

JACEK TITTENBRUN

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

DOI: 10.26485/PS/2017/66.2/2

ZBIOROWY WYMIAR WŁASNOŚCI W FUTBOLU¹

Streszczenie

Przedmiotem szkicu są stosunki ekonomicznej własności w dziedzinie zawodowego futbolu, ze szczególnym uwzględnieniem ich kolektywnego czy uspołecznionego wymiaru. Jakkolwiek bowiem kluby piłkarskie pozostają zasadniczo własnością prywatną (najbardziej znaczącym wyjątkiem od tej reguły jest własność wspólna w formie posiadania przez grupy kibiców), to na owe stosunki nakładają się relacje wyrażające uspołeczniony czy kolektywny charakter posiadania. Mają one doniosłe konsekwencje dla wielu zagadnień tradycyjnie rozważanych w szczególności przez ekonomikę sportów zespołowych; okazuje się, że o ile maksymalizacja zysku jako cel działalności klubów sportowych nie najgorzej przylega do sytuacji panującej w sporcie amerykańskim, o tyle w Europie na pierwszy plan wysuwa się cel maksymalizacji wyniku sportowego.

Słowa kluczowe: własność ekonomiczna, futbol (piłka nożna), futbol amerykański, niepewność wyniku

Kiedy biegli już tak mniej więcej przez pół godziny, Dodo nagle krzyknął: „Koniec wyszyciu!”, na co wszyscy zgromadzili się wokół niego i tłocząc się jeden przez drugiego, dopytywali: „Ale kto wygrał?” Na to pytanie Dodo nie potrafił udzielić odpowiedzi bez głębokiego namysłu. W tym celu usiadł, przytykając palec do czoła (w pozie w jakiej zwykle portretuje się Szekspira), podczas gdy pozostali zastygli w milczącym oczekiwaniu. W końcu Dodo rzekł „Wszyscy zwyciężyli i wszyscy muszą dostać nagrody”.

[*Alicja w krainie czarów*, rozdział 3 – tłum. J.T.]

* Prof. zw. dr hab., Wydział Nauk Społecznych, Instytut Socjologii; e-mail: jacek@amu.edu.pl

¹ Tekst zawiera z konieczności pewne szkicowe jedynie ujęcie problematyki, szersze i bardziej pogłębione opracowanie zawiera książka autora [Tittenbrun 2016].

WSTĘP

W zakresie nauk społecznych zajmujących się sportem nie został przewyżniony sztuczny i sztywny podział pracy między ekonomią a socjologią, odzwierciedlający bariery stawiane między tymi dyscyplinami zwłaszcza przez ekonomistów, przez lata doradzających socjologom zawężanie swego pola widzenia do takich kwestii, jak rodzina, ubóstwo, dewiacja itd. Z opóźnieniem, jak wiadomo, socjologowie odrzucili w końcu ten intelektualny paternalizm, podejmując za pomocą swoich narzędzi rdzennie ekonomiczne problemy. Tymczasem w literaturze dotyczącej sportu nadal przeważa pogląd ograniczający „wkład socjologii sportu” do problematyki „kulturowych interpretacji futbolu” [Grant 2007]. Własność, którą zamierzamy zająć się w tym szkicu, jest niewątpliwie zjawiskiem ekonomicznym, a dokładniej – z korektą wniesioną przez socjologa – socjoekonomicznym.

SOCJOEKONOMICZNE UJĘCIE WŁASNOŚCI JAKO RENTY

Własność w znaczeniu ekonomicznym, lub lepiej: socjoekonomicznym – jako że z socjologicznego punktu widzenia wszelkie stosunki ekonomiczne są zarazem stosunkami społecznymi – stanowiąca kluczową kategorię analityczną niniejszej pracy, może być pojmowana jako renta. Konieczne jest w tym miejscu zastrzeżenie, w pełniejszej postaci naświetlone w innych publikacjach autora (do obecnej zwięzłości zmuszają nas standardowe limity objętości artykułu). Jakkolwiek bowiem powyższe pojęcie, które można także w przybliżeniu rozumieć jako darmowe bądź gratisowe korzyści albo niezarobiony dochód, posiada pewne cechy wspólne z kategorią renty ekonomicznej znaną w teorii neoklasycznej, to jednak dzielą je również poważne różnice, polegające z jednej strony na nierealistycznych założeniach przyjmowanych przez ekonomię neoklasyczną, a z drugiej – na bogatszym treściowo ujęciu właściwym strukturalizmowi socjoekonomicznemu, czyli wypracowanej przez autora niniejszego tekstu ogólnej teorii społeczeństwa jako całości, której częścią jest m.in. wspomniana rentowa koncepcja własności. O jej wartości decyduje fakt, iż – zachowując spójność teoretyczną i pojęciową – czerpie z dorobku myślicieli na pierwszy rzut oka reprezentujących bardzo różne tradycje intelektualne, jak: Karol Marks, Emil Durkheim, Georg Simmel, Ronald Coase, a w swej części dotyczącej siły roboczej – Talcott Parsons.

Dalsze partie tekstu można odczytywać jako próbę wykazania, że wyżej wspomniane ramy teoretyczne pozwalają na skuteczne i owocne ujęcie problematyki stanowiącej przedmiot zainteresowań ekonomiki sportu, w tym sportów drużynowych. Tekst dotyczy naturalnie tylko części tej problematyki – wiążącej

się z kolektywnymi czy uspołecznionymi w określonym zakresie stosunkami własności właściwymi piłkarstwu. Przedmiotem naszych analiz będzie zatem najpopularniejsza dyscyplina sportu na świecie – w 2006 roku na całym świecie w rozgrywkach brało udział 265 milionów zawodniczek i zawodników oraz 5 milionów sędziów należących do 207 lokalnych związków zrzeszonych w FIFA. Również w Polsce futbol jest niezwykle popularny – wystarczy powiedzieć, że w sezonie 2012/2013 mecze ekstraklasy oglądało na stadionach 50 mln widzów [Biszof i in. 2013: 138].

Analiza koncentruje się na piłkarstwie zawodowym, w jakim dominuje – nie bez istotnych wyjątków – model prywatnej własności klubów, w którym można dalej rozróżnić model giełdowy, tj. w czystym przypadku, rozproszonej własności kapitału akcyjnego oraz własności skoncentrowanej w ręku indywidualnych bądź instytucjonalnych inwestorów. Odrębny przypadek stanowi model nadreński, w którym większość własnościowych udziałów należy do grupy kibiców zrzeszonych w stowarzyszeniu non-profit. Własność tego typu występuje także w innych ligach, w tym angielskiej i hiszpańskiej – na takich właśnie zasadach funkcjonują m.in. dwa spośród najbogatszych klubów świata – Real Madryt i Barcelona.

Teza o maksymalizacji zysku nie najlepiej opisuje cel działalności klubu piłkarskiego, który dokładniej oddaje formuła maksymalizacji użyteczności, podlegająca ograniczeniu finansowej wypłacalności [Dobson, Goddard 2001: 8]. Ten ostatni cel szczególnie trafnie zdaje się odpowiadać klubom w posiadaniu kibiców [Sandy i in. 2004: 11], którzy wówczas zazwyczaj traktują obiekt swej własności nie tyle w kategoriach pomnażania kapitału, ile pomnażania satysfakcji, traktując zatem to, co wedle podręczników ekonomii powinno być uznawane za własność prywatną, jak własność osobistą, tj. pod kątem nie zysku czy zarobku, lecz zaspokajania swoich potrzeb – racjonalności substancjalnej, a nie formalnej, w terminologii Maxa Webera.

Społeczne zakotwiczenie dyscypliny sportowej pozwala wyjaśnić m.in. to, co ekonomicznie rzecz biorąc, stanowi brak racjonalności przejawiający się w zbyt dużej w Europie liczbie klubów w stosunku do liczby potencjalnych widzów [Sandy i in. 2004: 22–23]. Problem dodatkowo pogłębia brak takich jak w Ameryce terytorialnych monopolii (owe lokalne monopole opierają się na zasadzie wyłączności licencji czy koncesji, o jakiej jest mowa niżej), co ostatecznie skutkuje tym, że większość ośrodków miejskich ma po więcej niż jednym klubie (w Anglii jedynym terenem względnie dziewiczym pozostała Kornwalia, gdzie największą popularnością cieszy się rugby). Z wymogami racjonalności ekonomicznej koliduje jednak racjonalność społeczna w wydaniu kibiców, którzy generalnie bronią istnienia każdej drużyny. Spotykany w gospodarce mechanizm

koncentracji w postaci fuzji w futbolu ma małe zastosowanie; jedyny przykład udanej fuzji to Inverness Caledonian Thistle [Grant 2007]. Na przeszkodzie szerszego stosowania tego mechanizmu stoją nie tylko przepisy prawne zabraniające dualnej własności, ale ponownie te same względy społeczne. Praktycznie rzecz biorąc, każda fuzja równoprawnych podmiotów okazuje się de facto przejęciem słabszego partnera. Nic dziwnego, że sympatycy takich jednostek protestują przeciwko zakusom silniejszych konkurentów, obawiając się, że ich klub zostanie połknięty przez bardziej zasobnego rywala. Ich opozycja, zasadzająca się na wielokrotnie przywoływanym w literaturze przywiązaniu do marki, rozciąga się także na własność stadionów, jakiej nie chcą z nikim dzielić. Nie te różnice jednak są przedmiotem poniższych rozważań². Wskazane powyżej uspołecznienie własności ma w futbolu niejedno oblicze; ważnym aspektem jest rola państwa oraz gmin/miast w finansowaniu zwłaszcza obiektów infrastruktury (co wszak stanowi konieczny warunek odbywania się widowisk piłkarskich).

W Polsce od wielu lat obserwujemy sytuację, w której kluby piłkarskie zarówno z wyższych lig, jak i niższych bez wsparcia finansowego ze strony sponsorów, państwa, samorządów lokalnych „nie utrzymałyby się na rynku” [Wyszyński 2013]. W roku 2012 tylko jeden klub – Piast Gliwice – osiągnął zysk, przy czym stało się to wyłącznie dzięki wysokiej dotacji miasta Gliwice, jego prawnego właściciela. Wszystkie pozostałe kluby wygenerowały straty [Biszof i in. 2013: 49].

