

■ ■ ■ ARILD HERVIK, KJETIL HAUGEN, FRODE OHR. OG NILS HENRIK SOLUM:

Deregulering av fotballnæringen

Bosman-dommen skapte store endringer i fotballnæringen med økte lønninger, flere internasjonale overganger og skyhøye overgangsbetøp. Dommen i den såkalte Perugia-saken forventes å falle i løpet av vinteren. Denne kan skape tilsvarende store endringer dersom dagens overgangsbetøp mellom klubbene faller bort. I denne artikkelen drøftes konsekvensene av en slik dom. Spillerlønningene forventes å gå ned i Norge og å gå opp i de rike ligaene som Premier League. Et større lønnsgap mellom norske og utenlandske toppspillere vil gi enda sterkere incentiver for norske spillere å søke ut, og for f.eks Rosenborg kan det bli enda vanskeligere å holde på kvalitetsspillere siden spillerne ikke kan låses i langtidskontrakter, men det kan bli billigere å rekruttere i Norge og lettere å hente hjem igjen de som ikke lykkes ute. Graden av konsentrasjon kan komme til å øke, men her er det litt motstridende effekter og denne virkningen kan dempes med omfordelingstiltak tilsvarende det man gjør i ligaene i USA.

Innledning

Perugia-dommen er den dommen EU domstolen trolig vil fatte i løpet av vinteren i år, og som vil bestemme om man i fremtiden kan låse spillerne i langsiktige kontrakter, og der-

med opprettholde dagens høye transferkostnader ved overganger av spillere under kontrakt. Den såkalte Perugia-saken har sitt utspill i at den italienske serie A klubben Perugia har nektet å betale en overgangssum for en spiller under henvisning til EUs regelverk om et fritt arbeidsmarked. Mens FIFA (det internasjonale fotballforbundet) og EFA (det europeiske fotballforbundet) krever at en spiller må overholde sin inngående kontrakt uansett hvor lenge den måtte vare, mener FIFPro (den europeiske spillerforeningen) at dagens kontrakter bryter med grunnleggende prinsipper i EU om «fri flyt» av arbeidskraft og at arbeidsmiljølovens bestemmelser ved bytte av arbeidsgiver også må gjelde for fotballspillere. Vi mener det er grunn til å anta at EU-domstolen vil fatte en avgjørelse i denne saken som vil gjøre det lettere for spillere i framtida til å skifte klubb sammenlignet med dagens ordning; altså et friere spillermarked. Dette vil da også få konsekvenser for det kontraktbaserte arbeidsmarkedet og de svimlende overgangsbetøpene man opplever med i fotballnæringen i dag. 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 eventuelle begrensninger i de frie spilleroverganger samt ulike overgangsordninger. Til tross for at vi på det tidspunkt vi slutfører denne artikkelen ikke kjenner utfallet av dommen, vil vi omtale denne som Perugia-dommen.



Arild Hervik
er professor ved
Møreforskning Molde



Kjetil Haugen,
er førsteamanuensis ved
Høgskolen i Molde



Frode Ohr,
er forsker ved
Møreforskning Molde



Nils Henrik Solum,
er doktorgradstipendiat ved
Handelshøgskolen BI

Fotballnæringen frykter store konsekvenser. FIFA president Blatter uttaler eksempelvis i Dagbladet (28/8): «Gapet mellom rike og fattige klubber vil bli større...» Adskillig sterkere skyts rammer EUs forslag fra Franz Beckenbauer (president) og Karlheinz Rummenigge (visepresident) i Bayern München (VG 6/9). Beckenbauer kaller EU for «Europas største dusteforbund», mens Rummenigge omtaler «EU-forslagene som perverse». Fotballbransjens stigende redsel beskrives kanskje best ved at de har maktet å rekruttere betydelig innflytelse i sin motstand mot EUs forslag; både Storbritannias statsminister og Tysklands forbundskansler har etterhvert engasjert seg i striden og hevder, som Blatter, at «...store endringer vil gjøre det vanskelig for mange mindre klubber å overleve...» (VG 9/9).

Perugia-saken kan på mange måter sees på som en fortsettelse av Bosman-dommen som kom i desember 1995. I denne dommen slo EU domstolen fast at en spiller som ikke hadde kontrakt med en klubb sto fritt til å gå til en annen klubb. Før det hadde ikke spillerne lov til å velge en annen klubb selv om han sto uten kontrakt. Dommen fikk dramatiske konsekvenser (Kesenne and Jeanrenaud 1999) i form av en sterk økning i den internasjonale spillermobilitet, lengden på kontraktene økte kraftig for at klubbene skulle låse spillerne i lange kontrakter for eventuelt å sikre seg overgangskompensasjon (unngå at man fikk Bosmanspillere som kunne gå vederlagsfritt), og for å få inngått slike langsiktige kontrakter med spillerne gikk lønnsnivået, spesielt for de beste spillerne, kraftig opp. På klubbnivå og i fotballnæringens organisasjoner fryktet man at dommen ville føre til en endret balanse mellom rike og fattige klubber, slik at man ville få konsentrasjon av de beste spillerne i de rike klubbene med høy vinn-tap andel, samt at man ville ha mindre incentiver til å utvikle unge spillere og at økt internasjonal mobilitet ville ødelegge den nasjonale identiteten som ligger i supporterkultur. Det er mye av de samme argumentene som føres i marka idag mot en Perugia-dom.

