjoner. Private investorer som har gått inn med penger, vil automatisk kreve styringsrett og den som har hånd om økonomien vil lett også oppnå styringsrett. Innenfor den duale modellen vil det også ideelt sett være slik at det er den ideelle klubben som har profflisensen, og dette skal da gi rom for eierskapsfølelsen til klubben for supporterne og dugnadsapparatet. Ideelt sett skal man da ha fått tilførsel av risikokapital via aksjeselskapene samtidig som man kan beholde den "gamle" klubbfølelsen fra supporterne og dugnadsapparatet.

Den duale modellen er en særnorsk og sårbar konstruksjon. Man opplever lett at klubben føler at investorene overtar styringen av klubben. På den andre siden opplever investors lett at de går inn med penger og kjøper et eierskap uten at de får full styringsrett tilbake. Den hårfine balansen mellom disse interessemotsetningene kan utvikle seg slik at vi oppnår å få "i pose og sekk" sammenlignet med en ren AS-modell hvor den ideelle fotballklubben og kulturen bak denne må vike.

I Norge er det Norges Fotballforbund (NFF) som tildeler profflisensen og er løpende regulator av fotballnæringen gjennom sitt regelverk og forbundstingene som holdes annet hvert år. Det er NFF som forhandler frem medieavtalen som inngår i deres budsjett på rundt 200 millioner kr. Det er også NFF som driver omfordelingspolitikk innenfor sine budsjetttrammer. Relativt sett er NFF i Norge store med sitt budsjett på 200 millioner kroner mot en omsetning i Tippeligaen på 509 millioner kroner.

Kontraktene som binder spillerne til klubbene i Norge er innenfor regelverket utformet for å tjene norske interesser. Kontraktene i Norge hadde tidligere en generell regel på en fast prosentandelen som skulle tilfalle 3. klubb ved videresalg av spillere. Denne har ofte ligget helt opp i 40% og har vært en viktig regel for omfordelingspolitikk i Norge. Den generelle utformingen av en fast prosentandel er nå falt ut fra regelverket, men det er fortsatt slik at spillere med stort potensiale til utenlandssalg har høye andeler til 3. klubb. I de norske kontraktene er det også en særnorsk bestemmelse om at spillerne som tegner kontrakt med en klubb, ikke kan kreve kontraktfestet et gitt beløp som han skal kunne videreselges til andre klubber for. Det vil lett være slik at en spiller som vil skifte klubb, vil ønske et lavt beløp som sikrer at han finner en utenlandsk interessent, mens klubben vil ønske så høyt beløp som mulig. Intensjonen bak forbudet mot overgangstak er å sikre at kvalitetsspillere fra Norge ikke selges på billigsalg til utenlandske klubber. For et lite land med lavt lønnsnivå som selger mange spillere, blir dette en viktig bestemmelse for å sikre at Tippeligaen tilføres så store beløp som mulig ved utenlandssalg. Inntil nylig var kontraktene utformet slik at inntil 10% av salgssummen kunne tilfalle spillerne. Det siste fotballtinget fjernet 10%- regelen.

Også Norge har valgt en kvotering av spillere utenfor EU. Det er bare lov til å ha en spiller på banen fra land utenfor EU.

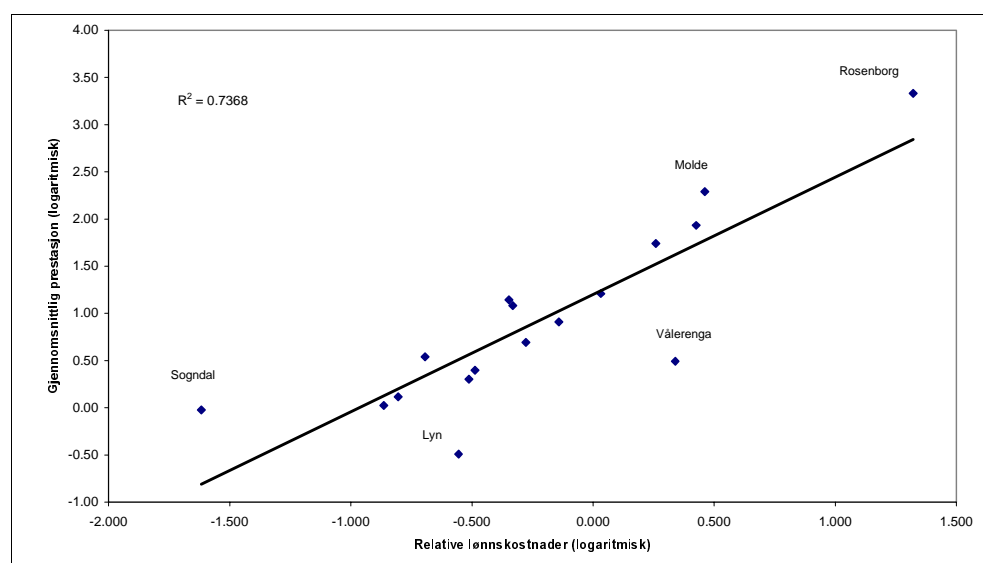
Den norske duale modellen med klubben som en ideell "non-profit" organisasjon gir 0-skatt på overskudd på klubbnivå. Aksjeselskapene skatter på vanlig måte. Det betyr at en klubb som Rosenborg, som har store overskudd, plasserer dette på klubbnivå slik at de ikke skatter av sitt overskudd. For de andre klubbene gir den duale modellen rom for å styre overskudd inn i klubbkassen og underskudd i aksjeselskapene for å slippe skatt. I prinsippet er dette ikke noe problem fordi de fleste klubbene opererer i balanse eller med underskudd. 0-skatten på klubbnivå er nok i dag et viktig reguleringsregime for å opprettholde den norske duale modellen fordi først og fremst Rosenborg vil ha interesser av dette skattefritaket, samt noen av de andre klubbene som år om annet gjør det godt. Ordningen vil ikke bryte fundamentalt med nøytralitetsprinsippet i skattesystemet fordi nullskatten på klubbnivå til tross, så vil det ikke tilføres ekstra mye risikokapital på grunn av dette siden Rosenborg finansieres ved sine overskudd og bruker ikke

aksjeselskapet som finansieringskilde og opplegget med den duale modellen er en direkte hindring for at investorene skal gå inn med mer penger fordi de har ikke full styringsrett.

### Frie markeder som reguleringsregime får økende betydning for klubbenes resultat

Figur 5-1 viser sammenhengen mellom lønnsutbetalingene til klubbene og klubbenes sportslige suksess for perioden etter Bosmandommen i Norge. På den høyre akse har vi klubbenes lønnsutbetaling som avvik fra gjennomsnittet (og logaritmen av dette) og langs den vertikale akse har vi gjennomsnittlig sportslig suksess som plassering i Tippeligaen disse tre årene (og logaritmen av dette). Vi ser at klubbene legger seg som perler på en snor langs en rett linje. Dette betyr at jo høyere lønningen er, jo bedre blir det sportslige resultat. Vi ser at det er tre klubber som legger seg over den rette linjen. Det er Rosenborg, Molde og Sogndal, som alle da oppnår et bedre sportslig resultat enn deres lønnsutbetalinger skulle tilsi. Det er to klubber som ligger markert under linjen, Vålerenga og Lyn, som oppnår et dårligere økonomisk resultat enn deres lønnsutbetalinger skulle tilsi. Det er gjennomført en tilsvarende analyse for Premier League for perioden etter at vi fikk frie overganger som viser en helt tilsvarende sammenheng som den norske.