Jednak futbolowe stosunki własności podlegają także uspołecznieniu na mniejszą skalę, ograniczającą się do określonych zbiorowości. Rola, jaką w piłkarstwie – bez zasadniczego podważania dominującej własności prywatnej – odgrywają stosunki o charakterze ponadindywidualnym zasadza się, w największym skrócie, na dwóch podstawowych atrybutach piłki nożnej, która jest, po pierwsze, sportem zespołowym, a po drugie, cieszącym się masową popularnością, prowadzącą w wielu wypadkach do ukształtowania się szczególnych więzi emocjonalnych między danym klubem a jego kibicami. Można to wyrazić, odwołując się do modnej od pewnego czasu wśród ekonomistów idei „przeżycia” [Levitt 1983; Wolf 1999], odnoszącej się do szczególnego rodzaju konsumpcji pewnego rodzaju usług³. Wspomniani ekonomiści traktują owe „experiences”

² Inne niezbędne zastrzeżenie dotyczy pozostawienia w zasadzie poza obrębem analizy własności siły roboczej zawodników i ograniczenia się do własności kapitału ulokowanego w tej specyficznej sferze usług.

³ Ilustracji splatania się duchowych i materialnych aspektów i właściwych stosunkowi sympatyków do swej drużyny dostarcza Ruch Chorzów, który często organizował promocje dla najmłodszych i oferował bilety dla nich za złotówkę. Niebiescy, jako jeden z dziewięciu zespołów,

jako coś totalnie jakościowo odmiennego od efektów spożycia usług, co opiera się na błędzie *pars pro toto* – traktowaniu pewnej klasy zjawisk jako modelowego wzorca, z dogmatycznym założeniem, że inne fenomeny, nawet spełniając rdzenne kryteria danej kategorii, nie przynależą do niej. Podobnym brakiem dialektyczności są obciążone rozważania W. Granta [2007], który roztrząsa problem, czy kibiców piłkarskich należy traktować jako „sympatyków” (kategoria nieekonomiczna), czy konsumentów. Jest to bardzo sztuczne i nieporadne ujęcie. Właściwsza wydaje się socjoekonomiczna interpretacja danej kategorii, pozwalająca dostrzec, że owe „nieekonomiczne” czy społeczne właściwości jednostek składających się na środowisko sportowej publiczności przejawiają się jako parametry ekonomiczne – determinujące ekonomiczną specyfikę danej zbiorowości konsumentów w stosunku do konsumentów wielu innych towarów rynkowych. Owa swoistość polega na nieelastyczności popytu sprawiającej, że kibice chcąc nie chcąc przystają np. na wysokie marże nakładane na pamiątki klubowe, wysokie ceny artykułów żywnościowych sprzedawanych na stadionie ich ukochanej drużyny itp., a wszystko to w imię przywiązania do klubu korzystającego finansowo (i tym samym własnościowo) z tej renty lojalności. Wspomniana nieelastyczność cenowa konsumentów usług piłkarskich jest uwarunkowana przede wszystkim społecznie; teoretycznie niezadowolony kibic (w Anglii może on płacić za wstęp na stadionowe trybuny nawet cztery razy tyle, co w innych czołowych ligach europejskich) może zmienić drużynę, przerzucić się na inną dyscyplinę sportu, poprzestać na kontemplacji rozgrywek na ekranie telewizora w zaciszu domowym itp., ale hipoteza ta nie bierze pod uwagę, że w piłce nożnej zbiorowa jest nie tylko sama gra, lecz i proces kibicowania – bardzo często na trybunach zasiadają obok siebie starzy znajomi (regularnie spotykający się tam jako posiadacze karnetów) z jednego osiedla bądź ulicy, którzy przed i/lub po meczu wymieniają komentarze na jego temat w lokalnym pubie czy barze. Jednostka uczestniczy w widowisku piłkarskim nie jako indywiduum, lecz jako członek większej grupy społecznej.

Wspomniana wyżej nieelastyczność popytowa służy za podstawę zawłaszczania środków należących do konsumentów, jakie przepływają do zawodników, ich agentów oraz właścicieli klubów [Grant 2007]. Rola, jaką w powstaniu drużyny

rozgrywają swoje spotkania w strojach Adidasa, a obowiązkiem kibica z Chorzowa jest ubieranie się w barwach swojej ukochanej drużyny na każdy mecz. Ruch sprzedał 798 sztuk koszulek meczowych. W asortymencie produktów klubowych znajduje się najprawdopodobniej największa spośród wszystkich klubów ekstraklasy liczba gadżetów, tj. 360. Ceny wahają się od 2 PLN za okolicznościową niebieską kartę do 269 PLN za klubowy dres. Za koszulkę Niebieskich trzeba zapłacić 169 PLN [Biszof i in. 2013: 138].

na poziomie, odgrywają nie tylko takie składniki siły roboczej posiadanej przez piłkarzy, jak talent czy umiejętności, ale i ich doświadczenie, nabywane z każdym ligowym sezonem, tzw. zgranie się, wskazują na doniosłość zespołowości w sportach drużynowych⁴. Aby powstała klasowa drużyna piłkarska, musi zostać urzeczywistniony cały zespół relacji organizacji, koordynacji, podziału pracy, praktycznego zastosowania wiedzy naukowej, by wymienić tylko podstawowe składniki tego układu. Uzależnienie zatem nie tylko od wykształconej czy wyszkolonej siły roboczej (bo taka zależność występuje i w innych dziedzinach gospodarki), lecz także od efektów zbiorowej pracy całego zespołu, w jakiej uprzedmiotowiony jest – wspomagany nauką – wysiłek treningowy i strategiczno-organizacyjny, będący wkładem pozazawodniczego personelu, tworzy niezbywalny parametr relacji klasowych właściwych każdemu klubowi, na jakie nakłada się dodatkowy czynnik uspołecznienia: wyjątkowa rola publiczności. Rola środowiska kibiców piłkarskich objawia się w szczególności poprzez sprawowanie społecznej kontroli nad działalnością klubów sportowych, które, mimo że nawet formalnie upodobniają się do prowadzących normalne interesy spółek akcyjnych, nigdy właśnie owymi normalnymi biznesami nie będą. Żeby tak się stało, futbol musiałby przestać być futbolem, zatracić swe organiczne cechy, jakie czynią go rozrywką milionów na całym świecie.

TEOREMAT NIEPEWNOŚCI WYNIKU

Niezwykle silna rola, jaką w dziedzinie piłki nożnej (podobnie jak i innych sportów zbiorowych) pełnią – w porównaniu z innymi dziedzinami gospodarki – jej konsumenci, czy socjologicznie rzecz ujmując – publiczność, obiektywizuje się w formie bezprecedensowego twierdzenia, niespotykanego gdzie indziej poza obrębem sportów zbiorowych. Co więcej, a ma to duże znaczenie z punktu widzenia standardów obowiązujących w ekonomii ortodoksyjnej, wspomniane twierdzenie stanowiło pierwsze matematyczne wyrażenie zależności istniejących w sportach drużynowych (takich jak piłka nożna, koszykówka czy hokej). Prawo to głosi, że w miarę jak prawdopodobieństwo wygranej przez którąkolwiek z drużyn zbliża się do 1, wpływy z dnia meczu maleją w proporcjonalnie wysokim stopniu, w następstwie czego każda drużyna ma ekonomiczny motyw, by nie osiągnąć zbytnej przewagi [por. El-Hodiri, Quirk 1971: 1306]. Można wyrazić także tę zasadę, odwołując się do Waltera Neala, który twierdził że każda

⁴ O roli stosunków kooperacji i podziału pracy w gospodarce generalnie por. m.in. Tittenbrun [2011, 2012, 2009].

drużyna powinna się modlić: „Panie, uczyn nas dobrymi, lecz nie zbyt dobrymi” [Neale 1964: 21]. Warto od razu na wstępie historycznie zrelatywizować dane twierdzenie, czego szczególnie obiegowa ekonomia codzienna zwykle unika jak diabeł święconej wody. W szczytowym okresie rozwoju antycznej cywilizacji Rzymianom, emocjonującym się walką przeciwników na arenie Colosseum, nie przeszkadzała zupełnie jaskrawa nierówność sił między biorącymi udział w tym widowisku lwami a chrześcijanami. Podobnie jest w naszych czasach z corridą, wykorzystującą *prima facie* bardziej wyważony układ sił rywali występujących na arenie, choć tylko pozornie, skoro każda tzw. walka byków kończy się jednako – zniesieniem martwego zwierzęcia z areny. Tymczasem od każdej ligi na świecie można usłyszeć to samo: że stan nieokiełznanej konkurencji między klubami doprowadzi do tego, że jedne z nich staną się „za dobre”, a inne, odwrotnie, „za mało dobre”, czego efektem z kolei będzie masowa utrata zainteresowania rozgrywkami przez widzów, na których wszak w ostatecznym rachunku opiera się finansowy dobrostan klubów, a z czego następnie wyprowadza się postulaty ograniczenia konkurencji. Na gruncie ekonomiki sportu mało co może się równać z aksjomatyczną mocą ogólnie przypisywaną tezie, wedle której bardziej zaostzona konkurencja, o wzmożonej niepewności wyniku, przyciągnie więcej widzów. Owa tzw. hipoteza niepewności wyniku została po raz pierwszy sformułowana przez Rottenberga [1956], który zauważył, że zespół, który odnosi zbyt wiele zwycięstw, straci publiczność, znudzoną monotonią powtarzającego się scenariusza, później rozwinięta przez Neile’a [1964], który dowodził, że liga sportowa przyciągnie większą publiczność, jeżeli drużyny na różnych miejscach w tabeli są dość blisko siebie i często zamieniają się miejscami⁵.