I USA fikk man en tilsvarende deregulering i spillermarkedene for de profesjonelle ligaene i 1976. En veteran-spiller hvis kontrakt hadde gått ut fikk da frihet til å velge ny klubb uten noe form for vederlag til moderklubben. Dette førte til en eksplosjon i spillerlønnene som i hovedsak skyldtes at profittmaksimerende klubber hadde brukt sin monopsonimakt til å holde lønningene nede (Scully 1999). Det har imidlertid ikke vært mulig å spore noen tendenser til økt konsentrasjon i USA som følge av dereguleringen i spillermarkedet. Spørsmålet er nå om vi kan overføre dette til europeiske forhold. Det er store forskjeller i måten de fire store profesjonelle ligaene er organisert på sammenlignet med europeisk fotball. For det første er USA ligaene sterke monopolister, unntatt fra antitrust reguleringene, liga-eierne kan begrense antallet franchise-selskap, det er ingen fri entry til markedet og klubbene har ikke frie rettigheter til å flytte til byer hvor potensiell inntjening er høyere. Det er altså stor knapphet på lag som gjør at ikke alle store byer som ønsker seg et lag får dette og denne knappheten blir brukt til å presse store utgifter på vertskommunene til stadionbygg og drift av disse som stort sett er offentlig ansvar (uten kostnadsdekning). Det er også mange reguleringer i USA som sikter mot å opprettholde konkurransesituasjonen mellom klubbene. De betydelige nasjonale inntektene fra de nasjonale TV overføringene er delt likt mellom klubbene. Det er

også slik at man har inntektsdeling fra kampene slik at små klubber med mindre publikumsoppslutning nyter godt av inntektene fra bortekampene fra de lagene som trekker godt. I tillegg kan man et drafting system som er slik at foran hver sesong er det de klubbene med svakest plassering som får velge først mellom nye spillere som ansettes i ligaen. Etter at man deregulerte spillermarkedet innførte man også et lønns-tak som en maksimumsandel klubben kan betale til spillerne i lønninger. Dette skulle bekjempe den sterke lønnsveksten og ville indirekte medføre at de rike klubbene ikke så lett kunne kjøpe opp alle de beste spillerne.

Dette skiller seg vesentlig fra Europeisk fotball som har ligaer i hvert land organisert med opprykks- og nedrykks-system med mange divisjoner og mange topplag i flere av de større byene. Det er konkurranse mellom ligaene via kampen om de beste spillerne samt via «Champions League» og UEFA cupen og f.eks i Norge også om publikumstilstrømning hvor oppmerksomheten omkring utenlandske overførte kamper begrenser interessen for den norske tippligaen. I Europa har vi derved ikke den samme monopoltilbøyeligheten og i utgangspunktet blir ligasystemet et marked i sterk konkurranse. Vi har heller ikke de samme omfordelingsmekanismene som i USA. Kulturen i Europa er heller ikke profittmaksimerende klubber, men maksimering av sportslig resultat innenfor en gitt budsjettamme (Kesenne 1999).

Vi kan derved ikke entydig overføre erfaringer fra USA til Europa og heller ikke de samme fagøkonomiske analysene som har sterke tradisjoner i akademiske miljøer i USA. I den amerikanske tradisjonen av økonomiske analyser av profesjonelt ligaspill har man sett mye på arbeidsmarkedet og hvordan monopsonimakt kan brukes til å undertrykke lønningene til spillerne (Scully 1974) og hvordan dette frie spillermarkedet kan brukes som et lite laboratorie for analyser i arbeidsmarkedet (Kahn 2000). Andre har vært opptatt av konkurranseform i profesjonelle ligaer (Noll 1999) og fremhevet betydningen av konkurrerende ligaer for å bryte opp monopolmakten. Et annet stort tema er ulike analyser av vertskommuners begrunnelse for å subsidiere slike kommersielle ligaer og hva man får igjen for disse subsidiene og hvordan man kan få bort forhandlingsmakten til ligaene for å skaffe slike subsidier (Quirk and Fort 1997). Vi skal her gripe fatt i noen av de mer generelle økonomiske analysemodellene som har vært anvendt på Amerikanske ligaer, for å forstå bedre konsekvensene av Perugia-dommen.

Gjelder Coase teorem for spillermarkedet ?

