

Bank & Verzekering

we hebben het voor u

U werkt voor u w e n t e n . En wat u overhoudt, stopt u niet in een kous. U wilt méér. U hebt gelijk. Uw centen moeten ook voor ú werken. Dus kijkt u rond. Fondsen? Aandelen? Obligaties? Beleggingsverzekeringen? U vergelijkt, u twijfelt. D e b e u r s ? Lijkt u wel wat. Maar. Drie keer maar. Hoe begint u eraan? Hoe wordt u een kei. En hoe blijft u het? De oplossing ligt bij u om de hoek. Het KBC-bankkantoor in uw buurt. Daar staan b e l e g g i n g s a d v i s e u r s voor u klaar. Ervaren s p e c i a l i s t e n . Mensen die de beurswereld door en door kennen. Die u helpen. U raad geven. U alles uitleggen. Duidelijk. G l a s h e l d e r . Die de ideale portefeuille voor u samenstellen. En daarbij rekening houden met u w w e n s e n e n b e h o e f t e n . Wat u ook wilt: voorzichtig beleggen, vooruitstrevend beleggen en alles ertussenin. Zodat u zich helemaal thuisvoelt. Bij KBC. Maar vooral: o p d e b e u r s .

U bent welkom voor een gesprek met een beleggingsadviseur in elk KBC-bankkantoor. Alles over de KBC-Beleggingservice leest u in de brochure die u kunt aanvragen bij uw KBC-beleggingsadviseur. Voor beleggingsverzekeringen kunt u ook bij uw KBC-verzekeringsagent terecht. www.kbc.be/beleggen

Stefan Késenne *

De regulering van de arbeidsmarkt van professionele ploegsporters: de effecten op loonhoogte en sportief evenwicht

Trefwoorden: sport en economie; professionele ploegsporten; marktregulering

In deze bijdrage worden de effecten op de arbeidsmarkt besproken die kunnen worden verwacht van bestaande en voorgestelde marktreguleringen binnen de sector van de professionele ploegsporten, zoals het transfersysteem, systemen van opbrengstendeling en salarisplafonds. De situatie in de VSA wordt vergeleken met de toestand in Europa. Hierbij gaat de aandacht vooral uit naar de impact van deze maatregelen op de allocatie van spelerstalent en het gemiddelde salarisniveau.

1. Inleiding

Bijna 50 jaar geleden publiceerde Simon Rottenberg (1956) in de *Journal of Political Economy* een artikel over de arbeidsmarkt van professionele baseballspelers in de Verenigde Staten. Deze bijdrage, die algemeen wordt beschouwd als de eerste economische analyse van de professionele sportsector, en die sedertdien nauwelijks aan actualiteitswaarde heeft ingeboet, vormt nog steeds de referentie voor zowat elke studie over de arbeidsmarkt van de professionele ploegsporters. Toen zowel in de VS als in Europa de spelersmarkt nog aan strenge reglementeringen vanwege de sportfederaties was onderworpen, op basis van het zgn. 'natuurlijk

* Vakgroep Algemene Economie, Universiteit Antwerpen; Departement Kinesiologie, K.U.Leuven

monopolie' dat deze sector zou kenmerken, was het voornaamste besluit van Rottenbergs analyse dat elke regulering van de spelersmarkt overbodig was. Zo bestond in de VS tot in de jaren zeventig het zgn. 'reservation system' of de 'reserve clause', waardoor een speler voor het leven gebonden was aan een bepaalde club. Deze regeling had als voornaamste bedoeling te beletten dat op een vrije spelersmarkt alle spelerstalent zou worden geconcentreerd in de rijkste clubs, waardoor de sportieve competitie haar spankracht zou verliezen. Rottenberg was echter van oordeel dat, in een vrije spelersmarkt met winstmaximaliserende clubs, een redelijk evenwicht in de competitie gewaarborgd is en dat een 'reservation system' aan dit evenwicht, of eventueel onevenwicht, weinig of niets zal veranderen (het zgn. Invariance Principle). Vele jaren later werd, ook in de *Journal of Political Economy*, deze stelling van Rottenberg bevestigd aan de hand van een formeel-mathematisch model van El-Hodiri en Quirk (1971). In dat verband wordt ook vaak verwezen naar het Theorema van Coase (1960), dat, toegepast op de sportsector, stelt dat de verdeling van spelerstalent over de clubs precies dezelfde zal zijn, met of zonder de eigendomsrechten over spelers die de Reserve Clause aan de clubs toekent. De beste spelers komen sowieso terecht bij de beste clubs, is het niet via een vrij verkeer van spelers, dan via de verkoop van spelers op de transfermarkt, die door het *reservation system* wordt gecreëerd. Ook allerlei initiatieven om de clubopbrengsten te herverdelen tussen grote en kleine clubs vonden geen genade in de ogen van Rottenberg en van de meeste sporteconomen, omdat het sportieve onevenwicht in de competitie hierdoor niet wordt aangetast.