**Figur 5.1. Prestasjon og lønnskostnader 1997-1999**



I figuren har vi trukket en rett linje mellom de 17 lagene som var innom Tippeligaen i denne tre års perioden. Dette er den linjen som best passer til disse 17 punktene og vi har funnet frem til den med en metode vi betegner som regresjonsanalyse. I en slik analyse får vi også frem hvor mye av variasjonen i sportslig suksess som forklares av sammenhengen til lønn. I figuren står betegnelsen  $R^2 = 0,7368$  som betyr at så vidt mye som 74% av variasjonen i sportslig suksess er forklart av variasjonen mellom klubbene av lønn alene. Det betyr at lønn har stor forklaringskraft på sportslig suksess i Norge i denne perioden og forklaringskraften hos oss er omlag som i England. Denne regresjonslinjen illustrerer hvordan markedet for fotballspillere virker. I en verden med frie overganger er det konkurranse mellom klubbene for

å få de beste spillerne. Fordi det er knapphet på talenter, blir de beste spillerne tilbudt de høyeste lønningene og de beste lagene er de som får de beste spillerne.

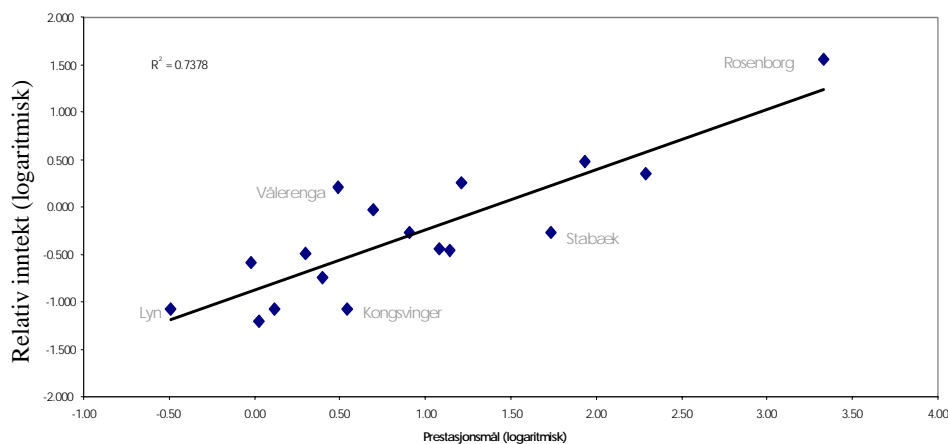
Hvis det var en absolutt sammenheng mellom lønn og sportslig resultat ville R2 være lik 1 og alle punktene ville ligge på linjen. Det ville da være det økonomene ville betegne som et "effisient" marked for fotballspillere som igjen kan tolkes som at du får nøyaktig det du betaler for. Dette ville igjen bety at du kjøpte den plassen du fikk i ligaen gjennom kjøp av spillere, og dette ville gjøre fotball til en mindre interessant underholdning og økonomer ville ikke si at "effisiens" i denne sammenheng nødvendigvis var noe gode. Gitt at markedet ikke er perfekt effisient, så kan spørsmålet være hvor nær man er et effisient marked. At vi er i stand til å forklare 74% av variasjonene i gjennomsnittlig ligaplassering og ganske nær opp til et effisient arbeidsmarked. Dersom vi bare tar med de klubbene som har vært i Tippeligaen for hele perioden så øker forklaringskraften til hele 92%. Dette betyr da at en annen viktig forklaringsfaktor er at man har stabilisert seg i Tippeligaen i denne perioden. Selv om vi leter opp mange andre forklaringsfaktorer så vil de ha helt begrenset betydning. Vi ser også at det er en stadig sterkere sammenheng mellom lønn og sportslig suksess fra perioden etter Bosmandommen, hvor vi nesten ikke finner noen sammenheng for året 1997 hvor forklaringskraften bare var 29%, i 1998, 63% og i 1999, 73%.

En vanlig innvending mot slike analyser er at man ikke umiddelbart kan slå fast hvilken vei årsak-/virkningsforholdet går. Er det slik at det er lønnsnivået som bestemmer sportslig resultat, eller er det slik at det er sportslig suksess som gir et inntektsgrunnlag som gjør det mulig å kjøpe gode spillere og derved få høyt lønnsnivå. Det finnes egne tester for å teste hvilken vei årsaksforholdet går, og både i den engelske og den norske serien indikerer dette at årsaksforholdet går fra lønn til sportslig suksess. Vi kan imidlertid ikke se bort fra at det er en vekselvirkning hvor økt lønn skaper sportslig suksess, som igjen gir inntektgrunnlag til å kjøpe bedre spillere som gir høyere lønn og bedre sportslig resultat. Det er ikke så enkelt at man bare kan kjøpe seg til sportslig suksess med et høyt lønnsnivå, men det er en økende tilbøyelighet til at sammenhengen mellom lønn og sportslig resultat blir bare sterkere og sterkere i fotballnæringen, markedet har begynt å virke.

I figur 5-2 har vi plottet inn sammenhengen mellom sportslig suksess og inntjening for den samme 3 års perioden. Langs den horisontale aksene har vi gjennomsnittlig sportslig suksess for tre års perioden (og logaritmen av denne) og på den vertikale aksene har vi klubbenes gjennomsnittlige inntekt som avvik fra gjennomsnittlig inntekt i ligaen. Vi har plottet 17 punkter for alle de klubbene som var i Tippeligaen i disse tre årene. Vi har også søkt frem til ved regresjonsanalyse den rette linjen som passer best til disse 17 punktene. Vi ser nå at det bare er Rosenborg og Vålerenga som har positive avvik til regresjonslinjen som betyr at de oppnår høyere inntekter enn man kunne forvente i forhold til deres sportslige suksess. Vi har Stabæk og Kongsvinger som oppnår mindre inntekter enn man kunne forvente ut fra sportslig suksess. Igjen ser vi at vi får en høy forklaringskraft mellom sportslig suksess og inntjening. Det betyr at markedet for å generere inntekter via tilskuerne, sponsorer mv har en sterk sammenheng til sportslig

suksess. Med en forklaringskraft på 74% kan man lett henfalle til konklusjonen, kommer sportslig suksess så kommer inntektene. Forklaringskraften i denne norske analysen er igjen omlag som i den tilsvarende engelske. Igjen er det slik at selv om forklaringskraften er stor, så forklarer ikke sportslig suksess hele variasjonen i inntektene. Det også slik at vi ikke entydig i slike modeller kan slå fast hvilke vei årsaks virkningsforholdet går. Det kan være at fordi Rosenborg har skapt så høye inntekter så har de et grunnlag for å sikre den sportslige suksess. Høye inntekter skaper sportslig suksess kan være en mothypotese.

**Figur 5.2. Inntekt og prestasjon 1997 - 1999**



### Konsekvenser av en eventuell Perugia-dom

*Hvilke effekter vil kunne oppstå ved en eventuell Perugia-dom?*

Perugia-dommen er den dommen i EU domstolen trolig vil fatte i løpet av høsten i år, og som vil bestemme om man i fremtiden kan låse spillerne i langsiktige kontrakter med høye overgangsbeløp mellom klubbene. Det kan være grunn til å tro at EU domstolen vil finne at dagens kontrakter bryter med grunnleggende prinsipper om fri flyt av arbeidskraft og at arbeidsmiljøloven også vil bli gjeldende for fotballspillere. Det vil i så fall bety at spillerne vil få frihet til å gå til en annen klubb uten innblanding av den klubb de kommer fra og uten vederlag til klubben for overganger som i arbeidsmarkedet for øvrig. Vi vet imidlertid ikke om man vil få overgangsordninger til et fritt spillermarked, om man får rett til å binde spillerne til en klubb for en sesong om gangen eller om man finner unntak med kompensasjon for klubber som har bygget opp yngre spillere. Vi drøfter her mer overordnede prinsipper som vil gjøre seg gjeldende ved en dom og disse vil gjelde i mer eller mindre begrenset grad avhengig av begrensninger i de frie spilleroverganger.