Coase teorem sier oss at i et fritt konkurrerende marked hvor vi idag har langtidskontrakter på spillerne og overgangskompensasjon mellom klubbene, så vil et bortfall av slike kontraktsrettigheter ikke endre allokering av spillerne. Den enkleste måten å forstå dette på er å se på en spiller som eksempelvis har en marginal verdi i økt inntjening i klubb A på 5 mill kr og i klubb B på 1 mill kr. Med langsiktige kontrakter fra før Perugia og Bosman- dommene vil enhver overgang mellom disse klubbene som gir mindre enn 5 mill kr i utgifter for klubb A og over 1 mill kr i inntekter for klubb B være en kontrakt som begge ville tjene på. Det vil da for rasjonelle aktører være lønnsomt å få til denne overgangen og Coase teorem foreskriver at en slik overgang vil finne sted. Det samme vil gjelde i et system med frie overganger. Klubb

A vil da kunne tilby en såvidt mye høyere lønn at denne overgangen vil finne sted. Det vil da i henhold til Coase teorem ikke være noen forskjell på de to reguleringsregimene og vi vil få den samme allokeringen av spillerne mellom klubber. Coase teorem vil derved være viktig for vurdering av Perugia-dommen fordi det vil si oss at vi ikke vil få noen konsentrasjon av de beste spillerne til de rikeste klubbene. Vi vil få samme allokering av spillerne med og uten en Perugia dom. I USA har man testet Coase teorem for om vi fikk noen endringer etter innføringen av frie spilleroverganger, Kahn 2000. Konklusjonen her er i en oppsummering av flere analyser at det i all hovedsak ikke er mulig å identifisere noe alvorlig brudd med Coase teorem. Dette betyr at man ikke har hatt signifikante tilbøyeligheter til konsentrasjon. Vi har jo påpekt at de amerikanske ligaene er såvidt forskjellige fra de europeiske at det er ikke lett å direkte overføre dette budskapet til Europa. De viktigste forutsetningene bak Coase teorem er at det er full informasjon, transaksjonskostnadene er null og at formueseffekten er null. La oss først se på forutsetningene om full informasjon. Det er grunn til å tro at et marked med forhandlinger mellom klubber vil være dominert av asymmetrisk informasjon. Det betyr at i mange tilfeller vil ikke klubbene komme til enighet om overgangen på grunn av asymmetrisk informasjon mellom partene og salg vil ikke finne sted. Dette salget fra f.eks Norge til utlandet vil lettere finne sted når vi har frie spillermarkeder fordi selgende klubb vil nå ikke være en part lenger. La oss dernest se på transaksjonskostnadene for å se om systemendring vil gi oss avvik i allokering av spillere. Hvis det er slik at vi med kontraktsbinding har hindringer for fri spillerflyt selv om det er lønnsomt, men ut fra andre motiv så vil ikke Coase teorem gjelde. Det kan være slik at man vil forhindre overgang til en konkurrerende klubb eller at man venter med salg lenger enn i fritt spillermarked for å skape sportslig ro til å oppnå sportslige resultater. Dersom kontrakthandel har transaksjonsbarrierer, så vil et fritt spillermarked gi en annen allokering.

Det er grunn til å tro at selv om analysene fra USA sier at Coase teorem her i hovedsak gjaldt etter innføring av frie spilleroverganger, så kan forutsetningene for dette være såvidt forskjellige for den norske Tippeligaen, slik at konklusjonen ikke direkte kan overføres.

Effekter fra en Perugia-dom

Vi skal først se noe nærmere på om vi kan forvente at Perugia-dommen kan ha none-effekt på den totale verdiskapingen i fotballnæringen. Total verdiskaping i fotballnæringen, avhenger av to prinsipielle faktorer; markedets (publikums) betalingsvillighet og næringens evne til å realisere denne betalingsvilligheten. Den første faktoren synes – isolert sett – upåvirkbar av det omtalte endringsforslag, publikums genuine interesse (og betalingsvillighet) endres neppe direkte av at spillerne ikke lenger kan betraktes som klubbens eiendom.

Når det gjelder næringens evne til å realisere betalingsvilligheten er spørsmålet langt mer komplisert. Den klassiske økonomisk-teoretiske begrunnelsen for at fotballklubber avviker fra andre profittmaksimerende produsenter, omtales ofte som ”uncertainties of outcome”-hypotesen (Rottenberg

1956 og Neale 1964). Denne hypotesen innebærer den enkle erkjennelse at et fotballags inntjening avhenger av eksistens av andre fotballag og at graden av spenning mellom to lag i en fotballkamp påvirker publikums interesse og dermed betalingsvillighet positivt. Litt enkelt sagt kan vi si at publikumstilstrømmingen til Lerkendal avhenger av at RBK ikke blir for gode i forhold til motstanderne. Dersom utfallet av kampen er gitt på forhånd antas dalende publikumsinteresse. En kan selvsagt diskutere validiteten av denne typen hypotese, enkelte supportere for enkelt lag i gitte kamper vil sannsynligvis hevde at de godt kan betale mange ganger normal billettpris dersom laget vinner den gitte kampen, men i det store og hele synes dette å være en rimelig og fremfor alt vel akseptert hypotese.

Det interessante spørsmål i denne sammenheng blir da: hvordan påvirkes ”uncertainties of outcome” ved en overgang fra dagens kontraktsbaserte arbeidsmarked til et normalt arbeidsmarked i fotballnæringen? Et nøkkelord i denne sammenheng er konkurransesituasjonen. Vil ”Perugia-dommen” føre til økt eller redusert konkurranse – eller sagt enklere – større eller mindre avstand mellom gode og dårlige lag.