Al deze analyses zijn uiteraard gebaseerd op de specifieke Amerikaanse sportwereld, die op een aantal belangrijke punten afwijkt van de nationale sportcompetities in Europa. De vraag rijst bijgevolg of deze conclusies ook gelden voor Europa. In deze bijdrage wordt nagegaan in welke mate de verschillen tussen de Amerikaanse en de Europese sportwereld ook leiden tot verschillende conclusies m.b.t. de effecten van diverse marktreguleringen op de allocatie van het spelerstalent, het evenwicht in de competitie, en het niveau van de spelerssalarissen. In paragraaf 2 worden de voornaamste verschillenpunten tussen de Amerikaanse en de Europese sportcompetities belicht die een effect kunnen hebben op de effectiviteit van een aantal marktreglementeringen. Paragraaf 3 analyseert de effecten van het zgn. transfersysteem, de Europese variant van het Amerikaanse 'reservation system', in paragraaf 4 is de opbrengstenverdeling tussen clubs aan de beurt en in paragraaf 5 het opleggen van een salarisplafond in zijn diverse varianten. Paragraaf 6 besluit.

2. Hoe verschillend zijn de Europese en de Amerikaanse sportwereld?

Het *eerste* en meest vermelde verschilpunt tussen de Amerikaanse en de Europese sportwereld heeft betrekking op de doelstellingen van de clubs. In de VS wordt er steeds van uitgegaan dat sportclubs commerciële ondernemingen zijn, zoals in alle andere sectoren van de economie, en dat hun voornaamste drijfveer het maken van zoveel mogelijk winst is (zie Noll, 1974; Quirk en Fort, 1992). In Europa kijkt men enigszins anders tegen het gedrag van professionele sportclubs aan en wordt vaak verondersteld dat clubs hoofdzakelijk geïnteresseerd zijn in het behalen van sportief succes, uiteraard binnen de grenzen van hun budgettaire mogelijkheden. Sloane (1971) stelde dat clubs 'utility maximizers' zijn, waarbij verschillende variabelen het 'nut' van een club kunnen beïnvloeden, maar waarbij vooral gedacht wordt aan het winpercentage. Deze afwijkende hypothese heeft belangrijke implicaties voor het sportieve evenwicht in de competitie en het niveau van de spelerslonen (zie bijv. Késenne, 1996).

Een *tweede* belangrijk verschilpunt tussen de Amerikaanse en de Europese sport betreft de graad van geslotenheid of openheid van de liga's. Noord-Amerika (VS en Canada) kent het systeem van de 4 grote gesloten 'Major Leagues' (baseball, American football, basketball en ijshockey). Soccer hinkt in de VS nog steeds ver achterop als 5de 'major league'-sport. Europa daarentegen kent zijn vele open nationale liga's voor de meeste professionele ploegsporten zoals voetbal, basketbal, rugby en volleybal. Het open karakter van een liga slaat vooral op de mogelijkheid tot promoveren en degraderen, die de piramidaal opgebouwde sportstructuren in de meeste Europese landen kenmerkt, maar die niet bestaat in de VS. Daarmee verbonden kennen een aantal 'major leagues' in de VS, zoals de NBA (basketball), ook nog de 'Rookie Draft'. Dit systeem bepaalt een beurtrol voor de selectie en de aanwerving van jonge beloftevolle spelers uit de universiteitscompetities en de 'minor leagues', en wel in omgekeerde volgorde van de eindstand in de voorbije competitie. De zwakste clubs krijgen op die manier de eerste keuze voor de aanwerving van de beste jonge spelers.