Wspomniany wyżej Neile [1964] pisał o „paradoksie Louisa Schmellinga”. Obok Rottenberga [1956] było to jedno z pierwszych sformułowań hipotezy niepewności wyniku, która głosi, że zainteresowanie kibiców daną dyscypliną rośnie wraz z nasilaniem się konkurencji. Jak już zostało powiedziane, unikalną cechą sportów zbiorowych jest relacja pomiędzy współzawodniczącymi zespołami – nie tylko każdy z nich konkuruje z innymi (tak na boisku, jak i finansowo), co nie wyróżnia piłki nożnej czy ręcznej pośród „zwykłych” gałęzi gospodarki, ale – w czym tkwi szczególna jakość stosunków własnościowych cechujących takie sporty – ich własna egzystencja jako klubów ligowych zależy pośrednio, a ligi bezpośrednio od zachowania konkurencyjnej równowagi między rywalami. Według tej hipotezy nie jest więc zgodne z własnościowym interesem właści-

⁵ Można wskazać na możliwość alternatywnego przekładu tego centralnego dla nauk o sportach zbiorowych pojęcia jako „hipotezy nieokreśloności”.

ciela/i danej drużyny deklasowanie innych rywali, bo może to doprowadzić do podcięcia gałęzi, na której się siedzi – utrata zainteresowania ze strony widzów oznaczałaby wedle wszelkiego prawdopodobieństwa koniec futbolu, jaki znamy.

Futbol amerykański różni się znacząco od dyscypliny, którą sami Amerykanie nazywają soccer, jednak istnieją też ważne strukturalne i historyczne zbieżności między tymi dwoma sportami zespołowymi. W świetle powyższego warto zauważyć, że charakterystyczne dla amerykańskiej National Football League jest nakładanie różnych barier na rozwój gry, wraz z racjonalizacją tych posunięć. Przykładami tego są: system ograniczający własność zawodniczej siły roboczej *reserve clause* (który efektywnie przywiązywał zawodnika do jego klubu), limitowanie wydatków na płace, wyznaczanie maksymalnej liczby graczy w jednej drużynie, ograniczanie swobodnego angażowania graczy przez kluby, szczególnie interesujący dla naszych rozważań podział utargów meczowych w stałej proporcji pomiędzy grające ze sobą drużyny oraz kolektywne zbywanie praw do transmisji spotkań, z których dochody dzieli się po równo pomiędzy kluby. Ten sam mechanizm zbytu i dystrybucji dochodu dotyczy także całej gamy towarów związanych z danymi drużynami. Wspólnym wątkiem wszystkich tych kroków było ich usprawiedliwianie wymogami konkurencyjnej równowagi, która wymaga owych równościowych dystrybucji dochodowych w interesie wyrównania siły drużyn; bez tego liga, używając piłkarskiej metafory, stałaby się grą do jednej bramki, którą nikt by się nie interesował. Ten pogląd nie przeszedł jednak bez krytycznego echa; są komentatorzy, zdaniem których u podłoża owych ograniczeń leży nie tyle interes konsumenta, ile producenta, a dokładniej posiadacza klubu, któremu pomaga się osiągać wysokie zyski.

Powyżej i ogólnie w wielu miejscach tekstu akcentuje się bezsporną rolę USA jako źródła większości obserwowanych, szczególnie od lat 70. ubiegłego stulecia, tendencji do prywatyzacji, marketyzacji i komercjalizacji coraz szerszych połączy życia zbiorowego, w tym sportu [por. Tittenbrun 2014, 2015]. Ale Ameryka to także kraina paradoksów. Liga futbolu amerykańskiego NFL, będąca, warto dodać, najbardziej zasobną ligą sportową świata (NFL generuje obecnie przychody ok. 9,5 mld dolarów rocznie, czyli mniej więcej tyle, ile angielska Premier League, niemiecka Bundesliga i hiszpańska La Liga razem wzięte!) zawdzięcza ten swój dobrobyt systemowi, w aspekcie dystrybucji dochodów nie mającemu nic wspólnego z wolnym rynkiem, ani w ogóle z kapitalizmem. System ten bazuje nawet nie na socjalistycznej, lecz wręcz komunistycznej⁶ zasadzie równego podziału

⁶ Stąd tzw. pusty śmiech budzą słowa polskiej pani minister prezentującej z dumą nową ustawę o sporcie jako „koniec komunizmu w polskim sporcie” [Gniatkowski 2013].

dochodów. Dokładniej mówiąc, „po równo” rozdzielane są w USA przychody z praw do transmisji telewizyjnych, stanowiące kluczową pozycję dochodów klubów. Natomiast w lidze angielskiej jedynie 25% akcjonariuszy dzieli sumy na podstawie miejsca zajmowanego przez dany klub w tabeli, a 50% podlega egalitarnej dystrybucji, takiej jak amerykańska. Pozostałe 25% przydziela się na podstawie częstotliwości, z jaką klub pojawia się na ekranie [por. Szymanski 2001]. Warto sobie uzmysłowić, o jakie sumy chodzi; w sezonie 2010/2011 przychody z praw telewizyjnych sięgnęły £2,2 mld [Wilson et al. 2013]. Premier League cieszy się, jeśli nie monopolem, to zdecydowaną uprzywilejowaną pozycją, biorąc pod uwagę, udział w lukratywnych kontraktach telewizyjnych (choć formalnie niższe ligi również partycypują w tych dochodach, to jednak w nieporównanie mniejszym stopniu). Kluby II ligi otrzymują po £2,3 mln, podczas gdy drużyny grające w niższych grupach po, odpowiednio, £360 tys. i £240 tys. Na dochody z tego tytułu przypadające angielskim klubom grającym w niższych ligach znaczny wpływ miało bankructwo ITV Digital w 2002 r.

To właśnie wpływy przyczyniły się do bezprecedensowego wzrostu ligowej nieprzewidywalności, czego zewnętrznym wyrazem stało się zdobycie mistrzostwa w 2016 r. przez Leicester City, „czarnego konia” rozgrywek. U podstaw tych sukcesów leżał zasilany wspomnianymi wpływami telewizyjnymi znacznie bardziej równomierny rozkład piłkarskich talentów wśród klubów ekstraklasy, których większość stać teraz było na radykalne wzmocnienia kadrowe.

Należy też zauważyć, że uspołecznienie w powyżej rozważanym sensie może mieć nawet szerszy, bo ponadnarodowy, wymiar. Otóż UEFA ma roczne przychody €1,5 mld, z czego ponad 2/3 przypada na Ligę Mistrzów. Normalnie UEFA zwraca większość tych dochodów krajowym organizacjom i samym klubom. Na szczęblu UEFA mechanizmami zapośredniczającymi dystrybucję (znaczących) środków są Liga Mistrzów i Liga Europejska. Na przykład w ramach dwóch swoich koronnych turniejów UEFA rozprowadziła w sezonie 2013/2014 wśród biorących w nich udział klubów ponad €1,1 mld w formie gaży za samo uczestnictwo oraz premii za wyniki, z czego niemal €904 mln przypadło uczestnikom Ligi Mistrzów. I tak na przykład Real Madryt otrzymał w sumie €57,4 mln, w tym standardową premię za zakwalifikowanie się do rozgrywek: €8,6 mln, ponad €20,5 mln z puli telewizyjnej, a zwycięska Sevilla FC otrzymała z górną €14,6 mln, ponadto €28 mln w formie premii za wyniki, czyli prawie €4 mln więcej niż jakkolwiek drużyna rok wcześniej, a także €10,5 mln za zwycięstwo w finale. Dla porównania, mimo że Liga Europy ustępuje Lidze Mistrzów pod względem atrakcyjności finansowej, to i tutaj najniższa suma, na jaką mógł liczyć startujący w danym sezonie klub, to bardzo przyzwoite €1,5 mln [UEFA 2014].

Dochody klubów w Lidze mistrzów pochodzą zarówno z wpływów z boiska, jak i rozdzielanych pomiędzy uczestniczące kluby wpływów z kontraktów telewizyjnych. Każdy zespół zatrzymuje wpływy ze spotkań rozegranych u siebie, np. w sezonie 2003/2004 na tej zasadzie 32 klubom przypadło ok. £280 mln. Połowa z uczestniczących w rozgrywkach drużyn wywodziła się z pięciu wielkich rynków TV: Anglii, Niemiec, Francji, Włoch i Hiszpanii; kluby te otrzymały ponad 70% rozdzielonych funduszy. Częściowo był to efekt wyższej sprawności sportowej drużyn z wymienionych krajów (abstrahując dla uproszczenia w tym miejscu od uwarunkowań tej sportowej potęgi), ponieważ wypłaty bazują po części na osiągniętych wynikach, ale ostatecznie lepsze wyniki finansowe osiągnął definitywnie ten, kto skuteczniej o to zabiegał. Ostateczny zwycięzca, Porto, otrzymał mniej niż Arsenal, Monaco, Manchester United albo Chelsea. Tak więc pieniądze z transmisji telewizyjnych mogą okazać się nawet wyższe niż nagroda dla drużyny za zwycięski mecz. W 2010 r. w finale Ligi Europejskiej drużyna Fulham przegrała z Athletico Madryt, ale i tak po uwzględnieniu praw do transmisji telewizyjnej londyńczycy zarobili 3–4 mln euro więcej niż zwycięska drużyna z Hiszpanii.