La oss nå forsøke å kategorisere de viktigste ulike effektene som trer i kraft ved en overgang til et fritt arbeidsmarked i fotballnæringen og diskutere disse i relasjon til spørsmålet om fotballnæringens evne til å realisere publikums betalingsvillighet eller spørsmålet om økende eller minkende konkurranse. Effektene er oppsummert nedenfor:

- Arbeidsmarkedseffekten
- Formueseffekten
- Inntektseffekten
- Strukturelle effekter

Arbeidsmarkedseffekten innebærer overgang fra et kontraktsregulert arbeidsmarked til et «fritt» arbeidsmarked og vil normalt lede til økt konkurranse mellom lagene. Dette kan begrunnes enkelt ved følgende resonement. Hensikten med et kontraktsbasert arbeidsmarked er populært framstilt som små klubbers mulighet til å få igjen investeringer knyttet til utvikling av unge spillere. Men, dette er slett ikke den eneste og definitivt ikke den viktigste effekten. Et kontraktsbasert arbeidsmarked gir nemlig de rike klubbene mulighet til å lukke gode spillere inne over lange perioder og dermed kontrollere konkurrerende klubbers mulighet for å kjøpe spillerne tilbake. Dersom Manchester United ikke ønsker å selge Ole Gunnar Solskjær blir han heller ikke solgt. Et kontraktsbasert arbeidsmarked innebærer altså en situasjon der to aktørgrupper må godkjenne en overgang, spillere og klubber. Denne dualiteten vil rimeligvis lede til færre overganger og dermed generelt mindre mobilitet enn motstykket – et fritt overgangsmarked der spilleren har full kontroll over eget valg av arbeidsgiver. Det «gamle» systemet gir altså de rike klubbene mulighet for (i prinsippet) å holde de beste spillerne tilbake i klubben, altså en form for monopolisering. I et nytt system kan vi forvente økt mobilitet hvor spillerne lettere kan finne frem til hvor de skaper det beste sportslige resultat og klubbene blir i mindre grad hengende med spillere i langtidskontrakter som ikke har «slått til» og som det er vanskelig å bli kvitt. Dette er selvsagt hovedpoenget med EUs reaksjon mot dagens ordning. Redusert arbeidskrafts-

mobilitet og monopolisering er sjelden gode egenskaper i økonomiske markeder.

Formueseffekten innebærer at verdien av lagenes spillerbeholdninger umiddelbart blir nedskrevet til 0. Historiske spillerkjøp skifter umiddelbart karakter fra "investeringer" til «sunk cost».

Inntektseffekten er knyttet til begrepet *netto-transfer-balanse*. Dette begrepet defineres gjerne som et lags samlede spillersalg minus -kjøp over en gitt periode, og vil for noen klubbens vedkommende være positivt og for andre negativt. Klubber med positiv netto-transfer-balanse vil altså netto tjene penger på spillersalg. I den norske tippeligaen (inneværende sesong) hadde alle klubbene positiv netto transfer-balanse med en samlet kapitaltilførsel på ca. 130 mill. NOK, mens samlet negativ netto transfer-balanse for de 14 største europeiske klubber var på 6,5 mrd kroner (Hervik, Ohr og Solum, 2000).

Strukturelle effekter innebærer endringer i antall lag, ligaser turneringer etc. som følge av forslaget.

La oss nå forsøke å vurdere hvilken virkning de ulike effektene vil ha på konkurransesituasjonen i fotballnæringen. Arbeidsmarkedseffekten vil, som antydnet ovenfor, isolert sett ha klare ikke-temporære konkurranseøkende effekter. Klubber med komparative fortrinn av en eller annen art vil over natten få tilgang til hele det europeiske spillermarkedet og dermed enklere kunne realisere sine komparative fortrinn. Dette momentet fremheves i litteraturen av Ross (1999): «As a matter of economic theory and actual experience, unfettered «free agency» actually promotes, rather than hinders, competitive balance by facilitating the quick improvement of mediocre clubs.» Formueseffekten vil ramme alle, men klart ramme de sterkeste mer enn de svake. Real Madrid har eksempelvis en gjeld på ca. 2 mrd. kroner. Den samlede verdi av spillerstallen (med dagens overgangssystem) utgjør sannsynligvis et tall i samme størrelsesorden noe som selvsagt er en hovedårsak til at Real Madrid har kunnet lånefinansiere sin drift så aktivt. Perugia-dommen vil med øyeblikkelig virkning redusere egenkapitalen i Real Madrid med verdien av spillerstallen, og ledelsen i klubben samt kreditorene bør være svært opptatt av at dagens overgangssystem beholdes. Det synes derved som formueseffekten rammer de store hardere enn de små; altså bedret konkurransesituasjonen.

Inntektseffekten vil like klart favorisere de større klubbene med negativ netto-transfer-balanse, altså en konkurransehennende virkning.

De strukturelle effektene kan virke i begge retninger, de konkurranseøkende effektene diskutert ovenfor, kan lede til økende nyetableringer av klubber, men de konkurranseøkende effektene vil også kunne lede til nedlegging av klubber. Imidlertid vil dette etter all sannsynlighet være temporære effekter og det bør være rimelig å anta at disse i mindre grad vil ha langsiktige virkninger.