Men zou kunnen argumenteren dat, in tegenstelling tot Europa, deze geslotenheid van de Amerikaanse 'major leagues', gecombineerd met de Rookie Draft, belangrijke negatieve effecten zou kunnen hebben voor de

incentives van clubs om sportief te presteren. Degraderen naar een lagere afdeling betekent in de open Europese competities immers een ernstige financiële en sportieve terugval (zie Noll, 2002; Szymanski en Valletti, 2002).

Deze afwijkende structuur heeft ook belangrijke consequenties voor het aanbod van spelerstalent in elke liga. In elke van de gesloten Amerikaanse liga's kan het aanbod van spelerstalent als constant worden beschouwd, terwijl dit spelersaanbod in de open Europese liga's flexibel is. Vooral sedert het Bosman-arrest van het Europees Hof in 1995 (zie Blanpain, 1996) is immers de internationale mobiliteit van professionele spelers tussen de nationale liga's zeer sterk toegenomen.

Een *derde* verschilpunt heeft te maken met de uitgestrektheid van het Noord-Amerikaanse grondgebied, met zijn relatief beperkt aantal 'major league'-clubs, in vergelijking met de vele Europese nationale liga's, die zich elk afspelen in een veel kleinere geografische ruimte. Het gevolg is dat, wegens de geringere afstand tussen de clubs in Europa, meer toeschouwers met hun ploeg meereizen. Dit heeft belangrijke implicaties voor de specificatie van de opbrengstenfuncties van de clubs. In de VS wordt doorgaans enkel het winpercentage van de thuisclub, naast uiteraard de grootte van de lokale markt, als verklarende variabele in de opbrengstenfunctie opgenomen, terwijl in Europa ook het winpercentage van de bezoekende ploeg een belangrijke bepalende factor is voor de loketontvangsten van een club. Ook al vormen de loketontvangsten maar een beperkt percentage van de totale ontvangsten van een club, de andere geldbronnen zoals tv-rechten, sponsoring en merchandising zijn hiermee wel vrij sterk gecorreleerd.

In de volgende paragrafen wordt onderzocht of deze verschilpunten ook implicaties hebben voor de effectiviteit van een aantal marktreguleringen, die in de VS en in Europa bestaan of worden voorgesteld. Achtereenvolgens komen aan bod: het transfersysteem, de verdeling van clubopbrengsten en het salarisplafond.

3. Een transfersysteem

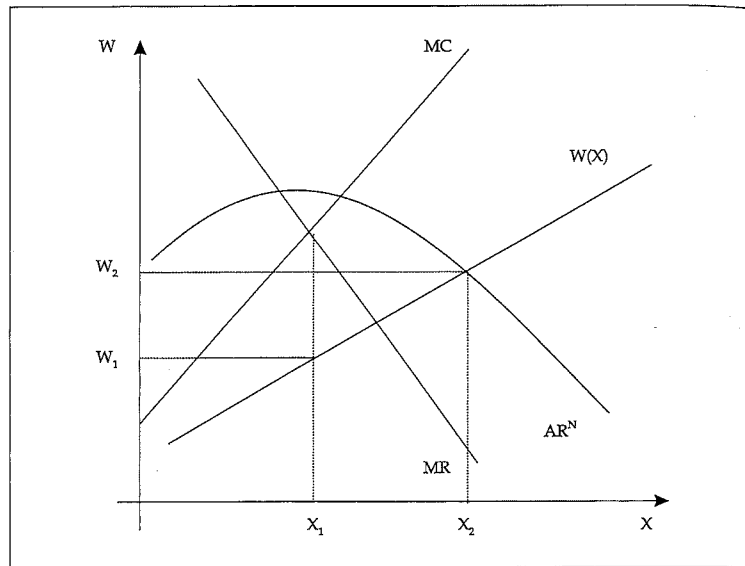
Het transfersysteem, de Europese variant van het Amerikaanse 'reservation system', houdt in dat een speler, aan het einde van zijn contract, niet

vrij is naar een andere club te gaan. Een overgang is slechts mogelijk als de oude en de nieuwe club tot een akkoord komen over de afkoopson (transfersom) die moet worden betaald. De voornaamste betrachting bij de invoering van dit systeem was niet alleen het vrijwaren van het sportieve evenwicht in de competitie, door te beletten dat alle spelerstalent geconcentreerd zou worden bij de rijkste clubs, maar ook het in toom houden van de vergoedingen van topspelers door het afremmen van het salarisopbod tussen clubs.