Rozprowadzone na tej drodze pomiędzy kluby bardzo nierówne środki w większości przyczynią się do podniesienia poziomu sportowego, możliwego do osiągnięcia, jak się zakłada, dzięki sprowadzeniu dobrych graczy, których trzeba też naturalnie odpowiednio opłacić, by przebić oferty konkurencji; skutek tych działań jest zresztą łatwy do przewidzenia – jeszcze większe zaburzenie równowagi. Dla przykładu, umiarkowany sukces polegający na dojściu do ćwierćfinałów Ligi Mistrzów klubu Manchester United przynosi mu dochód w wysokości £30 mln (ok. £20 mln z dochodów z TV i £10 mln z biletów), podczas gdy całkowity dochód ponad połowy klubów grających w Premier League jest mniejszy niż £50 mln. Przy takich proporcjach, a raczej dysproporcjach, trudno sobie wyobrazić, aby jakiś mniejszy klub był w stanie zgromadzić takie środki, by móc konkurować ze swoimi krajowymi rywalami jak równy z równym. Widać zatem, że nie tylko sama Premier League jest chronicznie niezbilansowana, ale przenosi to wypaczenie w dół, do II ligi. UEFA zareagowała na tego rodzaju świadectwa, wprowadzając w 2005 r. ograniczenia wielkości drużyn uczestniczących w LM oraz zobowiązując je do wprowadzania na boisko co najmniej czterech własnych wychowanków oraz dodatkowo czterech innych piłkarzy szkolonych w ramach danego związku krajowego. Wprawdzie UEFA, wprowadzając te reformy, przekonywała, że chodzi o przywrócenie utraconej równowagi konkurencyjnej, jednocześnie jednak nie ukrywała, że reformy spotkały się z niechętnym przyjęciem ze strony niektórych klubów i lig, co zapewne tłumaczy ich uchwalenie w tak rozwodnionej postaci. „Obustrzenia” te są nieznaczące

w porównaniu choćby ze znacznie dalej idącymi amerykańskimi ograniczeniami, a mimo to potężni europejscy aktorzy sprzeciwili się ich wprowadzeniu.

Wyjaśnienie tej zagadki jest możliwe na gruncie socjoekonomicznym. Odwołując się do wcześniejszych rozważań dotyczących niepozbywalnej roli ponadindywidualnego pierwiastka w zdominowanych przez własność prywatną strukturach futbolowych, dostrzega się istotne pod tym względem różnice na obu kontynentach. Rynek amerykański generuje międzyklubową solidarność, bo kluby, jako posiadacze koncesji, czyli lokalnych monopolii, są bezpieczne, nikt nie może ich pozbawić przynależności do ligi i możliwości osiągania tam dochodów. W odróżnieniu od zamkniętego systemu amerykańskiego w otwartym systemie, jaki panuje w Europie, uczestnicy zawsze muszą się liczyć z groźbą relegowania i tym samym poważnego nadwężenia zdolności dochodotwórczej, co paradoksalnie – zważywszy że z pojęciem niepohamowanej wolnej konkurencji to nie Europa jest łączona w największym stopniu – tworzy warunki sprzyjające egoistycznemu dbaniu o własną skórę, kiedy nikt nie przejmuje się rywalami i odczuwa co najmniej Schadenfreude na widok ich czy to finansowych, czy sportowych porażek. Przykłady dosłownie rozumianej rywalizacji, w sensie szkodzenia konkurentom, mamy m.in. we własnej ekstraklasie, wystarczy przypomnieć poczynania stołecznej Legii na lokalnym rynku transferowym, „osłabiające [...] najgroźniejszych konkurentów do zdobycia tytułu. Pozyskanie Bartosza Bereszyńskiego (z Lecha Poznań), Tomasza Jodłowca (ze Śląska Wrocław) czy Władimira Dwaliszwilego (z Polonii Warszawa) było znaczącym wzmocnieniem klubu w wiosennych meczach sezonu 2012/2013” [Biszof i in. 2013]. A o tym, że sytuacja klubów w Europie przypomina siedzenie na wielce chybotałej huśtawce, z której łatwo spaść, świadczy na przykład obecne żałosne położenie niegdysiejszych europejskich czempionów – Nottingham Forest, którzy przez ostatnie sześć sezonów byli poza ekstraklasą, a ostatnio spadli do trzeciej ligi.

W USA silny zespół może pójść na ustępstwa, bo w koncesjonowanym systemie może liczyć na to, że ofiara zwróci mu się w przyszłości, gdy on sam znajdzie się w trudnej sytuacji. W systemie awansu/relegowania takiej gwarancji naturalnie nie ma i dlatego wiele rozwiązań sensownych z kolektywnego punktu widzenia budzi indywidualne opory, bowiem przekładnia między interesem indywidualnego klubu a całością ligi została zerwana. I to w USA są większe szanse na przyjęcie optymalnych z punktu widzenia wszystkich rozwiązań i ominięcie niebezpieczeństw zastawianych przez tzw. pułapki społeczne [por. Szymanski, Valletti 2003]. Oczywiście wiele zależy od – w dużej mierze klasowo i stanowo uwarunkowanego – punktu widzenia. W różnych kontekstach naświetlono sła-

bości charakterystyczne dla modelu USA i dlatego też nie zaskakuje pogląd, jaki przedstawiają S. Ross i S. Szymanski [Ross, Szymanski 2002], że radą na wiele z tych słabości byłoby przyjęcie systemu opartego na promocjach i spadkach. Pogląd ten wynika z przekonania o trudności osiągnięcia konsensusu w wielu kluczowych dla sportu sprawach, wskutek czego decyzje, jakie zapadają, odbiegają od ideału sprawności z modelu Coase'a.

Jednak, co ciekawe, w oficjalnych komentarzach władz futbolowych brak właściwie powoływania się *expressis verbis* na czynnik równowagi konkurencyjnej, jako tłumaczący potrzebę nowych restrykcyjnych przepisów. I nie jest to chyba przypadkowe. Po prostu trudno byłoby udowodnić, że w zaproponowanym kształcie kroki te polepszają, a nie pogorszą warunki konkurencyjnego balansu [Peeters, Szymanski 2013].

Rozgrywki piłkarskie a bookmacherzy

Tytuł podrozdziału ma charakter przenośny, jego celem nie jest analiza sposobu organizacji, funkcjonowania czy rentowności biur przyjmujących zakłady na mecze ligowe, lecz konfrontacja sformułowanej wyżej centralnej tezy z empirią, którą mogliby symbolizować wspomniani tu bookmacherzy. Empiryczne potwierdzenia hipotezy niepewności wyniku są w najlepszym razie mieszane. I tak, B. Buraimo i R. Simmons [2008] stwierdzili, że podwyższona nieokreśloność wyników spotkań w angielskiej Premier League doprowadziła w istocie do spadku frekwencji na meczach; zbieżny rezultat dla amerykańskiej NFL uzyskali D. Coates i B. Humphreys [2011]. Z drugiej strony odkryto dane potwierdzające hipotezę nieokreśloności na szczeblu sezonu (w literaturze wprowadza się trójczłonową typologię szczebli, na jakich rozważa się niepewność wyników) i całych mistrzostw dla ligi angielskiej [Szymanski 2001]. Podobne były ustalenia dla trzech głównych piłkarskich lig europejskich [Pawłowski, Budzinski 2012], z kolei Szymanski [Szymanski 2003] przedstawia przegląd stosownych badań mających podobną wymowę. Nie wdając się w szczegółowe dyskusje z tymi ustaleniami, co wymagałoby bardzo technicznych analiz (z uwagi na przyjmowanie przez autorów rzeczonych badań wielu modelowych bądź hipotetycznych założeń), socjologa musi szczególnie zainteresować fakt tak częstego, że mającego walor prawidłowości, przyjmowania tezy o wpływie nieprzewidywalności wyniku sportowego na frekwencję na spotkaniach współzawodniczących drużyn przez różne organy decyzyjne, co znajduje wyraz w wielu inicjatywach służących międzyklubowemu transferowi zasobów i poprawie konkurencyjnego balansu, takich jak podział wpływów z meczu i praw transmisji medialnych bądź limit

łącznych wydatków na płace zawodników, których oficjalnym uzasadnieniem jest zapobieganie monopolizacji najlepszych graczy przez garstkę najbardziej zasobnych (i hojnych) klubów (wprowadzone w USA w 1993 r.) bądź kierowanie się biblijną zasadą: „ostatni będą pierwszymi” przy procedurze angażowania graczy, kiedy to pierwszeństwo wyboru przyznaje się drużynom z końca ligowej tabeli. Lektura piśmiennictwa przekonuje wszakże, iż badacze nie przyjmują automatycznie za dobrą monetę przedstawianych opinii publicznej uzasadnień takich kroków, kwestionując również ich skuteczność [Vrooman 1995; Szymanski 2001; Szymanski 2003; Szymanski, Késenne 2004]. Na uwagę, ze względu na swe własnościowe implikacje, zasługują zwłaszcza analizy Szymanskiego, które rozbijają w puch wyobrażenie, jakoby owe centralne mechanizmy wprowadzono przez zarządy lig wyłącznie dla dobra publiczności, z myślą o podniesieniu frekwencji na spotkaniach. Niezależnie, czy decydenci zdają sobie w konkretnym przypadku z tego sprawę, czy nie, głównym skutkiem ich posunięć jest nie tyle maksymalizacja liczby widzów na trybunach stadionu, ile maksymalizacja zysków właścicieli klubu. Na tę rozbieżność między socjoekonomicznymi realiami a ich fabrykowaną na użytek publiczny racjonalizacją zwracało uwagę kilku ekonomistów: R. Fort, J. Quirk [1995] i J. Vrooman [1995]. To, rzecz jasna, radykalnie odmienia ich socjoekonomiczny sens w porównaniu z tym, co głosi obiegowa mądrość, dająca się w świetle tych ustaleń zakwalifikować jako ideologia. Jeśli istotnie, jak głosi się publicznie, nadrzędną miarą podejmowanych działań jest nie wąski interes klasowy, lecz ogólny interes, reprezentowany przez szerokie rzesze sportowej publiczności, to czemu nie próbuje się owego celu osiągnąć na alternatywnej drodze – której skuteczność jest co najmniej warta wypróbowania w praktyce – manipulacji strukturą i organizacją rozgrywek. Generalnie rzecz biorąc, architekci konfiguracji danych gier drużynowych mają do dyspozycji dwa podstawowe systemy: taki jak na przykład w lidze angielskiej, gdzie, upraszczając, każda drużyna gra z każdą z pozostałych i zdobywca największej liczby punktów zostaje zwycięzcą i mistrzem kraju, oraz drugi, pucharowy, w którym najważniejsze jest to – jak w Pucharze Polski – że przegrywający w danej rundzie odpada, co sprawia, że po kilku turach rozgrywek na placu boju pozostają już tylko dwie wyłonione w ten sposób drużyny, których bezpośrednie spotkanie decyduje o wyłonieniu zwycięzcy całych pucharowych rozgrywek. Mając tyle klocków do dyspozycji, organizatorzy piłkarskich rozgrywek, mogą stosować przeróżne permutacje i kombinacje, np. zmniejszając lub zwiększając liczbę spotkań do rozegrania.