Som diskusjonen ovenfor skulle antyde, innebærer den første åpenbare konklusjonen som kan trekkes, kompleksitet. Uten mer dyptgående analyse av sammenhenger og størrelse av de ulike virkningene, er det slett ikke mulig å avgjøre sikkert hvordan konkurranseforholdene påvirkes.

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 etterhvert 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 (Quirk and Fort 1997). 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 resultat, som blir viktigste parametre 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 såvidt hevder seg i ligaens nedre halvdel. Det er den klubben som kan oppnå den høyeste forventede inntektsvekst fra denne enkeltspilleren vi nå betegner 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 truslen med å kunne 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 der-

ved veltes hele inntjeningen over på lønningene til kvalitets-spillerne.

Jo friere og lettere overgangene er, og jo større konkurran- sen blir om enkeltspillerne, jo lettere vil man se denne over- veltingsmekanismen. 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 hvilken maksi- mal 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 forhand- lingsmakt.

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 kvalitetspillere som her mindre inntjeningspotensiale, vil lett komme til å velte hele sin inntjening over i spiller- lønninger. Dette er en mekanisme som trer i kraft hvis marke- det 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 be- høver å velte all inntjening over i lønn til spillerene. Hvis markedet utvikles ytterligere, vil det være slik at flere klubber samtidig vil konkurrere om kvalitetsspillerne. Et effektivt fun- gerende 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 margi- nal inntjening fra den klubben som har det høyeste inn- tjeningspotensialet og den klubben med det nest høyeste marginale inntjeningspotensialet. Kvalitetspillerne 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 kvalitetspillerne 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 tenden- ser til at vi vil se at markedskreften 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. Kvalitetspillerne som disse klubbene vil beholde, må de betale lønn helt opp mot smerte- grensen 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 kvalitetspillerne. Vi kan også omtale dette slik at i et marked av denne typen så er det spillerene selv som vil høste «fotballrenten» som i andre næringer omtales som grunn- renten, 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 maksi- mal marginal inntjening og derved det maksimale lønns-

nivået til spilleren. Nå blir det lett beste klubb eller den med høyest økonomisk potensiale i Norge som definerer nest høyest 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 utav det med å ha en mellomperiode i norske toppklubber før man går ut. Dette demper lønns- presset, og kan være et middel til å begrense «skadevirk- ningene» på det norske lønnsnivået for de nest beste klub- bene. Det er imidlertid grunn til å tro at frie spillerovergang- er ved en Perugia-dom vil medføre at flere topp spillere i Norge raskere vil søke ut, drevet av lønns-gapet mellom norske og utenlandske klubber.

Perugia- dommens inntektseffekter

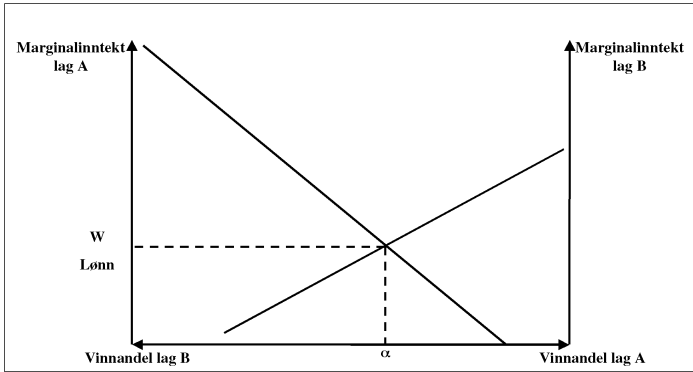
Foran har vi diskutert hvordan den totale verdiskapning i fotballnæringen kan påvirkes av en Perugia-dom. Hoved- konklusjonen var at vi med rimelig grad av sannsynlighet kan påstå at fotballnæringens verdiskapning ikke påvirkes negativt med mindre vi får en forverring av konkurranse- situasjonen. Formueseffekten vil forverre klubbenes øko- nomi umiddelbart, men vil trolig påvirke konkurransesitua- sjonen til å bedre denne. Det samme vil arbeidsmarkeds- effekten. Inntektseffekten vil virke til å forverre konkur- ransesituasjonen og vi skal drøfte denne nærmere i dette kapittelet og om denne kan være sterkere enn de to andre effektene på lang sikt. Når vi nå i dette avsnittet skal vurdere inntektseffekten mer inngående, må vi ta hensyn til en svært viktig tilleggsfaktor – lønn.

Klassisk teori for lønnsdannelse i denne typen markeder er utviklet av E-Hodiri og Quirk (1971) og senere videre- utviklet av Fort og Quirk (1997) og Rascher (1997). Den enkleste utgaven av disse modellene anvender kun to lag og denne versjonen burde holde for de resonnementer vi ønsker å gjøre her. Modellen illustrert i figur 1 tar utgangspunkt i to marginalinntekstkurver forskjellige for hvert av lagene. Vi antar at ett av lagene er «rikt», lag A - negativ netto transfer- balanse – og det andre «fattig», lag B – positiv netto- transferbalanse. Skjæringen mellom disse kurvene gir like- vektsutfallet og bestemmelse av både lønnsnivå og vinn-tap andel.