Vi skal her konsentrere oss om fire ulike virkninger av en eventuell Perugia-dom:

*Formueseffekten* som betyr at en eventuell dom vil medføre at klubbene (aksjeselskapene) over natta mister en betydelig del av den egenkapitalen som blir ført i balansen og med ett slag har tapt en betydelig formue.

*Fordelingseffekten* betyr at noen klubber budsjetterer med å selge spillere for å få regnskapene sine til å gå i balanse. Noen klubber budsjetterer med netto kjøp av spillere og noen ligaer har netto tilførsel av inntekter gjennom sine transfertransaksjoner og andre netto utgifter, og vi vil få betydelig inntektsomfordelingseffekter.

*Turbulenseffekten* betyr at når vi ikke lenger kan "låse" spillere i kontrakter, men får frie spilleroverganger, så får vi lettere økt turbulens og utskiftninger av lag i topp og bunn av divisjonen (akkurat som i frie markeder i næringslivet for øvrig).

*Økonomieffekten* vil være den samlede virkning av de mange andre effekter hvor formueseffekten og tapte inntekter for dem som selger spillerne går den ene veien og eventuelt lavere lønnsnivå og besparelser ved mer kortsiktige fleksible kontrakter som kan sies opp, går den andre veien.

Formueseffekten vil inntreffe umiddelbart. I den norske Tippeligaen er den bokførte verdien av spillerne i AS-regnskapene satt til 102 millioner kr. Verdien av denne formuen vil bli nedskrevet med øyeblikkelig virkning ved en eventuell Perugia-dom. Dette vil også gi seg utslag i etterspørselen etter kvalitetsspillere med høyt lønnsnivå. Over natta vil man ha en svakere egenkapitalbase, og derved være mindre i stand til å foreta et risikofullt innkjøp av dyre spillere for å øke inntjeningen gjennom sportslig suksess. En klubb som Real Madrid, med en belåning på 2,1 mrd kr, vil sannsynligvis ha større problemer med å lånefinansiere sin drift og avlønning av dyre spillere, når formuesverdien på spillerne faller bort.

Fordelingseffekten vil også få virkning over natta på to måter. For det første vil klubber som har solgt spillere og skaffet seg god økonomi på salg, kunne skaffe seg disse spillerne tilbake vederlagsfritt gjennom å bruke noe av salgsinntektene til å øke lønningen for å oppnå dette. Dette vil være en kortsiktig effekt. En mer permanent langsiktig fordelingseffekt er at klubber som har vent seg til salg av spillere, som et grunnlag for forsvarlig økonomisk drift, vil miste noe av sitt inntektsgrunnlag. Det gjelder både klubber i lavere divisjoner, klubber i Tippeligaen og for Tippeligaen samlet. 5 klubber i Tippeligaen hadde netto inntekter fra kjøp og salg av spillere på over 10 millioner kr i 1999, 4 klubber på over 5 millioner kr og 5 klubber under 5 millioner kr. Samlet ble Tippeligaen tilført netto 130,9 millioner kr ved kjøp og salg av spillere i 1999 (før andeler til 3. klubber, agenthonorarer og andre salgs-/kjøpskostnader). Den største omfordelingseffekten er derved det samlede inntektstapet for Tippeligaen og omfordeling mellom klubbene, og i mindre grad de midlene som tilflyter lavere divisjoner. På topp nivå hadde de 14 rikeste klubbene i Europa netto negativ transferbalanse på 6,5 mrd kr i 1999.

Turbulenseffekten er de reaksjoner vi kan få gjennom frie spilleroverganger som skaper raskere omskiftninger. Dersom det ikke blir anledning til "å låse" spillerne i kontrakt lenger, kan må få enda

større mobilitet i spillermarkedene. Det i seg selv kan skape større omskiftninger. Vi kan også nå lettere får selvforsterkende spiraleffekter, som kan være både positive og negative. Når et lag begynner å gjøre det dårlig, kan man lett få gryende misnøye blant spillerne som kan føre til at man ønsker seg bort og man får problemer med å holde på de beste spillerne. Dette kan forsterke nedgangen. Tilsvarende vil et lag som begynner å gjøre det godt, skape entusiasme og glød i laget som fører til at man lettere holder på spillerne og lettere rekrutterer nye. Dette kan bety at vi lettere får utskiftninger i topp og bunn av tabellen.

Økonomieffekten blir summen av de mange andre effektene. Den tapte formuen og tapte inntekter for de som har hatt betydelige transferinntekter, blir den mest åpenbare negative økonomieffekten. For noen klubber kan dette føre til økonomiske problemer og den umiddelbare løsningen på et slikt problem vil måtte være å sette ned lønningene til spillerne med kortsiktig virkning. Som vi skal komme til i analysen i neste kapittel, kan vi forvente at det generelle lønnsnivået i den norske Tippeligaen vil gå ned med øyeblikkelig virkning først og fremst som et resultat av at man samlet i 1999 hadde netto tilførsel ved kjøp og salg på 130 millioner kr av en omsetning på 509 millioner kr. Dette inntektstapet må veltes over i form av lavere lønn til spillerne, fordi man neppe greier å kompensere et så stort inntektstap med økte inntekter. I tillegg vil man ikke lenger ha spillerne bundet i langsiktige kontrakter, og man vil lettere kunne kvitte seg med spillere og lønnsbelastninger som i liten grad påvirker sportslig suksess. Noen klubber vil ikke ha basert sin drift på netto salg av spillere eller endog ha netto utgifter på kjøp og salg, og disse klubbene vil generelt komme i en bedre situasjon med et lavere lønnsnivå og mindre lønnsbelastning med innlåste spillere i langtidskontrakt.

I 1999 hadde alle Tippeligaklubbene netto inntekter på kjøp og salg og 5 klubber hadde mellom 0-5 millioner kr. Når man ikke lenger trenger å bruke lønn som virkemiddel for å låse spillerne i langsiktige kontrakter for å unngå Bosmansspillere, så vil man også få en demping av det lønnspresset som vi har sett for unge talentfulle spillere. Dette vil også kunne påvirke lønnsnivået. På kort sikt kan noen klubber få økonomiske problemer dersom ikke lønnsnivået blir forhandlet tilstrekkelig ned tilstrekkelig raskt. Dette vil også kunne påvirke villigheten for langsiktige investors "å gå" inn med ny kapital. Slike problemer kan igjen lett virke på spillerstallen og det sportslige, og skape misnøye som igjen kan føre til at de beste spillerne velger å bytte klubb som de nå kan gjøre fritt. Det er imidlertid grunn til å tro at dette vil være kortsiktige overgangsproblemer og at økt betalingsvillighet for fotballunderholdningen i markedet vil gi grunnlag for å øke inntjeningen og finne balanse mellom inntekter og utgifter på lang sikt.