Natomiast pozorną skuteczność z punktu widzenia oficjalnie głoszonych celów takiej polityki obnaża następujące rozumowanie: klubom zależy na ligowym sukcesie, gdyż pomnaża on wpływy z biletów, od reklamodawców i sponsorów oraz z TV. W związku z tym uważa się, że bez ingerencji z zewnątrz kluby – ze względu na pogoń za sukcesem, nie tylko sportowym, ale i finansowym – będą przeinwestowane. Idealnym stanem, jaki osiągnąłby organizator ligi, byłoby zorientowanie się na wzrost liczby widzów na meczach, jako celu priorytetowym. Rzecz jednak w tym, że w kategoriach krańcowych przychodów ze zwycięstw sportowych położenie różnych klubów nie jest jednakowe; najczęściej, choć nie bezwyjątkowo, wyższe krańcowe dochody osiągają drużyny grające w większych miastach. Konsekwencją tego są wspomniane nadmierne nakłady, relatywnie większe w małych klubach. Ponieważ rozgrywki sportowe są grą o sumie zerowej, sukcesy każdego indywidualnego klubu pociągają za sobą tzw. koszty zewnętrzne dla jego współzawodników, przy czym z uwagi na odnotowane różnice zachowania pod tym względem klubów różnych rozmiarów sukces małego zespołu powoduje relatywnie wyższe koszty dla rywali niż zwycięstwa drużyny większej. I odwrotnie, doprowadzenie do redukcji nakładów przez klub o niższych dochodach krańcowych z sukcesów sportowych wzbogaca ogólną pulę środków tworzących wspólną własność uczestników ligi, do rozdysponowania pomiędzy nich. Podjęto próbę empirycznej weryfikacji tych ustaleń na materiale dotyczącym II ligi angielskiej z lat 1978–2003. Do badania wybrano rozgrywki drugoligowe, nie zaś Premier League, ponieważ w tym drugim wypadku występuje permanentna nierównowaga między sztywną podażą spotkań a popytem na nie – np. w okresie między 1988/1989 a 2002 r. przy tempie wzrostu 4% rocznie. Tak wysoki popyt nie daje możliwości żadnej porównawczej analizy uwzględniającej zróżnicowaną w tym zakresie sytuację różnych klubów, bo ta ostatnia po prostu nie występuje już od końca lat 90. Ukształtowała się sytuacja, w której na praktycznie każdy mecz wyprzedawano wszystkie miejsca [Szymanski, Leach 2006]. W rozważanym badaniu sukces sportowy skonceptualizowano jako procent wygranych spotkań, przy remisie wycenianym na pół punktu. Okazało się, że poszczególne zespoły piłkarskie różnią się znacznie pod względem mocy zależności frekwencji od dobrej, czyli w tym kontekście skutecznej, gry w lidze; dla całej ligi liczba widzów wykazuje znaczne wahania: od ok. 4 mln w 1985/1986 r. do maksymalnego poziomu ponad 8 mln w 2002 r. [Szymanski, Leach 2006]. Zaskakujący, przeczący mądrości konwencjonalnej, jest wniosek badaczy wynikający z zestawienia ligowych realiów z hipotetyczną sytuacją odpowiadającą punktowi widzenia planisty nastawionego na zwiększenie frekwencji na meczach, co, jak da się udowodnić, prowadzi do tego samego, co zorganizowanie

wane dążenie wszystkich uczestników ligi do wspólnej maksymalizacji zysków. Mianowicie rzeczywista klubowa rywalizacja cechuje się bardziej, a nie mniej zrównoważonym układem sił, który byłby orzekany przez teorię standardową. Wniosek ten ma doniosłe implikacje, niekoniecznie praktyczne (dla socjologa jest jasne, że możliwość zastosowania w praktyce teoretycznych czy badawczych ustaleń jest funkcją wielu zmiennych, nie tylko ich prawdziwości), pozbawiając uzasadnienia posunięcia władz usprawiedliwiane rzekomą dążnością do poprawy stanu wewnątrzligowej konkurencyjności, które to wszak wpływają negatywnie na płace graczy, ceny biletów czy dostęp widzów do transmisji TV. Koszty te były znane, ale uważano, że należy się z nimi pogodzić, gdyż stanowią konieczną cenę za przyrost równowagi. Teraz natomiast, w świetle badania, jakie przeprowadzili Szymanski i Leach [Szymanski, Leach 2006], motyw ten zostaje podważony, jako usprawiedliwienie polityki władz futbolowych (jak i tolerujących ją organów antymonopolowych). Wykazano istnienie przewrotnej prawidłowości, zgodnie z którą, gdyby władze ligowe chciały jeszcze dodatkowo wzmocnić konkurencję wewnątrzligową, przyniosłoby to skutek odwrotny od przewidywanego (i pożądanego), tj. prowadziłyby nie do polepszenia, lecz pogorszenia frekwencyjności. Empirycznie dostępnym każdemu świadectwem wskazanego typu relacji między równowagą a frekwencyjnością są ligi europejskie, które z czasem uległy czemuś w rodzaju oligopolizacji – zdominowania przez wąską grupę czołowych klubów [Buzzacchi et al. 2003]⁷, co jednak, wbrew temu, co podpowiadałaby obiegowa doktryna, w najmniejszej mierze nie obniżyło zainteresowania nimi milionów fanów. Te obserwacje zostały potwierdzone przez bardziej systematyczne badanie 10 lig europejskich pod kątem ich równowagi konkurencyjnej, która stosunkowo najwyższe rozmiary przybierała w lidze francuskiej, a najmniejsze – w holenderskiej, gdzie korelacja między wielkością danej ligi a jej zrównoważeniem stanowiła jedno z ważniejszych ustaleń. Jeszcze bardziej interesujące niż ten pozytywny związek są jednak inne wnioski badania [Ramchandani 2010], wedle których istnieje jedynie umiarkowana, a przy tym nieistotna statystycznie zależność pomiędzy konkurencyjnością a popularnością danej ligi. Podobnie wyniki badania każą ze sceptycyzmem spojrzeć na reguły finansowej fair play UEFA, albowiem korelacja między konkurencyjnością ligi a jej miejscem w rankingu UEFA, konstruowanym na podstawie stopnia przestrzegania owych reguł, okazała się także nie sięgać progu istotności statystycznej.

⁷ Ligi te cierpią na brak konkurencyjnej równowagi. Porównując okres 1971–1991 z latami 1992–2012, można stwierdzić, że w pierwszych ligach: angielskiej, włoskiej, hiszpańskiej, niemieckiej i francuskiej, czyli największych ligach Europy, liczba tytułów zdobytych przez trzy czołowe drużyny wzrosła do 77%, ale z niewiele niższego poziomu, bo 71% [Müller et al. 2012].

Sugeruje to, iż zapisany w owych wytycznych wymóg braku deficytowości byłby skuteczny przede wszystkim – zgodnie z poprzednimi uwagami – jako nośnik przemieszczenia rent ekonomicznych od korzystających z nich dotąd graczy/pracowników do rąk pracodawców/właścicieli. Konkretnie efekty liczbowe różnią się w zależności od założeń, np. bardziej lub mniej rygorystycznego prawa. Jednak nawet w warunkach najbardziej łagodnego reżimu i przy najbardziej ostrożnych założeniach wspomniana reguła przesuwana ponad €400 mln z powrotem do właścicieli, co stanowi ok. 10% ogólnej sumy płac. Natomiast w ramach surowego reżimu kwota ta ulega podwojeniu do z górą €800 mln w kosztach płacowych, które, odwrotnie, zostają zatrzymane w kieszeniach kapitalistów gospodarujących w tej dziedzinie usług.

Powyższa argumentacja podlega jednakże pewnemu istotnemu zastrzeżeniu. Otóż, nie dotyczy ona sytuacji, w której supremacja klubu hegemonia osiąga takie rozmiary, że oznacza praktyczny kres jakiegokolwiek konkurencji. W przypadku takiej jednostronnej przewagi uzasadnienie znajdują tradycyjne środki prokonkurencyjne [Szymanski 2006a]. Nie są to tylko czeche spekulacje; w niektórych ligach, w tym w angielskiej Premier League, obserwuje się istny nalot arcybogatyh inwestorów wchodzących w posiadanie wielu znanych marek klubowych. W stosunku do nich powyższe zagrożenie – zważywszy na głęboką kieszeń tychże inwestorów – jest jak najbardziej realne.