Op basis van hun onderzoek zijn alle VS-economen tot een vrijwel unanieme conclusie gekomen omtrent de effectiviteit van het transfersysteem. Niet alleen de theoretische modellen, maar ook het omstandig empirisch onderzoek – in de VS is het transfersysteem immers reeds opgeheven in het midden van de jaren zeventig – wijzen uit dat het transfersysteem in het geheel geen invloed heeft op het sportieve evenwicht in de competitie. Daarentegen heeft de afschaffing van het systeem in de VS wel geleid tot een ware explosie van spelerssalarissen (zie bijv. Quirk en Fort, 1992). De vraag is hoe dit kan worden verklaard en of dezelfde effecten ook in Europa kunnen worden verwacht.

Deze stijging van de spelerssalarissen kan worden verklaard aan de hand van het monopsoniemodel van de arbeidsmarkt. De markt van de professionele ploegsporters onder een transfersysteem werd in vele klassieke handboeken geciteerd als het typevoorbeeld van een monopsonistische arbeidsmarkt. Als spelers eigendom zijn van een club, of als spelers enkel van club kunnen veranderen op basis van een strenge reglementering van een liga, die daarenboven een monopoliehouder is op de (product)markt van een sportsector, komt de arbeidsmarkt van professionele sporters dicht in de buurt van een zuiver monopsonie. De sportfederatie of de liga, als een kartel van clubs, wordt de enige werkgever, de enige vrager op de arbeidsmarkt van professionele spelers. Door de machtspositie die de sportfederatie en -clubs hierbij innemen, kunnen zij als prijszetters (wage makers) op de spelersmarkt worden beschouwd, en hebben zij de mogelijkheid hun spelerstalent minder te betalen dan hun marginale productiviteit (d.i. monopsonistische uitbuiting). De grafische voorstelling van een monopsonistische arbeidsmarkt in figuur 1 kan dit verduidelijken.

Figuur 1. Monopsonie.



Op de horizontale as wordt het aantal spelerstalenten uitgezet (niet het aantal spelers!), op de verticale as lezen we de marginale kosten en opbrengsten van talent af. Aangezien de monopsonist de enige vrager naar talent is op de arbeidsmarkt, wordt hij geconfronteerd met het stijgende marktaanbod van talent $W(X)$. In de veronderstelling dat het hier een niet-discriminerend monopsonist betreft, d.w.z. dat elk talent (niet elke speler!) evenveel wordt betaald, zullen de marginale kosten van talent veel hoger zijn dan het salaris dat aan het laatst aangeworven talent moet worden betaald. Immers, elk reeds aanwezig talent moet eveneens dit hogere salaris ontvangen. Deze marginale kostencurve stijgt dus ver uit boven de aanbodcurve. Indien een winstmaximaliserend monopsonist talent aanwerft tot de marginale productiviteit gelijk is aan de marginale kosten, d.i. in punt E_1 , zal X_1 talent worden aangeworven. Het salaris evenwel lezen we af op de aanbodcurve, aangezien deze monopsonist niet meer dan salarisniveau W_1 hoeft uit te betalen om X_1 talent te kunnen aanwerven. Het is duidelijk dat dit salaris lager is dan de marginale productiviteit. Vóór de afschaffing van het transfersysteem in de VS

becijferde Scully (1974) wat hij noemde de 'rate of monopsonistic exploitation' van baseballspelers ($1 - W_1/MR$) en vond zeer hoge percentages. Het hoeft dan ook geen verwondering te wekken dat bij de overgang naar 'free agency', hetgeen het vrije marktevenwicht E_3 oplevert, een spectaculaire stijging van de spelerssalarissen kon worden opgetekend. De spelers konden nu immers hun rechtmatig deel van de monopsonistische overwinsten binnenhalen, zodat de uitbuiting verdween en het talent werd betaald overeenkomstig hun marginale productiviteit (zie Scully, 1999).