#### **En enkel markedsanalyse for å kunne spore konsekvenser av eventuell Perugia-dom**

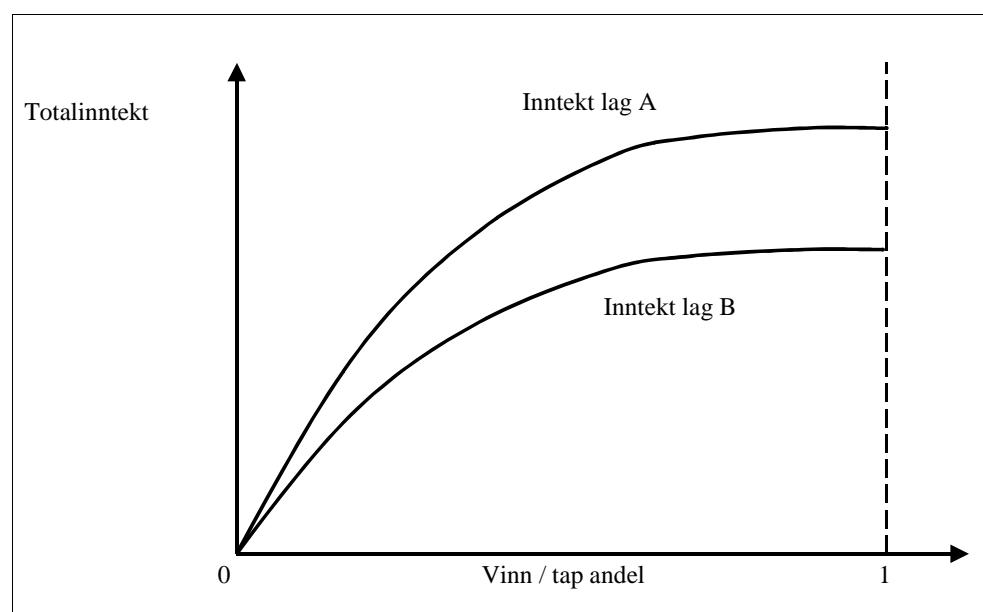
Vi skal her lage en enkel markedsmodell for å kunne se på hvilke konsekvenser en eventuell Perugia-dom vil ha for lønnsdannelsen internasjonalt, i Norge og graden av konsentrasjon.

Vi skal etablere en modell som grunnlag for å analysere markedet for frie spilleroverganger hvor vi bare ser på en to-lags liga. Lag A kommer fra en region med et stort inntjeningspotensiale og lag B fra en region med et mindre inntjeningspotensiale.

Analysen ville vært helt tilsvarende om den var utvidet til å gjelde 14 lag, men begrensningen til to lag gjør det mulig å fremstille modellen grafisk. Tilsvarende markedsmodeller er formulert for en hel liga. Inntjeningen til lagene er knyttet opp til to hensyn. For det første deres regionale ulikhet med hensyn til inntjeningspotensiale og hvilken sportslig suksess lagene har målt som vinn/tap andelen. Vi antar at inntektene fra hjemmekampene varierer positivt med vinn/tap andelen slik denne er illustrert i figur 5.3. Vi antar videre at profittmotivene dominerer lagene og at spillerne fritt kan selge seg selv til dem som byr mest.

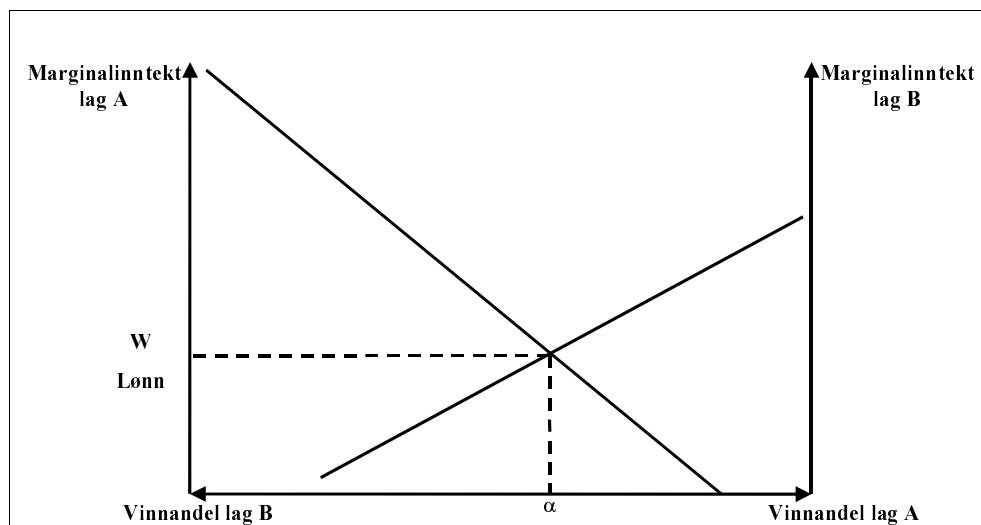
I figuren har vi vist at inntjeningen for lag A ligger over den for lag B for enhver vinn/tap andel som følge av forutsetningen om høyere inntjeningspotensiale for lag A.

**Figur 5.3. Sammenheng mellom inntekt og sportslig suksess (vinn/tap andel)**



I figur 5.4 har vi nå tegnet inn den ekstraintekten, den marginale inntekten, som lag A og B oppnår med økende sportslig suksess. Marginalinntekten betyr nå den ekstra inntjeningen som lagene oppnår ved å øke suksessandelen, vinn/tap andelen. For enhver verdi på vinn/tap andelen viser marginalinntektskurvene oss økningen i inntekt for lag A og B når vinn/tap andelen øker med en enhet. Marginalinntektene er positive, men fallende slik at hver økning i vinn/tap andelen øker inntekten, men med en stadig mindre økning. Marginalinntektskurven for lag A ligger over marginalinntektskurven for lag B for enhver vinn/tap andel som igjen betyr at også det marginale inntjeningspotensiale er høyere for A enn for B. Å vinne en ekstra kamp gir større inntektsøkning for lag A enn for lag B.

**Figur 5.4. Fritt spillermarked med lønnsdannelse og vinnandel (sentralisering)**



I figur 5.4 har vi nå tegnet inn de to marginalinntektskurvene. For lag A går vinn/tap andelen fra venstre mot høyre og for lag B går vinn/tap andelen fra høyre mot venstre.

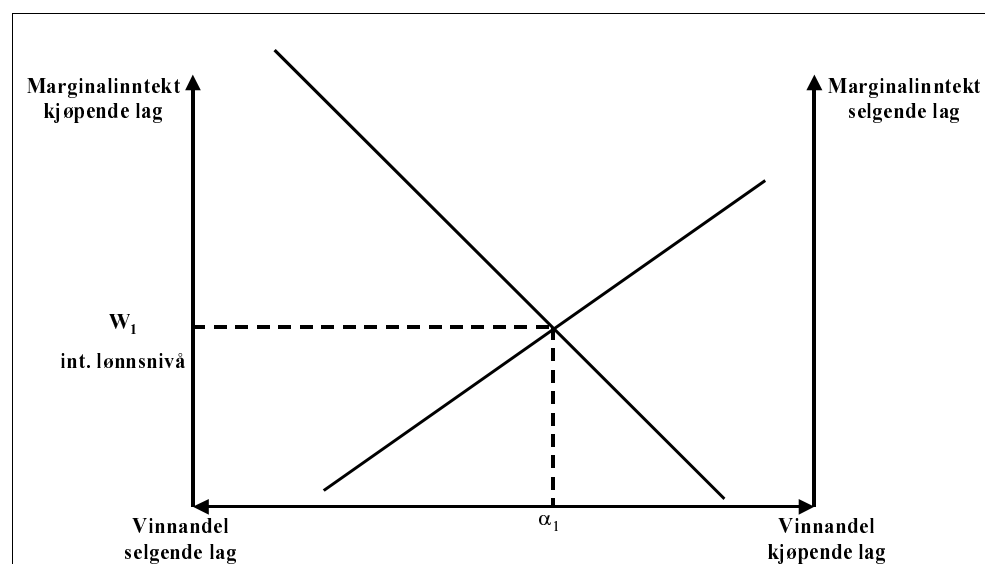
Marginalinntektskurven for lag B blir nå en stigende kurve i dette diagrammet, mens den er fallende for lag B. Vi antar nå at vi har en fri markedstilpasning i spillermarkedet, og at lagene maksimerer profitten. Resultatet av det vil være at lønningene til spillerne vil bli budt opp til det punktet hvor en ekstra vinn/tap andel (en enhet) vil koste hvert lag  $w$  kroner som indikert på den vertikale aksene. Lag A fra området med et høyt inntjeningspotensiale vil nå få en vinn/tap andel på  $a$  og lag B fra området med et mindre inntjeningspotensiale vil få vinn/tap andelen  $1-a$ . Markedslikevekten i et fritt spillermarked hvor aktørene maksimerer profitten vil ende opp i punktet hvor de to marginalinntektskurvene skjærer hverandre. Dette vil være markedslikevekten i et fritt marked for spillere fordi begge lag vil møte de samme marginale kostnadene for å kjøpe spillere for hver enhet de vil styrke sin konkurranseposisjon, vinn/tap andelen. Profittmaksimerende adferd vil nå implisere at hvert lag vil styrke sin konkurranseposisjon ved spillerkjøp opp til det punktet hvor tilleggsinntekten fra en ekstra økning i vinn/tap andelen akkurat blir lik med kostnaden  $w$  for å oppnå dette. Når begge lag maksimerer profitten og spillermarkedet blir klarert, ender begge lag opp med den samme marginalinntekten, som også blir lik med spillerlønnen  $w$ . I dette punktet vil vi også ha at vinn/tap andelene for de to lag summerer seg opp til 1.