W literaturze przedmiotu przyjmuje się na ogół, że kibice futbolowi mają żywotny interes w zachowaniu konkurencyjnej równowagi w toczących się rozgrywkach. Socjolog wniesie korektę do tego twierdzenia ekonomisty, podkreślając, że interes ów jest tym silniejszy, im bardziej ponadlokalne są dane rozgrywki. Można przyjąć, że kibice największe przywiązanie okazują własnym miejscowym klubom, a już w stosunku do drużyny narodowej, a tym bardziej do zespołów innych państw, kiedy więzy emocjonalne są słabsze, mają proporcjonalnie wyższe wymagania, jeśli chodzi o jakość obserwowanego widowiska sportowego, co pociąga za sobą konieczność redystrybucji zasobów z klubów bogatych do biednych. W przeciwnym razie te pierwsze będą w stanie praktycznie wykupić, a przynajmniej zmajoryzować popyt na najlepszych graczy, co zwichnie równowagę sił w lidze na ich korzyść, czyniąc grę między tak nierównymi rywalami mało interesującą. Jest to wszak argument istotny nie tylko z punktu widzenia jakiegokolwiek sportowej ekonomii dobrobytu, lecz zwyczajnie kapitalistycznego rachunku ekonomicznego, w którym wpływy pochodzą z biletów oraz pośrednio oparte są na reakcji publiczności, zainteresowaniu mediów i sponsorów, czyli, mówiąc wprost, zasadniczych źródłach finansowania klubowej działalności. Jeszcze istotniejsze jest to, że argument ten posiada bynajmniej nie tylko czyste

akademickie znaczenie. Wielokrotnie posiłkowali się nim właściciele drużyn, tak w Europie, jak i USA, jako tarczą obronną przed władzami antymonopolowymi zobowiązanymi z urzędu – co nie zawsze przekłada się na faktyczne zachowania – do przeciwdziałania takim praktykom jak ograniczanie mobilności piłkarzy, m.in. przy pomocy tzw. klauzuli zastrzegania, jak również zasady selekcji graczy w ramach procedury angażowania ich do klubów, poprzez ustanawianie pułapów płacowych dla zawodników czy kolektywną sprzedaż praw do transmisji spotkań piłkarskich, czy wreszcie charakterystyczny zwłaszcza dla USA podział dochodów między zespół będący gospodarzem stadionu i drużynę grającą dany mecz na wyjeździe (np. w amerykańskiej National Football League 40% wpływów do kasy stadionu otrzymują przyjezdni goście, natomiast w Zjednoczonym Królestwie między latami 20. i 80. ubiegłego wieku funkcjonował system podziału w relacji 80:20 z dodatkiem pobieranego przez ligę quasi-podatku w wysokości 4% przychodów (środki dzielono następnie w równych proporcjach między wszystkich). Wspomniany równy podział dotyczył także wpływów z praw medialnych oraz dochodów ze sprzedaży koszulek i innych gadżetów klubowych.

Jak więc widać, zakres panowania „urawniłowki” w tym raczej nieoczekiwanym miejscu jest nawet szerszy niż wynikałoby to z poprzednich rozważań. Powody przychylności kapitalistycznych organizacji i ich prywatnych właścicieli dla rozwiązań, których symbolem mógłby być raczej czerwony sztandar niż jakiegokolwiek barwy republikańskie, są naturalnie prozaiczne – właściciele klubów mogą dzięki temu zaoszczędzić na nakładach na graczy. Natomiast preferencja dla zbiorowego – w odróżnieniu od indywidualnego – zbywania praw do medialnej transmisji meczów wypływa z dwóch czynników o charakterze własnościowym. Pierwszy z tych rentowych efektów polega na tym, że liga jako całość jest atrakcyjniejsza od każdego z poszczególnych klubów, co znajduje odpowiedni wyraz w cenie płaconej przez zainteresowane transmisjami meczów publikatory, podczas gdy drugi wynika stąd, że na szczeblu ligi można często skuteczniej negocjować z silnymi korporacjami medialnymi niż na poziomie jednostkowych klubów. Dlatego przeniesienie transakcji na poziom całej ligi tworzy dodatkowy dochód, czyli pomnaża własność należącą do klubów futbolowych.

Wbrew stereotypowemu myśleniu (choć mającemu również swoje podstawy w nauce: vide rozważania Talcotta Parsonsa na temat orientacji na osiągnięcia jako specyficznej cechy amerykańskiego systemu wartości) to właśnie poza Stanami Zjednoczonymi i generalnie Ameryką Północną kolektywne stosunki własności mogą przybierać bardziej osiągnięciową niż przypisaniową postać – z akcentowaniem roli trofeów, nagród i premii (czyli rdzennych rodzajów dochodu w indywidualnych dyscyplinach sportu, takich jak boks, tenis albo

golf), a więc sum zależnych od osiągnięcia konkretnych rezultatów. W słynnej angielskiej Premier League, której obecna umowa na transmisje meczów na żywo jest warta, bagatela, \$500 mln rocznie – 25% przyznawane jest na podstawie ligowych wyników, w których mistrz ligi zgarnia dwadzieścia razy tyle, co maruder z drugiego końca tabeli. Oczywiście radykalnie różni się to od poprzednio opisywanych reguł, stanowiąc raczej mechanizm motywacyjny, stymulujący w teorii do lepszej gry. W literaturze uznaje się, że premiowy system wynagrodzeń przywabia do rozgrywek odpowiednich sportowców, a później dodatkowo motywuje ich do większego wysiłku, co tłumaczy, dlaczego z teoretycznego punktu widzenia trudność zainstalowania takich mechanizmów w sportach zespołowych jest traktowana jako przejaw ich mniejszej efektywności w sensie ekonomicznym niż sportów indywidualnych. W tekście wszelako przytacza się argumenty wskazujące, odwrotnie, na silne strony tych sportów związane z ich bardziej uspołecznionym charakterem. Rozwijając dalej analizowany wyżej wątek, należy podkreślić, że w sezonie 1997/1998 na wynagrodzenia, zgodnie z owymi bodźcowymi regułami, zarezerwowano niemała kwotę £34 mln, dzieląc ją przez liczbę pozycji w ligowych rozgrywkach, czyli 210 (dla 20 drużyn), co pozwoliło przydzielić każdej z drużyn odpowiednio proporcjonalny do jej ligowych wyników udział w rzeczoney puli.

Tak więc premie czy, jak byśmy powiedzieli za Talcottem Parsonsem, osiągnięciowe mechanizmy wynagrodzeń drużyn nie są nieobecne w sportach zespołowych, ale faktem jest, że należą one do rzadkości. Uzasadnione jest jednak postawienie pytania o następstwa ustanowienia takiego osiągnięciowego mechanizmu centralnym instrumentem realizacji równowagi konkurencyjnej. Tę rolę – z braku skutecznych alternatyw – muszą spełnić, przynajmniej według klasy posiadaczy środków, świadczenia zespołowych usług sportowych, opisywane w różnych miejscach wspomnianej książki, o co najmniej ambiwalentnej wymowie, zasady mające, wedle ich zwolenników i promotorów, przyczynić się do zintensyfikowania konkurencji, atakowane przez władze antymonopolowe za ich, przeciwnie, monopolistyczny charakter. Wnioski z danych naukowych bardzo często mogą wydawać się kontrintuicyjne; podobnie i w obecnym przypadku można by przypuszczać, że zwiększenie puli środków uzyskiwanych przez klubowe drużyny na bazie ich sportowych rezultatów może jedynie służyć dalszemu przybliżeniu ideału konkurencyjnej równowagi między rywalami. Tymczasem rzeczywistość może okazać się zupełnie inna. Przyjrzyjmy się temu, dla uproszczenia, na przykładzie dwóch klubów, różniących się wielkością i siłą. Uzależnienie ich dochodów od osiąganých rezultatów wprowadza do sytuacji element strategiczny, podporządkowując ją analizie w kategoriach teorii gier,

z punktu widzenia której właściciel pierwszego, silniejszego zespołu zwiększy wydatki na graczy (które, zgodnie z nieprzesadnie uproszczonymi założeniami, podnosząc poziom gry drużyny, zwiększają liczbę punktów zdobywanych przez nią w ligowych rozgrywkach) w większym stopniu niż właściciel drużyny słabszej, która na takich inwestycjach zyskuje proporcjonalnie mniej. W sumie zamiast do poprawienia równowagi sił między rywalami wspomniana wyżej zasada prowadzi, odwrotnie, do osłabienia tej ostatniej i ugruntowania przewagi silniejszego. Paradoksalnie zatem, zasada, której racją bytu jest eliminacja wad właściwych zwykłej redystrybucji dochodu między kluby, osłabiającej ich bodźce do inwestowania w jakość graczy (skoro nadwyżka należy się klubom tak czy owak, niezależnie od wyników, nie ma powodu, by się specjalnie starać), nie mityguje asymetrii między współzawodniczącymi klubami, wedle ogólnego przeświadczenia obniżającej atrakcyjność sportu w oczach publiczności [por. Atkinson et al. 1988: 33, Fort, Quirk 1995: 1287, Vrooman 1995: 979].

Z jednej więc strony dzielenie się finansowymi wpływami racjonalizowane jest przez jego kluczowych beneficjentów jako proces służący wzmoczeniu stopnia rywalizacji pomiędzy poszczególnymi należącymi do nich drużynami, ale w rzeczywistości zabieg ten postrzegać można raczej w kategoriach monopolistycznej zмовy. Zdecydowanie odbiega to od poglądu dominującego w literaturze, według którego, jeśli dochody ligi z takiej działalności jak transmisje meczów w środkach masowego przekazu są dzielone na podstawie wyników, to, po pierwsze, nakłady na pozyskiwanie graczy wzrosną (co zarazem pochłania zyski w znaczeniu, w jakim je rozumie ekonomia neoklasyczna) i, po drugie, rywalizacja między uczestnikami ligi przybierze bardziej zrównoważoną postać.

W każdym razie tłumaczy to, dlaczego właściciele drużyn niechętnie wdrażają rozwiązania prowadzące w efekcie do wydatkowania raczej niż przyswajania rent i popierają generalnie podział dochodów, najwidoczniej mało interesując się teoretycznymi implikacjami tego faktu w postaci istotnej modyfikacji modelu kapitalistycznej własności prywatno-indywidualnej, co jakby powtarza wygłoszone przed ośmiu dziesięcioleciami przełomowe wówczas wnioski A. Berle i G. Meansa [1932]. Trudno także się dziwić, że nie cieszy się ich uznaniem rozwiązanie, lepsze z teoretycznego punktu widzenia od przedstawionego powyżej, bo pozbawione jego wad. Ustanowienie podatku liniowego od wpływów z praw telewizyjnych spowodowałoby, że podatek płaciłyby solidarnie wszystkie kluby, zasilając fundusz premii, rozdzielany następnie według liczby zdobytych w lidze punktów bądź innej zasady premiującej realnie osiągnięte w rozgrywkach rezultaty indywidualnych klubów.