Kan hetzelfde effect van de afschaffing van het transfersysteem ook worden verwacht in Europa, waar het Bosman-arrest in 1995 bepaalde dat elke speler aan het einde van zijn contract vrij is om van club te veranderen? Indien men ervan uitgaat dat sportclubs in Europa minder commercieel ingestelde verenigingen zijn – de meeste Belgische professionele voetbalclubs hebben bijv. nog steeds een VZW-statuut – dan is de hypothese van winstmaximalisatie moeilijk houdbaar. Meer realistisch is te veronderstellen dat deze clubs vooral sportief succes nastreven binnen de beperkingen van hun budget. Zelfs indien kan worden aangenomen dat op de beurs genoteerde Engelse voetbalclubs als Manchester United winstgevend zijn, dan hoeft dat nog niet te betekenen dat zij maximale winst nastreven. Een zekere winstmarge zal wel nodig zijn om de aandeelhouders zoet te houden, maar gegeven deze winstmarge kan er nog van worden uitgegaan dat de voornaamste betrachting van deze clubs is zoveel mogelijk sportief succes te behalen. De beste weg om dit te bereiken is zoveel mogelijk spelerstalent aan te werven. Onder de hypothese dus van winmaximalisatie kan eenvoudig worden afgeleid dat de vraagcurve naar spelerstalent kan worden voorgesteld door de curve van de gemiddelde netto-opbrengsten, d.i. na aftrek van de constante kapitaalkosten (inclusief de eventuele winst). In figuur 1 wordt deze curve voorgesteld door AR^N . De monopsonist die sportief succes nastreeft, zet al zijn netto-opbrengsten in om talent aan te werven, zodat zijn evenwicht wordt bereikt in punt E_2 , waar de AR^N -curve de aanbodcurve snijdt. Hieruit kan meteen worden afgeleid dat spelers door de monopsonist helemaal niet worden uitgebuit, maar, in verhouding tot hun marginale productiviteit, worden overbetaald. Het salaris per eenheid talent is nu W_2 , hetgeen zich ver boven de marginale productiviteit bevindt. De afschaffing van het transfersysteem zal aan deze situatie niets veranderen, het evenwicht blijft immers E_2 , zodat er geen financiële ruimte is om de salarissen te laten stijgen (Késenne, 2002). Doet het clubbestuur dat toch, dan zijn rode cijfers, of het interen op de eventuele winst, onvermijdelijk.

In tegenstelling tot de VS, stelt het monopsoniemodel dus dat in Europa de salarissen niet mogen stijgen ten gevolge van de afschaffing van het transfersysteem.

Ook al heeft de afschaffing van het transfersysteem in de VS een positief effect op de spelerslonen, toch kan worden aangetoond dat dit geen effect heeft op de verdeling van spelerstalent tussen de clubs. Als de doelstelling van een sportclub winstmaximalisatie is, dan zal een club slechts bijkomend spelerstalent aanwerven als de marginale opbrengsten van dat talent groter zijn dan de marginale kosten. De vraagcurve naar talent kan dus worden voorgesteld door de curve van de marginale opbrengsten. In een vrije spelersmarkt (free agency) zal het evenwichtslon van een spelerstalent tot stand komen waar de totale vraag gelijk is aan het totale aanbod van talent. In dit competitieve markt-evenwicht is ook de marginale opbrengst van talent in elke club identiek. De rijke club zal evenwel meer spelerstalent bezitten dan de arme club, omdat, bij eenzelfde (evenwichts)loon, de vraag naar talent van de rijke club groter is. Indien nu wordt uitgegaan van een transfersysteem, waardoor spelerstalent eigendom wordt van de club en spelerstalent enkel via een transfermarkt kan worden verkocht en gekocht, zal identiek dezelfde verdeling van spelerstalent ontstaan. Immers, elke andere verdeling van spelerstalent, zoals een meer gelijke verdeling van de talenten, bijv. teweeggebracht door de Rookie Draft, zal tot gevolg hebben dat de marginale opbrengst van talent groter is voor de grote club dan voor de kleine club. Door dit verschil in marginale productiviteit zullen beide clubs makkelijk tot een overeenkomst komen aangaande de hoogte van de transfersom, en zal de verkoop van dit talent beide clubs een hogere winst opleveren. Het is evident dat deze transactie wel de financiële positie van de kleine club verbetert, maar deze extra inkomsten zullen niet de vraag naar talent verhogen, omdat deze transfersom de marginale productiviteit van talent niet wijzigt.