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 (Rascher 1997). Vi antar at inn- tektene fra hjemmekampene varierer positivt med vinn/tap andelen slik denne er illustrert med marginale endringer i figur 1. Vi antar videre at profittmotivene dominerer lagene og at spillerne fritt kan selge seg selv til dem som byr mest. Dersom lagene maksimerer sportslig suksess istedet for profitten vil ikke konklusjonene endres, men vi vil få et høyere lønnsnivå (Kesenne 1999).

I figur 1 har vi vist at inntjeningen for lag A ligger over den for lag B for enhver vinn/tap andel som følge av forut-

Figur 1. Fritt spillermarked med lønnsdannelse og vinnandel (konsentrasjon)

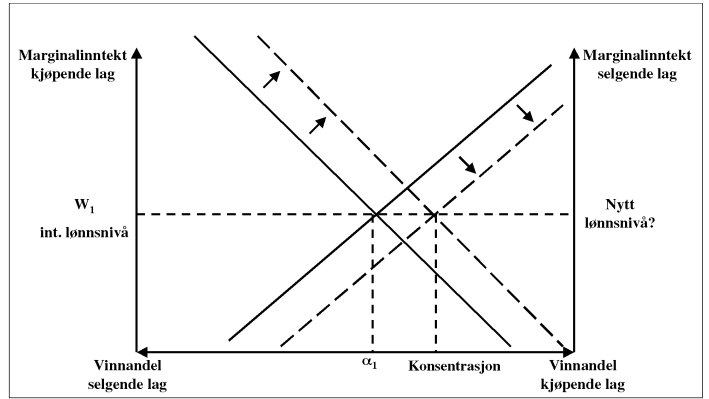


setningen om høyere inntjeningspotensiale for lag A.

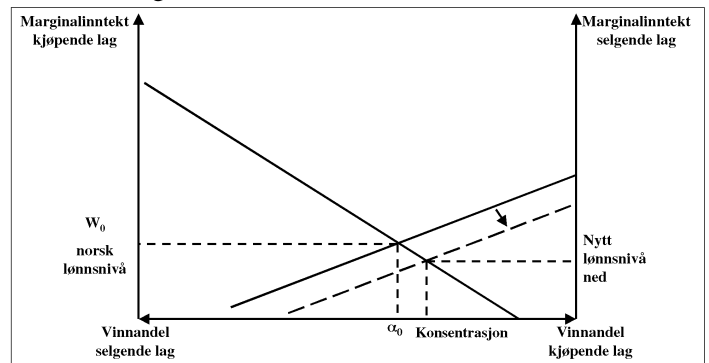
Marginalinntektskurven for lag B blir nå en stigende kurve i dette diagrammet, mens den er fallende for lag B. Resultatet av det vil være at lønningene til spillerne vil bli budt opp til det punktet hvor en ekstra vinn/tap andel (en enhet) vil koste hvert lag w kroner som indikert på den vertikale aksene. 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 tilpasse kjøp av spillere til sin marginale inntjening og kjøpe spillere så lenge det er lønnsomt. Profittmaksimerende adferd vil nå implisere at hvert lag vil styrke sin konkurranseposisjon ved spillerkjøp opp til det punktet hvor tilleggssinntekten 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 figur 2 og 3 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 figur 3, Norge, kan vi nå anta at lag A er Rosenborg og lag B Brann. Markedslikevekten viser at Rosenborg vil vinne brottdelen av kampene a_0 og at lønnsnivået vil ligge på w_0 . For den internasjonale lønnsdannelsen kan vi nå tenke oss at lag A er Manchester United og at lag B er Newcastle. Dette er illustrert i figur 2. På grunn av mye høyere inntjeningspotensiale på fotball i England, får vi nå et høyere lønnsnivå w_1 og vi finner tilsvarende tilbøyelighet til konsentrasjon a_1 hvor Manchester United vinner brottdelen 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 f.eks Rosenborg skulle spille mot Manchester United så vil samlede lønnsutgifter for disse klubbene være rundt 40 mill kr mot 500 mill 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

Figur 2. Internasjonalt marked for fotballspillere med og uten langtidskontrakter



Figur 3. Norsk marked for fotballspillere med og uten langtidskontrakter



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.

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 overgangsbetrag 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 omfordes.

Figur 2 og 3 illustrerer nå også disse effektene med skift i kurvene og nye markedslikevekter. 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 lønnssevne 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 2 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 annen tolkning er at også Newcastle er en klubb som har negativ netto transfer balanse. En hovedkonklusjon vi kan forvente fra markedet i England er altså økende konsentrasjon og at lønnsnivået til spillerne vil øke.

I figur 3 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. 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 konsentrasjon. Rosenborg vil vinne en enda større andel av kampene sine som følge av dette nye markedsspillet. Siden Tippeligaen har en omsetning på 509 mill kr i 1999 og en netto tilførsel av inntekter ved spiller-salg på 130 mill kr, så kan vi forvente at lønningene må falle relativt mye i Norge (Hervik, Ohr og Solum 2000). 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 lønns-gapet 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. På den andre siden vil det også være lettere å få tilbake de spillerne som ikke lykkes med å spille i utenlandske klubber. 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 3 at et ytterligere skift for Rosenborg-kurven vil føre til ytterligere konsentrasjon.