INTERES PUBLICZNY A PRYWATNY

Patrząc na zagadnienie z praktycznego punktu widzenia, interesującego w szczególności dla decydentów ustalających reguły gry w sporcie, zasadnicze znaczenie ma odpowiedź na pytanie, ile powinny wynosić optymalne łączne nakłady na wyszkoloną sportowo siłę roboczą oraz jaki powinien być w tych ramach optymalny podział owych wykwalifikowanych piłkarzy (w literaturze przedmiotu powszechnie przyjmuje się kryterium talentu graczy, co nie wydaje się właściwe). Nie negując a priori roli jakichś wrodzonych zdolności w uformowaniu klasowego piłkarza, można wszakże postawić dolary przeciwko orzechom, że zasadniczym i koniecznym warunkiem wykształcenia ich umiejętności jest szkolenie, trening, zakładające wysiłek nie tylko pojedynczego zawodnika, ale całego sztabu ludzi (więc z tego punktu widzenia siła robocza, można śmiało powiedzieć, ma społeczny charakter i genezę) pomiędzy poszczególne drużyny. Ekonomista poradziłby rozwiązanie tego problemu, odwołując się do funkcji użyteczności konsumenta. W obecnym kontekście zadanie to jednak natrafia na zasadnicze trudności. Zważmy bowiem, że „konsument”, czyli w tym wypadku kibice piłkarscy, cenią sobie co najmniej trzy rzeczy: wzmiankowaną wyżej konkurencyjną równowagę w ramach ligi, dobry poziom rozgrywek, a także sukces ich lokalnych faworytów. W związku z tym widoczne staje się, że sformułowanie jakichkolwiek generalnych wniosków, jakie wynikałyby z równania ujmującego wszystkie te trzy elementy, wydaje się niewykonalne [por. Szymanski 2006b]. Wprawdzie, jak argumentuje Szymanski [Szymanski 2006b], ujmując problem w kategoriach tzw. teorii zawodów (*contest theory*), da się obejść wskazane ograniczenie – albowiem wyniki osiągnięte na gruncie konkurencyjnej równowagi są, jak podkreśla wzmiankowany powyżej ekonomista, niezależne od wagi przypisywanej trzem wymienionym elementom. Nie posuwa to jednak naprzód sprawy, albowiem wyłania się kolejna trudność – sformułowanie kryteriów dobrobytu, które są różnie pojmowane przez strony. Mówiąc językiem ekonomisty, celem producentów (czyli, ściślej, podmiotom odpowiadającym na gruncie sportów zespołowych funkcji sprawowanej przez wymienioną kategorię ekonomicznego podziału pracy) jest minimalizacja nakładów przy utrzymaniu pewnego modicum symetrii między rywalami, która by jednocześnie maksymalizowała przychody z zawodów. Łatwo zauważyć, że wydaje się to – szczególnie z punktu widzenia oszczędności rzadkich zasobów, jakie za sobą pociąga – pożądaną opcją dla polityki wobec opisywanej dziedziny. Spostrzeżenie to ma jednak swoje drugie dno, odzwierciedlając fakt ograniczania się wspomnianej teorii zawodów do jednej tylko odmiany efektywności – produkcyjnej, pozostawiając poza nawiasem za-

interesowania co najmniej równie istotną efektywność alokacyjną. Diametralne różne podejście reprezentuje inna teoria ekonomiczna – pogoni za rentą [por. Tittenbrun 2011, 2013], z perspektywy której kryterium dobrobytu stanowi stopień, w jakim organizacja danych zawodów służy maksymalizacji tworzenia rent poprzez wydatkowanie wysiłku (por. m.in. Tullock [1980]; Higgins et al. [1985]; Baye et al. [1999]). Jak łatwo dostrzec, podejście to znacznie lepiej harmonizuje z perspektywą antymonopolową, która na pierwszym miejscu stawia interes konsumenta (widza, kibica), postulując w związku z tym maksymalne nakłady na jakość graczy oraz wysiłki na rzecz utrzymania zachowania odpowiedniego układu sił. Oznacza to, jak powiada Szymanski [2006b], że z punktu widzenia tego modelu interesy właścicieli klubów oraz środowiska kibiców nie są rozbieżne, jeśli chodzi o konkurencję w lidze, przynajmniej tak długo, jak w ramach danego układu właścicielom udaje się zawłaszczyć znaczące materialnie renty. Takiej zgodności nie ma natomiast w zakresie nakładów na graczy. Biorąc wszystko pod uwagę, można tytułem podsumowania rzec, iż właściciele klubów skłaniają się do optowania za tym, by taki podział utargu był niezależny od osiągniętych wyników ligowych, a to dlatego, że generalnie dążą oni do zmniejszenia nakładów, nawet kosztem pogorszenia jakości współzawodnictwa. Natomiast uzależnione od efektów (*performance*) premie, jakie występują w indywidualnych dyscyplinach sportu, prowadzą do trwonienia rent, co wyjaśnia dlaczego właściciele raczej rzadko, jeśli w ogóle, opowiadają się za takimi rozwiązaniami, a tym bardziej je wdrażają. Płyne stąd oczywista nauka dla organów antymonopolowych: powinny one zwracać szczególną uwagę na wszelkie porozumienia zbiorowe uzasadniane powoływaniem się na konkurencję. Chodzi o to, by w danych rozwiązaniach stworzyć mechanizm mobilizujący do reinwestowania rent w klub i graczy, a nie do ich przywłaszczenia. Zadaniem winno być zatem odchodzenie od zasad dystrybucji oderwanych od efektów, jakie, co oczywiste, pozwalają właścicielom minimalizować nakłady, ale nie leżą w interesie publiczności spragnionej dobrej gry; zapewnieniu tego ostatniego służą, odwrotnie, reguły podziału uzależnione od efektów. Taki kierunek orientacji jest wbudowany w strukturę sportów zespołowych, przy założeniu, rzecz jasna, prywatnego posiadania. W odróżnieniu od sportów indywidualnych, w których właściciele przedmiotowych warunków dostarczania usług sportowych muszą zabiegać o względy zawodnika, konkurując z innymi kandydatami pragnącymi mieć go lub ją u siebie, generalnie to sportowe gwiazdy grają tutaj pierwsze skrzypce. Jest to efektem organizacji właściwej tym dyscyplinom, sprawiającej, że nie istnieją w zasadzie bariery wejścia dla zawodnika. Może on tę okoliczność wykorzystywać, przebiegając w dostępnych

na rynku ofertach występów, zdecydować się – w uproszczonym modelu – na te najkorzystniejsze zarobkowo. Natomiast w sportach zespołowych, takich jak piłka nożna, graczom przysługuje, paradoksalnie, mniej ogólna, a bardziej specyficzna siła robocza⁸, w tym sensie, że jest on w zasadzie skazany na grę w danej lidze. Dlatego mobilność siły roboczej wywiera odpowiedni wpływ na drugi, właścicielski biegun klasowego równania. Jest on typowym miejscem, w jakim obserwować można monopolistyczne zmony właścicieli, motywowane rzecz jasna ich niczym nie przysłoniętym (jeśli nie liczyć prezentowanej publicznie przez rzeczników tych rozwiązań ideologii konkurencyjno-efektywnościowej) interesem klasowym. Warto zwrócić uwagę, że w porównaniu z USA w drugim alternatywnym systemie kapitalizmu, tj. w Europie, zakres dzielenia się utargami jest o wiele bardziej ograniczony. Różnice te oczywiście nie biorą się stąd, że burżuazja na Starym Kontynencie wykazuje en masse jakąś przyrodzoną „odpowiedzialność społeczną” czy korporacyjną bądź wyższy stopień poszanowania prawa antymonopolowego; jeśli już, to specyfikę tę wyjaśnia nie genetyka czy biologia, lecz socjologia, analiza klasowa, analiza stosunków między klasami. W Europie piłkarze mają do dyspozycji cały szereg bardziej lub mniej wyrównanych lig, między którymi mogą się przemieszczać i faktycznie często to czynią (choć nie bywało tak zawsze, a dopiero od czasu uchwalenia tzw. prawa Bosmana). W ligach europejskich nie występuje rozpowszechnione w Stanach dzielenie się wpływami z meczów. Kolektywna sprzedaż, pozyskiwanie i rozdział dochodów z transmisji TV znane jest wprawdzie w Wielkiej Brytanii oraz Niemczech, lecz niespotykane we Włoszech lub Hiszpanii.

Właściciele środków świadczenia usług sportowych dążą, z powodzeniem (o ile nie zostaną pohamowani przez agendy antymonopolistyczne), do przetransponowania swej własności także w kontrolę nad trybem organizacji ligi, a co za tym idzie – w źródło rent. Ale nie tylko w owej pogoni za rentą przypominają oni uczestników nie tyle pościgu, ile wyścigów opisywanych przez Lewisa Carrolla. Bo oto, jeśli mowa o konkretnych zaleceniach dla organów antymonopolowych, w piśmiennictwie uznaje się za optymalne spośród możliwych procedur maksymalizujących efektywność ligi nagrody dla wszystkich z wyjątkiem najgorszych drużyn, jak również kary w postaci relegowania do niższej grupy rozgrywek. Tak oto komunistyczny fundament wspiera całą wznoszącą się na nim kapitalistyczną maszynę produkcji zysków.

⁸ Jest to bardziej zasadne na gruncie przyjętego w strukturalizmie socjoekonomicznym układu pojęciowego obserwacji wprowadzonego także przez G. Beckera w jego teorii kapitału ludzkiego czy O. Williamsona w jego koncepcji *asset specificity*.

Skalę finansowych sukcesów amerykańskiego futbolu, mającą u swych podstaw ów specyficzny mechanizm redystrybucyjny – wyrażający nałożoną na stosunki prywatnej własności na poziomie klubów jako takich relację uspołecznienia czy też kolektywizacji posiadania, realizującego się poprzez centralizację dochodów na poziomie całej organizacji i ich sukcesywny rozdział między należące do ligi kluby – obrazuje fakt, iż wśród 50 najbardziej wartościowych klubów sportowych na świecie znalazły się, co do jednego, wszystkie kluby z NFL. Za połowę z nich można zainkasować po miliard dolarów. NFL to niezwykle bogata liga, nad którą patronat objął chyba król Midas (co pewnie byłoby najlepszym wyjaśnieniem w sytuacji braku innych wiarygodnych mechanizmów, tak w zakresie generacji, jak i podziału zysków z tej specyficznie amerykańskiej dyscypliny sportu), dystansująca o kilka długości tak popularne ligi jak koszykarska NBA (dwa kluby w zestawieniu) i baseballowa MLB (pięć klubów).