Terugkerend naar de Europese clubs, die vooral sportief succes nastreven, zodat de vraagcurve naar spelerstalent kan worden voorgesteld door de AR^N -curve, kunnen we eveneens stellen dat het evenwicht in een vrije arbeidsmarkt wordt gevonden waar de totale vraag gelijk is aan het aanbod van talent. In dat evenwicht is het salaris gelijk aan de gemiddelde netto-opbrengsten van elke club. De rijkere clubs zullen om evidente redenen meer talent in huis kunnen halen dan de armere clubs. De vraag is nu of dezelfde verdeling van spelerstalent zal ontstaan onder een transfersysteem. Nu kan worden gesteld dat een meer gelijke verde-

ling van spelerstalent tussen de grote en de kleine clubs tot gevolg zal hebben dat de grote clubs winst maken en de kleine clubs verlies (gezien het dalende verloop van de gemiddelde netto-opbrengsten), een situatie waarmee geen van beide groepen vrede neemt. Er zal dus weer spelerstalent verkocht en gekocht worden om de verliezen aan te zuiveren en de (extra) winsten weg te werken, zodat weer een verschuiving van het evenwicht optreedt naar het vrijemarktevenwicht toe. Toch zullen de gelden die de kleinere clubs ontvangen als nettoverkopers van talent op de transfermarkt, nu wel worden aangewend om (ander) talent aan te werven, te kweken of te kopen, zodat de vraag naar talent van de kleine clubs toeneemt, en dus ook de vraag van de grote clubs afneemt. Het gevolg zou een gelijkere verdeling van spelerstalent zijn (zie Lavoie, 2000). Kunnen we hieruit besluiten dat het transfersysteem in Europa zorgt voor een evenwichtiger sportcompetitie? Indien er al zo'n positief effect voor een evenwichtiger sportcompetitie? Indien er al zo'n positief effect zou bestaan, zal het alleszins zeer beperkt zijn. Om te beginnen is het vertrekpunt niet een evenwichtige verdeling van talent, zoals hierboven werd verondersteld en waaruit de kleine clubs dan door de verkoop van talent financieel voordeel kunnen halen. In realiteit is de initiële situatie een zeer ongelijke verdeling van talent, omdat de kleine clubs in een kleine, arme of dunbevolkte regio nu eenmaal minder spelerstalent en minder toeschouwers kunnen aantrekken in een vrije markt dan een grote club. In Europa bestaat er ook geen Rookie Draft, die voor een meer gelijke uitgangspositie kan zorgen zoals in de VS. Kleine clubs hebben dus maar weinig te verkopen aan de grote clubs bij de instelling van een transfersysteem. En zelfs indien een kleine club dan al eens het geluk kent een zeer talentrijk speler in haar midden te zien opduiken, dan kan deze speler inderdaad tegen een flinke transfersom worden verkocht aan een grote club. Hierdoor kan echter de relatieve krachtverhouding tussen de kleine en de grote clubs slechts marginaal worden gewijzigd. Kleine clubs zullen met het extra geld meestal hun zwakke financiële positie wat kunnen verbeteren of eventuele verliezen aanzuiveren. Een empirisch onderzoek voor het Engelse voetbal gewaagt inderdaad van een zeer klein positief effect dat uitgaat van transfers tussen grote en kleine clubs (zie Szymanski en Kuypers, 1999).

4. Een verdeling van de clubopbrengsten

Zowel in de VS als in Europa kennen de meeste sportfederaties wel een of andere vorm van opbrengstendeling tussen de clubs, met de bedoe-

ling de krachtverhoudingen tussen grote en kleine clubs enigszins te corrigeren. Veelal zijn het de tv-rechten die worden herverdeeld; de sportfederatie monopoliseert de uitzendrechten (pooling) en alloceert de gelden via een bepaalde verdeelsleutel over alle clubs. Het Amerikaanse voetbal (NFL) kent wellicht de meest doorgedreven vorm van opbrengstendeling; zo gaat 40% van de loketontvangsten van elke wedstrijd naar de bezoekende ploeg en worden de federale televisierechten gelijk verdeeld over alle clubs. De vraag rijst weer of deze maatregelen een effect hebben op de verdeling van spelerstalent en op het niveau van de salarissen.