I figur 5.5 og 5.6 har vi nå illustrert hvordan lønnsdannelsen vil finne sted i Norge sammenlignet med et internasjonalt spillermarked som vi her kan eksemplifisere med det engelske spillermarkedet. I Norge kan vi nå anta at lag A er Rosenborg og lag B Brann.

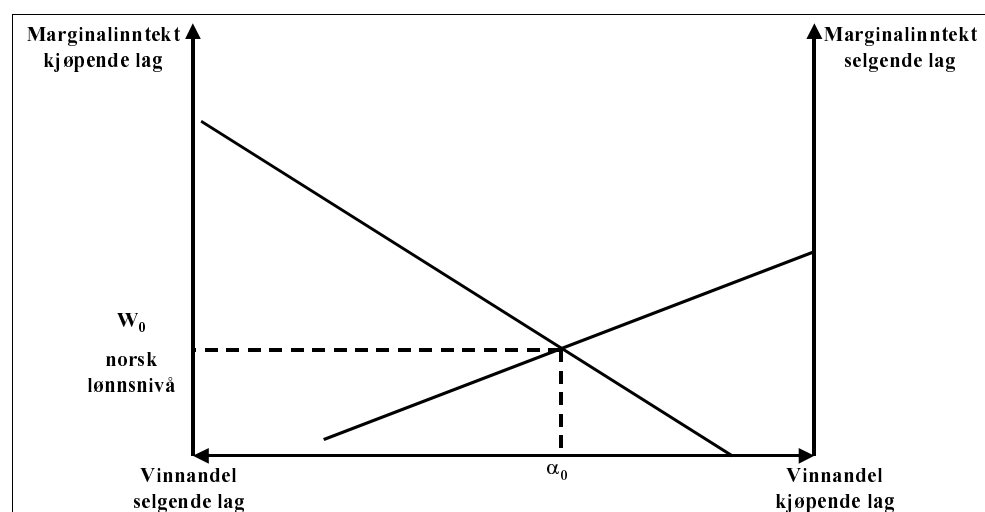
Markedslikevekten viser at Rosenborg vil vinne brorparten av kampene  $a$  og at lønnsnivået vil ligge på  $w$ . For den internasjonale lønnsdannelsen kan vi nå tenke oss at lag A er Manchester United og at lag B er Newcastle. På grunn av mye høyere inntjeningspotensiale på fotball i England, får vi nå et høyere lønnsnivå  $w$  og vi finner tilsvarende

tilbøyelighet til konsentrasjon a hvor Manchester United vinner brorparten av kampene på grunn av relativt større potensiell inntjening. Denne modellen illustrerer nå det fenomenet at vi har et stort lønns GAP mellom den norske Tippeligaen og Premier League. Dette lønns GAPet er begrunnet i at det norske systemet vil ha et langt lavere grunnlag for inntjening ved tilskuertall, TV-overføringer og sponsorer. Når for eksempel Rosenborg skulle spille mot Manchester United så vil samlede lønnsutgifter for disse klubbene være rundt 40 millioner kr mot 500 millioner kr. Lønnsnivået er altså med mer enn en faktor på 10 høyere. Dette motiverer spillerne til å ønske å spille ute og klubbene til å selge for å skaffe høye inntekter. Denne rettigheten til inntekter for klubbene ved spillersalg til dette internasjonale markedet vil påvirke klubbens potensielle inntjening, og ligger også til grunn for at ikke marginalinntektskurvene fra den norske Tippeligaen ligger enda lavere.

**Figur 5.5. Norsk marked for fotballspillere**



**Figur 5.6. Internasjonalt marked for fotballspillere**

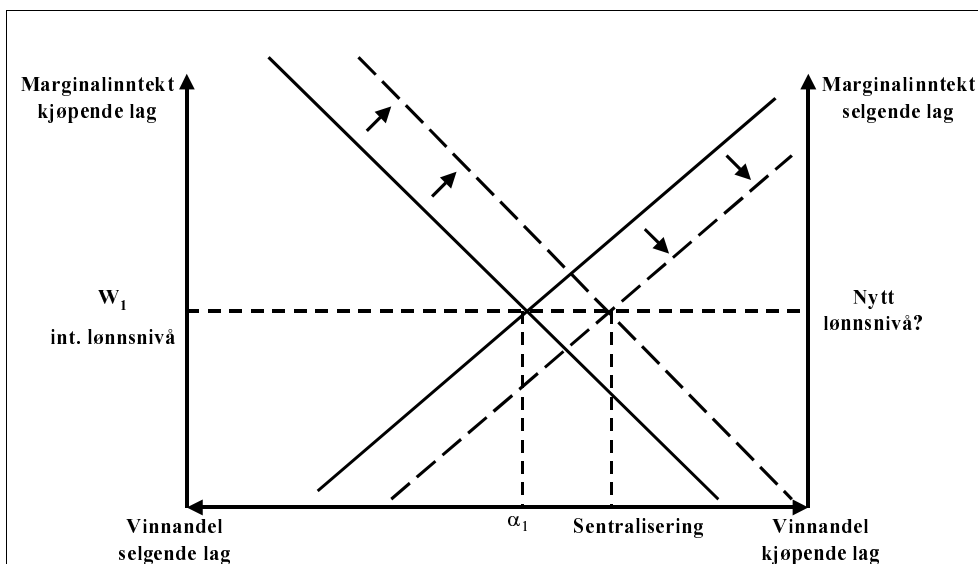


La oss så benytte denne modellen til å se på hva som skjer dersom vi i utgangspunktet hadde et system hvor man ikke hadde fritt salg av spillere, men låste dem til klubbene i kontrakter med overgangsbetøp

mellom klubbene ved spilleroverganger. Vi antar da at vi i utgangspunktet har lag A som netto har utlegg på spillerkjøp og salg og at lag B har inntekter på dette. Dette blir som en omfordelingsmekanisme mellom lag A og B. Vi antar at det er en fast andel av A's samlede inntekter som omfordeles.