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 idag 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 i marginalinntektskurvene 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 trolig være sterkere i det internasjonale markedet fordi her vil formuestapet være sterkere. Det vil også være størst skifte for de rikeste klubbene som vil sitte med den dyreste spillerstallen som blir nedskrevet til null.

Inntektseffekten 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 inntektseffekt 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 mill kr i 1999, 4 klubber på over 5 mill kr og 5 klubber mellom 0 og 5 mill kr. Samlet ble Tippeligaen tilført netto 130,9 mill kr ved kjøp og salg av spillere i 1999 (før andeler til 3. klubber, agenthonorarer og andre salgs-/kjøpskostnader). Den største inntektseffekten er derved det samlede inntektstapet for Tippeligaen og omfordeling mellom klubbene, og i mindre grad de midlene som tilflyter lavere divisjoner.

Den samlede økonomiske virkning for klubbene blir summen av de mange effektene som delvis trekker i forskjellige retning. Den tapte formuen og tapte inntekter for de som har hatt betydelige transferinntekter, blir den mest åpenbare negative økonomiske effekten. 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. Vi kan 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 mill kr av en omsetning på 509 mill 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.

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 overfor 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 marke-

det vil gi grunnlag for å øke inntjeningen og finne balanse mellom inntekter og utgifter på lang sikt.

Foran har vi konkludert med at strukturelle effekter kan virke begge veier – konkurranseøkende og – hemmende. Disse er antagelig også av temporær karakter og vil neppe spille en avgjørende rolle i lønnsdannelsen. Arbeidsmarkeds-effekten vil ha en virkning motsatt inntektseffekten ettersom en naturlig tolking innebærer negativt shift i det «rike» lagets og et positivt shift i det «fattige» lagets marginalinntektskurver. Dette leder trolig til konkurranseendringer i favør av de «fattige» lag, mens lønnseffekten igjen er usikker, både økning og reduksjon i lønnsnivået er mulig.

I lønnsdannelsesdiskusjonen har vi argumentert ved hjelp av likevektsmodeller. En prinsippal forutsetning for slike modellens validitet, er full *informasjonssymmetri*. Det synes rimelig åpenbart at *informasjonsasymmetri* eksisterer i fotballoverganger. Med denne termen mener vi det banale faktum at en klubb som selger en spiller (og spilleren selv) etter alt og dømme vet mer om spillerens kvalitet en den kjøpende klubb. En ekstra kompliserende faktor er klart spillers kollektivitet som innebærer at ikke bare spillerens fotballfaglige, men også andre kvaliteter kan spille en avgjørende rolle for hvorvidt en enkelt spiller bidrar positivt i et lag. En velkjent effekt av informasjonssasymmetri er såkalt «adverse-selection» (Akerlof 1970). Poenget her er at dersom en kunde ikke kjenner kvaliteten til et produkt vil produktprisen måtte være uavhengig av kvaliteten. Dersom en fotballklubb står i valget mellom å kjøpe spiller A eller spiller B, der A eller B (og ikke begge) er den riktige spiller for klubben, men denne informasjonen er ukjent, vil det ha den effekt at kjøperklubb må tilby gjennomsnittspris for spilleren og ettersom den søkte spiller faktisk er verdt mer enn gjennomsnittsprisen (noe som spiller selv eller selgerklubb vet, men ikke kan kommunisere til kjøperklubb) vil dette resultere i en økende immobilitet (markedssammenbrudd). Et kontraktsbasert arbeidsmarked vil klart ikke være gunstig under eksistens av «adverse selection». Ettersom klubbene har følt seg tvunget til å skrive langsiktige kontrakter med spillerne vil den negative «adverse selection» effekten forsterkes. Det er også grunn til å tro at denne effekten kan ha hatt en lønnsdrivende virkning ettersom en «mislykket» og dyr spiller (høy lønn) vil danne ramme for lønnsfastsettelsen for andre spillere i klubben. Bortfall av langsiktige kontrakter vil ikke løse problemer med informasjonssasymmetri i fotballnæringen, men det vil gjøre de negative virkningene mindre ettersom det nå blir enklere for en klubb å kvitte seg med en spiller som ikke passer inn. Økt mobilitet via bortfall av kontrakter innebærer altså ikke bare økt konkurranse klubbene i mellom, men også økte muligheter for klubbene for tilpasning av en dynamisk korrekt spillerstall. Denne argumentasjonen bør heller ikke undervurderes i relasjon til lønnsdannelsen ettersom dagens situasjon innebærer stor infleksibilitet med hensyn til utskiftning av spillere på kort sikt.