Kolejny ważki mechanizm natury socjologicznej polega na przyciąganiu środków masowego przekazu i reklamodawców do sportu cieszącego się masową popularnością, a więc i oglądalnością, zapewniających zbiór zewnętrznych korzyści własnościowych ze strony masowej publiczności. Dość powiedzieć, że co roku trzy główne stacje telewizyjne: NBC, CBS i FOX, dzielą pomiędzy wszystkich zainteresowanych obfitą pulę pieniędzy; od 2013 do 2022 r. tylko te trzy stacje za prawa do transmisji telewizyjnej zapłaciły 3 mld dolarów. To o 1,1 mld więcej niż w poprzedniej sześcioletniej umowie. Nie potrzeba znajomości wyższej matematyki, by dostrzec, jakie znaczenie ma dla ich beneficjentów otrzymanie tych ogromnych kwot. Zasilenie klubowej kasy blisko 94 mln tylko od tych trzech stacji pozwala na niemal pełne pokrycie prawie rocznych wydatków na gaże zawodników.

ZAKOŃCZENIE

Nie powracając już do szczegółowych i często technicznych wyników analiz przedstawionych w powyższym tekście, a także w jego poszerzonej wersji książkowej, można stwierdzić, że rozważania te potwierdzają z całą pewnością niezbędność analizy socjologicznej czy też kontekstu społecznego nieodłącznie związanego z piłkarstwem dla zrozumienia wielu kwestii z tej dziedziny, jakkolwiek na pierwszy rzut oka zagadnienie to zdaje się posiadać czysto ekonomiczny charakter.

Jakkolwiek na pierwotnym poziomie w piłkarstwie dominują (nie licząc ważnych wyjątków reprezentujących własność wspólną) stosunki własności prywatnej – zarówno w odniesieniu do warunków pracy, jak i siły roboczej, to

bliższa analiza wykazuje, że nakładają się na nie relacje zbiorowe, w tym sensie uspołecznione. Ich obecność wiąże się, lecz nie jest wprost wyprowadzalna, z zespołowego charakteru sportu, jakim jest piłka nożna. Stosunki te bowiem w jeszcze większym stopniu formują się dzięki szczególnym więzom łączącym środowisko sympatyków z drużynami, którym kibicują.

BIBLIOGRAFIA

- Atkinson Scott, Linda Stanley, John Tschirhart.** 1988. "Revenue sharing as an incentive in an agency problem: An example from the National Football League". *Rand Journal of Economics* 19(1): 27–43.
- Baye Michael R., Dan Kovenock, Casper G. de Vries.** 1999. "The incidence of overdissipation in rent-seeking contests". *Public Choice* 99(3–4): 439–454.
- Berle, Adolf A., Gardiner C. Means.** 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.
- Biszof Bogusław i in.** 2013. *Ekstraklasa piłkarskiego biznesu*. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Raport_Ekstraklasy_Final_2.10.2013/\\$FILE/Ekstraklasa_piłkarskiego_biznesu_2013_FINAL.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Raport_Ekstraklasy_Final_2.10.2013/$FILE/Ekstraklasa_piłkarskiego_biznesu_2013_FINAL.pdf).
- Buraimo Babatunde, Rob Simmons.** 2008. "Do sports fans really value uncertainty of outcome? Evidence from the English Premier League." *International Journal of Sport Finance* No. 3: 146–155.
- Buzzacchi Luigi, Stefan Szymanski, Tommaso Valletti.** 2003. "Equality of opportunity and equality of outcome: Open leagues, closed leagues and Competitive Balance". *Journal of Industry, Competition and Trade* 3(3): 167–186.
- Coates Dennis, Brad R. Humphreys.** 2011. "Game attendance and competitive balance in the National Hockey League". University of Alberta Department of Economics Working Paper 2011-08, June.
- Dobson Stephen, John Goddard.** 2001. *The economics of football*. Cambridge: Cambridge University Press.
- El-Hodiri Mohamed, James Quirk.** 1971. "An economic model of a professional sports league". *Journal of Political Economy* 79: 1302–1319.
- Fort Rodney, James Quirk.** 1995. "Cross subsidization, incentives and outcomes in professional team sports leagues". *Journal of Economic Literature* XXXIII (3): 1265–1299.
- Gniatkowski Michał,** 2013. Nowa koncepcja finansowania sportu wyczynowego. 10.02 <http://prawo-sportowe.eu/>.
- Grant Wyn.** 2007. "An analytical framework for a political economy of football". *British Politics* 2(1): 69–90.
- Higgins Richard S., William F. Shugart II, Robert D. Tollins.** 1985. "Efficient rents 2 free entry and efficient rent seeking". *Public Choice* 46(3): 247–258.
- Levitt Theodore.** 1983. *The marketing imagination*. New York: The Free Press.
- Müller J. Christian, Joachim Lammert, Gregor Hovemann.** 2012. "The financial fair play regulations of UEFA: An adequate concept to ensure the long-term viability and sustainability of European club football?" *International Journal of Sport Finance* 7(2): 117–140.

- Neale Walter C.** 1964. "The peculiar economics of professional sports: A contribution to the theory of the firm in sporting competition and in market competition". *The Quarterly Journal of Economics* 78(1): 1–14.
- Pawlowski Tim, Oliver Budzinski.** 2012. "The (monetary) value of competitive balance for sport consumers: A stated preferences approach to European professional football". *Ilmenau Economics Discussion Papers* 17(77):
- Peeters Thomas, Stefan Szymanski.** 2013. *Financial fair play and financial crisis in European football*. <http://www.economic-policy.org/wp-content/uploads/2013/10/peeters-szymanski.pdf>
- Ramchandani Girish.** 2010. "Competitiveness of the English Premier League (1992–2010) and ten European football leagues". *International Journal of Performance Analysis in Sport* 12(2): 346–360.
- Ross Stephen F., Stefan Szymanski.** 2002. "Open competition in league sports". *Wisconsin Law Review* 3: 625–656.
- Rottenberg Simon.** 1956. "The baseball players' labor market". *Journal of Political Economy* 64(3): 242–258.
- Sandy Robert, Peter Sloane, Mark Rosentraub.** 2004. *The economics of sport*, Basingstoke: Palgrave-Macmillan.
- Szymanski Stefan.** 2001. "Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: Some evidence and a natural experiment from English soccer". *The Economic Journal* 111 (February): F69-F84.
- Szymanski Stefan.** 2003. "The economic design of sporting contests". *Journal of Economic Literature* 41(4): 1137–1187.
- Szymanski Stefan.** 2006a. Competitive balance in sports leagues and the paradox of power. Working Paper Series, Paper No. 06-18
- Szymanski Stefan.** 2006b. The champions league and the coase theorem. Working Paper Series, Paper No. 06-17.
- Szymanski Stefan, Késenne Stefan.** 2004. "Competitive balance and gate revenue sharing in team sports". *The Journal of Industrial Economics* 52(1): 165–177.
- Szymanski Stefan, Stephanie Leach.** 2006. Tilting the playing field (Why a sports league planner would choose less, not more, competitive balance): The case of English football. Working Paper Series, Paper No. 06-19
- Szymanski, Stefan and Tommaso Valletti.** 2003. "Promotion and relegation in sporting contest", mimeo, Tanaka Business School, Imperial College London.
- Tittenbrun Jacek.** (red.) 2009. *Małe jest piękne? Stosunki własności siły roboczej w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw*. Szczecin: Wydawnictwo My Book.
- Tittenbrun Jacek.** 2011. *Economy in society. Economic sociology revisited*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.
- Tittenbrun Jacek.** 2012. *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej w ujęciu strukturalizmu socjoekonomicznego*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Tittenbrun Jacek.** 2013. *Anti-Capital (human, social and cultural). The mesmerising misnomers*. Farnham: Ashgate.
- Tittenbrun Jacek.** 2014. *Concepts of capital. The commodification of social life*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Tittenbrun Jacek.** 2015. *Kolonizacja nauki i świata przez kapitał. Teoria światów równoległych w ujęciu socjologii wiedzy*. Poznań: Zysk i ska.

- Tittenbrun Jacek.** 2016. *Pieniądz kręci piłkę. Stosunki ekonomiczno-własnościowe w futbolu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- UEFA.** 2014. *UEFA Champions League and UEFA Europa League*. Distribution to clubs.
- Wilson Robert, Daniel Plumley, Girish Ramchandani.** 2013. "The relationship between ownership structure and club performance in the English Premier League". *Sport, Business and Management: An International Journal* 3(1): 19–36.
- Tullock Gordon.** 1980. Efficient rent seeking. In: *Toward a theory of rent seeking society*, James M. Buchanan, Robert D. Tollison, Gordon Tullock (eds.), 97–112. College Station: Texas A&M University Press.
- Vrooman John.** 1995. "A General theory of professional sports leagues". *Southern Economic Journal* 61(4): 971–990.
- Wolf Michael J.** 1999. *The entertainment economy. How mega media forces are transforming our lives*. New York: Random House.
- Wyszyński Artur.** 2013. „Ekonomiczne aspekty wejścia klubów piłkarskich na giełdę”. *Gospodarka Narodowa* 5–6: 123–151.

Jacek Tittenbrun

THE COLLECTIVE DIMENSION OF OWNERSHIP IN FOOTBALL

Abstract

This article focuses on the economic ownership relations in the field of professional football, with special focus on their collective or societal dimension. For while at the basic level football clubs are for the most part privately owned, there is also the important exception of fan ownership, which needs to be considered in terms of common ownership. The former are over-determined by an array of supra-individual relationships intrinsic to the game of football, and the latter are in particular related to the special role of fans and their peculiar emotional bond with their team. The socio-economic setup has many important economic implications, involving, inter alia, the kind of business objective pursued by football or soccer clubs. Whilst the goal of profit maximisation is relevant for the U.S. context, in Europe it is less relevant, primacy being given to success in sports terms, or utility maximisation.

Keywords: economic ownership, football (soccer), American football, uncertainty of outcome