Et bortfall av retten til langsiktige kontrakter og kjøp og salg av spillere mellom klubbene vil medføre at vi får et skifte i marginalinntektskurvene for lag A og B. Manchester United, som nå slipper å betale for spillerne, får en inntektseffekt som flytter deres kurve utover i diagrammet. Dette laget får ved denne endringen en økning i sitt inntektsgrunnlag. Newcastle som har vent seg til å få tilført inntekter ved spillersalg vil tilsvarende få et skift av kurven innover i diagrammet. Vi får nytt likevektspunkt, med en sikker endring i at Manchester United nå vil vinne en større andel av kampene mens Newcastle tilsvarende vil tape flere. Vi kan ikke vite sikkert hvordan det vil gå med lønnsutviklingen fordi vi her vil ha to effekter som vil trekke i hver sin retning. Effekten fra Manchester United tilsier at de får økt kjøpekraft som vil trekke lønningene oppover. Effekten fra Newcastle er at de vil nå ha mindre lønnsevne som følge av inntektsbortfall, og dette vil trekke lønnsnivået nedover. Siden Premier League samlet har netto negativ transferbalanse med andre land, vil samlet sett et bortfall av overgangskompensasjoner tilsi at evnen til å lønne spillerne øker. I figur 5.7 betyr det at vi kan forvente at lønnsnivået vil øke, som igjen betyr at relativt sett vil vi få et større skifte i kurven til Manchester United utover i diagrammet og et relativt sett mindre skifte for Newcastle innover. En hovedkonklusjon vi kan forvente fra markedet i England er altså økende konsentrasjon og at lønnsnivået til spillerne vil øke.

**Figur 5.7 Internasjonalt marked for fotballspillere**

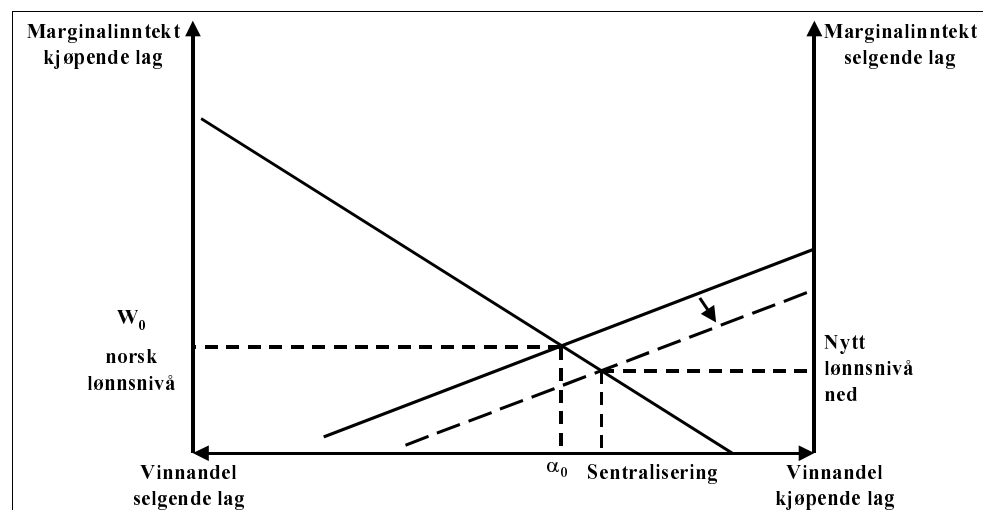


I figur 5.8 har vi illustrert hva vi kan forvente vil skje i det norske spillermarkedet. Her har vi at Rosenborg de siste årene har solgt mange spillere ut, men de har også kjøpt mange spillere dyrt i Norge og siden utenlandssalget medfører at mye av salginntektene går til tredjeklubb, så er Rosenborg omtrent i balanse på kjøp og salg. Brann budsjetterer

imidlertid med en betydelig netto positiv transferbalanse, og vil få et skifte innover i sin marginale inntjeningskurve. Med disse skiftene ser vi at vi i Norge vil få et fall i lønnsnivået, og at vi vil få økt sentralisering. Rosenborg vil vinne en enda større andel av kampene sine som følge av dette nye markedsspillet. Siden Tippeligaen har en omsetning på 509 millioner kr i 1999 og en netto tilførsel av inntekter ved spillersalg på 130 millioner kr, så kan vi forvente at lønningene må falle relativt mye i Norge. Det sier seg da selv at den klubben som har den største økonomiske handlefrihet ved denne endringen, Rosenborg, vil få et enda større grunnlag til å "kjøpe seg til" en høyere vinn/tap andel.

Det utfallet vi vil få fra denne enkle markedsanalysen er altså at det internasjonale lønnsnivået kan komme til å øke, mens det vil gå ned i Norge og vi vil få økt konsentrasjon både hjemme og ute. Det betyr altså at det lønnsgapet vi har hatt mellom norsk og internasjonalt lønnsnivå på spillerne vil øke ytterligere. Dette kan skape et problem for Rosenborg, som vil få enda større problemer med å holde på sine beste spillere fordi de nå ikke kan kontraktsfeste de til klubben på samme måte som tidligere, samtidig som lønnsnivået internasjonalt vil øke relativt til det norske. For Rosenborg er den potensielle inntjeningen fra deltakelse i Champions League så viktig at det kan føre til at de også får et skifte i sin marginale inntjeningskurve som følge av de potensielt høye inntekter fra Champions League spill. Dette kan føre det norske lønnsnivået oppover igjen. Dette vil skape problemer for de klubbene som ikke har denne inntektskilden, og vi ser fra figur 5.8 at det vil føre til ytterligere konsentrasjon.

**Figur 5.8. Norsk marked for fotballspillere**



I dette analyseskjemaet over lønnsdannelsen og konsentrasjon har vi ikke trukket med den effekten som vi har omtalt som formueseffekten. Bortfall av verdien på spillerne som i dag føres i balansen i regnskapene, vil føre til reaksjoner på villigheten til å lønne spillerne. Dette vil være en kortsiktig effekt hvor klubbene i mindre grad vil kunne stille med egenkapital som bankgaranti for å kunne skaffe finansielt grunnlag til å skaffe seg høykvalitative dyre spillere.

Dette tapet av formue vil slå ut i markedsskjemaet for lønnsdannelsen som et skifte nedover for alle klubbene (alle taper formue om enn ulikt).

På kort sikt vil dette være en effekt som isolert sett vil trekke lønnsnivået nedover, og effekten her vil være sterkest i det internasjonale markedet fordi her vil formuestapet være sterkest.

Oppsummert kan vi ut fra dette enkle markedsskjemaet si at formueseffekten på kort sikt vil trekke lønnsnivået til spillerne nedover. Det er usikkert hvilken virkning formueseffekten vil ha på konsentrasjonsgrad. På lengre sikt vil denne formueseffekten avta og endringene i markedet vil domineres av det vi har omtalt som fordelingseffekten. Fordelingseffekten vil også ha virkning på kort sikt. Konsekvensen av at omfordeling av inntekt mellom klubber ved spilleroverganger faller bort, er at lønnsnivået vi gå opp i ligaer som har hatt netto utgifter på spilleroverganger som Premier League, og gå ned i de som har hatt netto inntekter ved spillersalg, som Tippeligaen. Dette betyr isolert sett at vi kan forvente at vi får et enda større lønnsgap mellom den norske ligaen og den engelske. Vi vil også se tilbøyeligheten til økende konsentrasjon. For Rosenborg kan det bety at det blir enda vanskeligere å holde på de beste spillerne for å hevde seg i Champions League siden lønnsgapet blir større til det internasjonale nivået og spillerne ikke kan låses i kontrakt. På den annen side vil de kunne rekruttere enda bedre i Norge, fordi lønnsevnene til de andre klubbene vil gå ned.