De impact van opbrengstendeling (revenue sharing) op het competitieve evenwicht is vrij complex en hangt af van veel factoren, zoals de doelstellingen van de clubs, de specificatie van de opbrengstenfunctie, het aanbod van spelerstalent en de concrete voorwaarden van de deling. Dit levert uiteraard een groot aantal mogelijke combinaties op.

1. Alle clubs in de liga kunnen winstmaximalisatie nastreven of hun sportief succes maximaliseren (winmaximalisatie), maar ze kunnen ook een combinatie van deze twee doelstellingen nastreven. Het is echter ook mogelijk dat sommige clubs hun winst maximaliseren en anderen sportief succes najagen.
2. Voor sommige liga's (in uitgestrekte regio's) is enkel het winpercentage van de eigen club bepalend voor de opbrengsten, terwijl in andere (kleinere) regio's ook het winpercentage van de bezoekende club, of ook de absolute kwaliteit van de ploegen (in tegenstelling tot hun relatieve kwaliteit) een belangrijke rol spelen.
3. In sommige (gesloten) liga's kan het aanbod van spelerstalent veeleer als een constante worden beschouwd, terwijl dat in andere (open) liga's flexibel is. Stel dat R de seizoenopbrengsten van een club voorstelt en x het aantal spelerstalenten. Indien het winpercentage P eenvoudig kan worden gelijkgesteld met het relatieve spelerstalent van een club, d.i.:

$$P_i = \frac{x_i}{\sum_{j=1}^n x_j} \quad (1)$$

dan geldt dat:

$$\frac{\partial R_i}{\partial x_i} = \frac{\partial R_i}{\partial P_i} \frac{1}{\sum_{j=1}^n x_j} \quad \text{als } \sum_{j=1}^n x_j = \text{constant} \quad (2)$$

$$\frac{\partial R_i}{\partial x_i} = \frac{\partial R_i}{\partial P_i} \frac{\sum_{j=1}^n x_j}{\left(\sum_{j=1}^n x_j\right)^2} \quad \text{als } \sum_{j=1}^n x_j = \text{flexibel} \quad (3)$$

Het is duidelijk dat deze verschillende marginale opbrengsten van talent ook implicaties zullen hebben voor het effect van bepaalde marktreguleringen.

4. Opbrengsten kunnen worden verdeeld op verschillende manieren: de ontvangsten van elke wedstrijd worden verdeeld (loketontvangsten):

$$R_i^* = \mu \sum_{j=1}^n R_{ij} + (1-\mu) \sum_{j=1}^n R_{ji} \quad \text{voor alle } i \quad (4)$$

waarbij R_i^* de seizoenopbrengsten zijn na de verdeling, μ de verdelingsparameter en R_{ij} de opbrengsten van de thuiswedstrijd van club i tegen club j .

De opbrengsten van het hele seizoen kunnen ook worden gepoold door de liga en verdeeld tussen de clubs (tv-rechten):

$$R_i^* = \mu R_i + \frac{(1-\mu)}{n} \sum_j R_j = \mu R_i + (1-\mu) \bar{R} \quad \text{voor alle } i \quad (5)$$

Alle clubopbrengsten kunnen worden verdeeld, of welbepaalde clubopbrengsten worden niet herverdeeld. Al deze modaliteiten kunnen op hun beurt weer worden gecombineerd.

Wat kan de economische theorie ons leren over de impact van opbrengstendeling?