Oppsummering

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 formues-effekten vil ha på konsentrasjonsgrad, men trolig vil den virke til å dempe graden av konsentrasjon siden de rike klub-

bene sterkest vil merke formueseffekten. Arbeidsmarkeds-effekten vil ha en tilsvarende effekt. På lengre sikt vil denne formueseffekten avta og endringene i markedet vil domineres av det vi har omtalt som inntektseffekten. Inntektseffekten vil også ha virkning på kort sikt. Konsekvensen av at omfordeling av inntekt mellom klubber ved spilleroverganger faller bort, er at lønnsnivået vil gå opp i rike ligaer som har hatt netto utgifter på spilleroverganger (som Premier League), og gå ned i fattige ligaer som har hatt netto inntekter ved spillersalg (som Tippeligaen). Dette betyr isolert sett at vi kan forvente at vi får et enda større lønns-gap mellom den norske ligaen og den engelske. Vi vil også se tilbøyeligheten til økende konsentrasjon. Dette kan motvirkes med tiltak for inntektsumfordeling som vi har det i USA. For Rosenborg kan det bety at det blir enda vanskeligere å holde på de beste spillerne for å hevde seg i Champions League siden lønns-gapet blir større til det internasjonale nivået og spillerne ikke kan låses i kontrakt. På den andre siden vil det også være lettere å hente spillere som ikke har lyktes i sitt utenlandsspill hjem igjen. Rosenborg vil også kunne rekruttere enda bedre i Norge, fordi lønns-sevnen til de andre klubbene vil gå ned. Det kan også tenkes at det blir vanskeligere for norske spillere å få gå til utlandet fordi ett av Norges fortrinn har vært at overgangssummene fra norske klubber har vært lave i forhold til mange utenlandske klubber. Dette kan gjøre det relativt sett mindre attraktivt for utenlandske klubber å søke talenter i Norge når de ikke lenger må betale for overgangene. Et fritt spillermarked vil også medføre at man lettere vil kunne se at klubber i medvind får lettere rekruttert gode spillere, og at vi derved også kan få lettere skifte av klubber i toppen på de nasjonale ligaene. ■

Referanser:

- Dobson, S. And Goddard, J. (1998): Performance, revenue and cross subsidization in the Football League, 1927-1994. *Economic History Review*, LI,4(1998), pp. 763-785.
- El-Hodiri, Mohamed and Quirk, James (1971): An Economic Model of a Professional Sports League. *Journal of Political Economy*. Vol 79, no 6, 1971.
- Fort, Rodney and Quirk, James (1997): Introducing a Competitive Economic Environment into Professional Sports. *Advances in the Economics of Sport*, Volume 2, pages 3-26, 1997.
- Gratton, C. And Taylor, P. (1991): *Government and the Economics of Sport*. Longman UK 1991.
- Hervik, Arild, Ohr, Frode og Solum, Nils Henrik (2000): *Tippeligaen 1999. Økonomiske nøkkeltall. Møreforskningsrapport M 0014*. Molde 2000.
- Hoehn, Thomas and Szymanski, Stephan (1999): The Americanization of European Football. *European Football. Economic Policy* April 1999, CEPR, 1999.
- Kahn, Lawrence M. (2000): The Sports Business as a Labor Market Laboratory. *Journal of Economic Perspectives*. Volume 14, Number 3.
- Kesenne, Stephan and Jeanrenaud, Claude (1999): Introduction. *Competition Policy in Professional Sports. Europe after the Bosman Case*. Standaard Editions Ltd, Antwerpen, Belgium.
- Kesenne, Stephan (1999): Player Market Regulation and Competitive Balance in a Win Maximizing Scenario. In *Competition Policy in Professional Sports*. Standaard Editions Ltd, Antwerpen, Belgium.
- Noll, Roger (1999): Competition Policy in European Sports after the Bosman case. In *Competition Policy in Professional Sports*. Standaard Editions Ltd, Antwerpen, Belgium.
- Quirk, J. (1973): *An Economic Analysis of Team Movements in*

- Professional Sports. Law and Contemporary Problems 38 (Winter – Spring): 42-66.
- Quirk, J. and Fort, R.D. (1997): Pay dirt. The business of professional team sports. Princeton University Press. New Jersey 1997.
- Rascher, Daniel (1997): A Model of Professional Sports League. Advances in the Economics of Sport, Volume 2, pages 27-76 1997.
- Ross, Stephen S. (1999): Restraints on Palyer Competition that Facilitate Competition Balance and Player Development and their Legality in the United States and in Europe. In Competition Policy in Professional Sports. Standaard Editions Ltd, Antwerpen, Belgium.
- Rottenberg, S. (1956): The baseball Players' Labour Market. Journal of Political Economy 64 (June) 253- 256.
- Scully, Gerald W. (1999): Free Agency and the Rate of Monopsonistic Exploitation in Baseball. In Competition and Policy in Professional Sports. Standaard Editions Ltd, Antwerpen, Belgium.
- Sloane, P (1971): The Economics of Professional Fotball: The Football Club as Utility Maximizer. Scottish Journal of Political Economy 1971.
- Szymanski, Stephan and Kuypers, Tim (1999): Winners and Losers. The business Strategy of Football. Penguin Books 2000.



Tekst
som ikke er i bruk

Deregulering av fotballnæringen
Av professor Arild Hervik, Møreforskning Molde,
førsteamanuensis Kjetil Haugen, Høgskolen i Molde,
forsker Frode Ohr, Møreforskning Molde og
doktorgradstipendiat Nils Henrik Solum, Handelshøyskolen BI