#### **Nærmere om lønnsdannelsen i et fritt spillermarked som følge av Perugia-dom**

Hvis vi skal gå litt dypere ned i hva det er som bestemmer lønningene for fotballspillere vil vi finne at etter hvert som markedet er deregulert med individuelle frie forhandlinger med spillerne, så vil det være tilbud og etterspørsel som i ethvert annet marked som bestemmer lønnsnivået. Når en klubb skal avgjøre hvor mye de skal betale for den enkelte spiller, vil de viktigste bakenforliggende hensyn være hvor viktig denne spilleren er for klubbens resultatoppnåelse og i neste omgang hvilken betydning dette vil ha for klubbens evne til å generere inntekter. Det er resultatene som sikrer publikumsoppslutningen samt inntektene fra sponsorer og andre kilder. Den vurdering som da for den rasjonelle aktør i markedet vil ligge til grunn for spillernes lønn, er den marginale ekstraintekten den enkelte spiller vil skape for klubben og forventninger til denne merinntekten vil være det maksimale beløp klubben vil være med å betale spilleren. Spilleren inngår selvfølgelig i en helhet og må vurderes innenfor hele lagets potensiale for å oppnå resultater og å skaffe inntekter. For den som er ansvarlig for laguttaket vil man gjøre en vurdering av hvordan den enkelte spiller vil bidra, og denne vurderingen vil også reflektere hvor viktig den enkelte spiller blir for lagets prestasjoner. Ved en lønnsforhandling vil man selvfølgelig måtte legge tidligere prestasjoner til grunn og det vil være forventninger til den enkeltes bidrag til å få frem et godt lag, og bidraget til å sikre gode resultater, som blir viktigste parameter for å fastsette lønningene. Teoretisk vil dette være tilsvarende en vurdering av hvor mye ekstra inntekter den enkelte vil bidra med for klubben via forventninger til spillerens betydning for sportslige resultater. Vi skal betegne dette som maksimal marginal inntekt som er lønnstaket som den enkelte spiller kan oppnå. I et marked med frie spilleroverganger vil de ulike klubbene ha forskjellig inntjeningspotensiale på spillerne. En klubb som har et stort supporteromland og som har skaffet seg en posisjon som gir inntjening fra Champions League vil kunne betale mye mer for en kvalitetsspiller enn en klubb som kommer fra en mindre by med mindre fotballtradisjon og som så vidt hevder seg i ligaens nedre

halvdel. Det er den klubben som kan oppnå den høyeste forventede inntektsvekst fra denne enkeltspilleren betegner vi nå som den maksimale marginale inntekten for denne spilleren. Det er den maksimale lønn denne spilleren kan oppnå ved å bli solgt til den klubben som har det største marginale inntjeningspotensiale på å kjøpe denne spilleren. Reservasjonslønnen kan vi nå betegne som den alternative lønnen som spilleren får ved å bli i den klubben som ikke har det høyeste inntjeningspotensiale, men som er det lønnsnivået spilleren oppnår ved å bli i den klubben hvor han nå er. Klubben med den høyeste maksimale marginale inntjening vil nå gi det lønnspresset som denne kvalitetsspilleren vil kunne bruke innad i sin egen klubb og den reelle trusellen om å bytte klubb vil kunne presse frem et lønnsnivå som vil være i overensstemmelse med hva som er den marginale inntjeningen klubben vil forvente å ha av å beholde denne spilleren. En klubb som er villig til å betale mer enn dette vil betale mer i lønn enn det de tjener på denne enkeltspilleren, og dette vil ikke være økonomisk rasjonelt. Det betyr at markedet vil fungere slik på kvalitetsspillere at de vil kunne forhandle frem hele den verdien økonomisk som klubben har på å beholde denne spilleren og derved veltes hele inntjeningen over på lønningene til kvalitetsspillerne.

Jo friere og lettere overgangene er, og jo større konkurransen blir om enkeltspillerne, jo lettere vil man se denne overveltingsmekanismen. Dersom nå spilleren velger å bytte klubb, vil den lønningen som blir fastsatt komme til å ligge et sted mellom det lønnsnivået han går fra og hvilke maksimal inntjening den klubben har som evner å tjene mest på denne spilleren.

Differansen mellom maksimal marginal inntjening og det lønnsnivået han flytter fra, vil deles mellom klubb og spiller og hvordan delingsforholdet blir er avhengig av forhandlingsmakt.

Dette forhandlingsspillet vil føre til at de klubbene som er i stand til å betale mest vil sitte igjen med en del av sitt inntjeningspotensiale, mens de klubber som klarer å beholde sine kvalitetsspillere som her mindre inntjeningspotensiale, vil lett komme til å velte hele sin inntjening over i spillerlønninger. Dette er en mekanisme som trer i kraft hvis markedet fungerer effektivt og det i lite grad er preferanser for å spille i den klubben de har startet i (klubbfølelse) og at det i liten grad er direkte bostedspreferanser. Et sterkt innslag av klubbfølelse og bostedspreferanser vil føre til at man ikke behøver å velte all inntjening over i lønn til spillerne. Hvis markedet utvikles ytterligere, vil det være slik at flere klubber samtidig vil konkurrere om kvalitetsspillerne. Et effektivt fungerende marked med høy grad av konkurranse om spillerne og mange spilleroverganger vil da tendere mot at lønningene til en enkelt spiller vil ligge et sted mellom maksimal marginal inntjening fra den klubben som har det høyeste inntjeningspotensialet og den klubben med det nest høyeste marginale inntjeningspotensialet. Kvalitetsspillerne som det er konkurranse om, må for at dette skal skje, være mobile mellom klubber og det må være en aktiv jakt på disse mellom klubbene. Da vil forhandlingskraften til disse kvalitetsspillerne bestemme hvor lønningene vil bli liggende mellom maksimal marginal inntjening og nest mest marginal inntjening. Slike teoretiske poenger vil først og fremst illustrere hva som vil skje i effektive fungerende markeder og det vil være tendenser til at vi vil se at markedskraften beveger seg i denne retning når vi får frie spilleroverganger. I Norge vil det være slik at det

er Rosenborg som har den klart høyeste marginale inntjening av å kjøpe inn de beste kvalitetsspillerne og andre klubber vil i liten grad kunne konkurrere. Klubber med nest høyeste marginale betalingsvillighet vil være Molde, Stabæk, Brann, Vålerenga og Viking. Kvalitetsspillerne som disse klubbene vil beholde, må de betale lønn helt opp mot smertegrensen på den inntektsøkning disse gir klubbene. Dette betyr også at for en liga hvor inntjeningen blir noenlunde likt fordelt, så vil vi kunne se at marginal inntjening ligger nær hverandre og vi vil få at det aller meste av inntektsøkningen vil veltes over på lønnsøkningen til den knappe ressursen som her er kvalitetsspillerne. Vi kan også omtale dette slik at i et marked av denne typen så er det spillerne selv som vil høste "fotballrenten" som i andre næringer omtales som grunnrenten, ressursrenten eller monopolrenten.

Denne mekanismen bak lønnsdannelsen vil også ha smitteeffekter fra det høye lønnsnivået fra utenlandske klubber. For de spillerne som har talent for utenlandsspill vil det være disse utenlandske klubbene som definerer maksimal marginal inntjening og derved det maksimale lønnsnivået til spilleren. Nå blir det lett beste klubb eller den med høyest økonomisk potensiale i Norge som definerer nest mest marginal inntjening. Den lønningen spillerne får ved utenlandsspill vil ligge et sted mellom, og være avhengig av forhandlingsstyrke til klubb og spiller. Dersom vi ser at det er overgangene til utlandet som vil dominere det norske markedet, så vil det først og fremst i Norge være Rosenborg som er truet av dette både ved at spillere forsvinner, men også ved at de må betale stadig bedre for å klare å holde på de nest beste. Dette markedspresset kan dempes noe med å advare mot å reise til utlandet for tidlig og argumentere for at man kommer best ut av det med å ha en mellomperiode i norske toppklubber før man går ut. Dette demper lønnspresset, og kan være et middel til å begrense "skadevirkningene" på det norske lønnsnivået for de neste klubbene.

# A. Tabellvedlegg

**Tabell 5-1. Tippeligaklubbenes samlede transferstransaksjoner**

Kostnader	Egen klubb	Utenlandsk	Tippeliga-	1. Div.	Annen	Honorar utbetalt til agent(er)	Honorar utbetalt til andre	Finansiert av samarbeidende selskap	Finansiert av klubb	Sum kostnader
LILLESTRØM	0	2 685 560	325 000	1 500 000	128 415	384 836	20 000	5 043 811	0	5 043 811
BRANN	0	5 485 118	0	0	0	239 000	0	5 724 118	0	5 724 118
STRØMSGOD SET	0	210 000	0	0	0	0	69 326	279 326	0	279 326
VIKING	0	550 000	0	5 000 000	700 000	1 503 300	1 090 000	8 843 300	0	8 843 300
TROMSØ	0	0	0	0	100 000	380 000	370 000	600 000	250 000	850 000
ROSENBORG	0	211 269	24 000 000	6 250 000	950 000	1 521 770	0	0	32 933 039	32 933 039
VÅLERENGA	0	0	450 000	0	0	0	0	450 000	0	450 000
STABÆK	0	1 900 000	2 400 000	0	0	50 000	1 295 600	5 645 600	0	5 645 600
ODD	0	0	0	0	0	200 500	200 000	400 500	0	400 500
MOSS	100 000	44 387	150 000	278 000	25 000	0	0	497 387	100 000	597 387
MOLDE	60 000	0	5 000 000	0	150 000	0	0	5 210 000	0	5 210 000
BODØ/GLIMT	0	0	220 000	0	600 000	0	0	820 000	0	820 000
SKEID										0
KONGSVINGE R	0	220 000	650 000	0	94 000	100 000	0	914 000	150 000	1 064 000
SUM	160 000	11 306 334	33 195 000	13 028 000	2 747 415	4 379 406	3 044 926	34 428 042	33 433 039	67 861 081

## TIPPELIGAEN 1999

Inntekter	Egen klubb	Utenlandsk	Tippeliga	1 Div.	Annen	Agenter	Andre	Overført til tidligere klubb(er)	AS	Klubb	Til klubb + AS
LILLESTRØM		12975448	450000	0	0	1237000	1282000	2071600	0	8834848	8834848
BRANN		9270000	500000	0	0	90823	0	0	9679177	0	9679177
VÅLERENGA		0	15000000	0	0	0	0	0	15000000	0	15000000
BODØ/GLIMT		0	3500000	0	57500	0	0	0	0	3557500	3557500
SKEID		0	6000000	0	0	0	402500	1317000	4280500	0	4280500
ROSENBORG		30545129	220000	750000	0	74000	0	7483672	0	23957457	23957457
STABÆK		39946400	0	0	0	8142025	0	530000	31274375	0	31274375
STRØMSGODSET		0	0	400000	0	0	40000	0	360000	0	360000
VIKING		18216000	0	0	20000	1950000	300000	0	15986000	0	15986000
TROMSØ		3500000	0	655000	0	335500	0	0	0	3819500	3819500
ODD		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MOLDE		36080000	325000	120000	0	3180500	2632300	3210000	27502200	0	27502200
KONGSVINGER		5293270	0	120000	0	0	349578	1229480	3714212	120000	3834212
MOSS		0	5500000	0	0	0	0	0	5500000	0	5500000
SUM		0 155826247	31495000	2045000	77500	15009848	5006378	15841752	113296464	40289305	153585769
Brutto inntekter - viderekostnader					189443747			35857978			153585769
Netto balanse	-160000	144519913	-1700000	-10983000	-2669915	-19389254	-8051304	-15841752	78868422	6856266	85724688
Sum nettoinntekter/viderekostnader					129 006			-43 282 310			85 724 688
TOTALT											
+	Brutto inntekter:				189443747						
-	Kostnader viderefordeling av inntekt				35857978						
=	Netto inntekter:				153585769						
-	Kjøpskostnader				67861081						
=	Netto inntekter kjøp/salg				85724688						
+	3 klubbsinntekter				7348672						
=	Netto inntekter til TL fra Transfer				93073360						

**Tabell 5-2. Hovedtall klubbregnskaper 1999**

	Bodø/Glimt	Brann	Kongsvinger	Lillestrøm	Molde	Moss	Odd Grenland
SUM INNTEKTER	18782752	46687924	10398416	26512454	74178725	14414001	16433110
Herav: Overføring fra samarb. Selskap	7027000	29813159		6217556	20945000		3896717
Salg/utleie av spillere	3557500	18000		11660642		5423800	25000
SUM KOSTNADER	19391344	46644950	10965441	26034374	73794891	14456272	16207682
Herav: Personalkostnader spillere	8865970	18838838	6744955	12211009	28859244	8490979	9011458
Personalkostnader andre	2138671	6210335	1105008	3302681	251210	1489288	2276541
Kjøp/leie av spillere	1018974		150000	6603042	6800	100000	106200
DRIFTSRESULTAT	-608592	42974	-567025	478080	383834	-42271	225428
ÅRSRESULTAT	-1400799	118000	-554988	1136513	622050	35943	106313

	Rosenborg	Skeid	Stabæk	Strømsgodset	Tromsø	Viking	Vålerenga	Sum
SUM INNTEKTER	135485760	9222967	26019584	18488654	30211716	35056137	47587583	509479783
Herav: Overføring fra samarb. Selskap			24696797	3031295			4045803	99673327
Salg/utleie av spillere	34428007			400000	11463062	15386000	20823000	103185011
SUM KOSTNADER	134056419	8665365	26037919	21416006	26588002	34920586	46984683	506163934
Herav: Personalkostnader spillere	41644791	4538177	19127794	10822893	9597797	15816034	24054964	218624903
Personalkostnader andre	18003059	33616	1233525	1529901	5300535	1058284	4166691	48099345
Kjøp/leie av spillere	36498624	5995		906860	290594	4968300		50655389
DRIFTSRESULTAT	1429341	557602	-18335	-2927352	3623714	135551	602900	3315849
ÅRSRESULTAT	10152802	232917	43912	-3126332	0	1356497	797583	9520411

Tabell 5-3. Hovedtall AS-regnskaper 1998-1999

	Strømsgodset Fotball			Lillestrøm Fotball		
	Stabæk Fotball ASA	ASA	Viking Fotball AS	ASA Grenland Fotball ASA	Moss Fotball ASA	
Inntekter 1999	59620	42	40278	23098	10807	17843
Inntekter 1998	28837	438	0	22022		14213
Kostnader 1999	52488	5021	41431	27370	14332	18004
Kostnader 1998	38603	7022	400	26027		16518
Driftsresultat 1999	7131	-4980	-1153	-4272	-3524	-161
Driftsresultat 1998	-9765	-6584	-400	-4005		-2305
Årsresultat etter skatt/finans 1999	5212	-4303	-285	-3787	-2512	-299
Årsresultat etter skatt/finans 1998	-3576	-7252	-415	-3735		-2248
EK 31.12.99	29485	5900	47599	13577	6909	8073
EK 31.12.98	24272	10204	24101	11733		8372

	Molde Fotball AS	Skeid Fotball AS	Bodø/Glimt Sport ASA	Vålerenga Fotball ASA	KIL Sport AS	Brann ASA	Toppfotball Haugalandet AS	Sum
	Inntekter 1999	67200	7462	9694	49118	3924	36944	
Inntekter 1998	20523		7833	30162	4323	31149	2530	162029
Kostnader 1999	53344	3144	10666	51464	4740	58010		340014
Kostnader 1998	37650		9363	40994	5005	45875	6122	233579
Driftsresultat 1999	13855	4318	-972	-2345	-817	-21066		-13984
Driftsresultat 1998	-17128		-1530	-10831	-681	-14726	-3592	-71549
Årsresultat etter skatt/finans 1999	11993	4251	-675	-2090	-647	-25584		-18726
Årsresultat etter skatt/finans 1998	-19477		-1332	-10880	-295	-15623	0	-64834
EK 31.12.99	63973	2507	4059	19040	105	42480		243707
EK 31.12.98	40073		4734	21130	753	48063	1533	194969