Het effect van opbrengstendeling op het evenwicht in de competitie is eenvoudig, indien alle clubs in een liga enkel sportief succes nastreven, of een mix (zoals een lineaire combinatie) van winst en sportief succes, of indien de grote clubs vooral winst najagen en de kleine clubs vooral willen winnen. In al deze gevallen verbetert opbrengstendeling het competitieve evenwicht. Dit is ook intuïtief duidelijk. Door de opbrengstende-

ling ontvangen de kleine clubs extra financiële middelen, en staan de grote clubs financiële middelen af. Winmaximalisatie bij de kleine clubs veronderstelt dat alle extra middelen worden ingezet om meer talent aan te werven. De vraag naar talent van de kleine clubs neemt dus toe, en die van de grote clubs neemt af, ook als deze laatste hun winst maximaliseren (zie Késenne, 2000a).

Het effect van opbrengstendeling op de spelerslonen is minder duidelijk; dit is niet alleen afhankelijk van de mate van herverdeling, maar ook van de onderlinge krachtverhouding vóór herverdeling. Indien vóór herverdeling de clubs in de kleinere regio's ook over een beperkter spelerstalent beschikken dan de clubs in de grotere regio's, dan zal een (niet al te drastische) opbrengstendeling de spelerssalarissen de hoogte injagen (zie Késenne, 2000a, 2003b).

Indien alle clubs in een liga hun winst maximaliseren, is het resultaat complexer; overigens zijn alle combinaties daarvan nog niet uitgeklaard in de literatuur. Als referentiemodel kan hier het eenvoudigste Amerikaanse model worden genomen, d.i.:

- winstmaximalisatie door alle clubs;
- enkel het eigen winpercentage (de relatieve kwaliteit) als verklarende variabele van de clubopbrengsten naast de grootte van de markt;
- een constant aanbod van spelerstalent;
- een verdeling van de loketontvangsten van elke wedstrijd, als enige bron van inkomsten.

In dit scenario heeft opbrengstendeling geen effect op het evenwicht in de competitie. Alle clubs zullen hun vraag naar talent in dezelfde mate terugschroeven, ze moeten immers de marginale opbrengst van elk nieuw talent delen met hun tegenstanders (Quirk en El Hodiri, 1974). Het behoeft dan ook geen betoog dat hierdoor de salarissen van de spelers in een vrije markt worden teruggeschroefd, terwijl de winsten van de clubs de hoogte ingaan.

Indien de clubs ook andere bronnen van inkomsten hebben, die worden herverdeeld per wedstrijd of per seizoen, blijft dit resultaat behouden. Indien clubs ook beschikken over inkomsten die niet worden herverdeeld, zoals lokale tv-rechten of sponsorgelden, zal de herverdeling een negatief effect hebben op het competitieve evenwicht (Fort en Quirk, 1995).

Indien naast het eigen winpercentage ook het winpercentage van de zoekende ploeg, of de absolute kwaliteit van de ploegen, wordt opgenomen in de opbrengstenfunctie, heeft de verdeling van ontvangsten per wedstrijd een positief effect op het sportieve evenwicht (Atkinson e.a., 1988; Marburger, 1997; Késenne, 2000a). Indien echter in dit scenario de clubontvangsten per seizoen worden verdeeld (zoals via een pooling van tv-rechten), is er weer geen effect op het evenwicht in de competitie (Késenne, 2001).

Indien het aanbod van spelerstalent flexibel is, zoals in de open Europese competities, heeft een verdeling van alle seizoenopbrengsten een negatief effect op het sportieve evenwicht, zoals aangetoond door Szymanski en Késenne (2003). De grote club blijkt immers, onder invloed van de herverdeling, haar vraag naar talent minder sterk terug te schroeven dan de kleine club.

Uiteraard zal in realiteit een aantal van de genoemde afwijkingen van het referentiemodel tegelijkertijd optreden. Tot vandaag is, voorzover ons bekend, nog niet onderzocht wat het gecombineerde effect ervan uiteindelijk oplevert. Wel kan worden gesteld dat het effect van opbrengstendeling op het competitieve evenwicht, bij winstmaximalisatie in alle clubs, klein zal zijn. In realiteit heeft een club immers diverse bronnen van inkomsten, waarvan sommige worden verdeeld per wedstrijd, andere per seizoen, en nog andere helemaal niet. Men kan eveneens aannemen dat, naast de relatieve kwaliteit, ook de absolute kwaliteit een effect heeft op de clubontvangsten. Het al dan niet variabel zijn van het aanbod van spelerstalent hangt dan weer af van welk spelerstalent wordt aangeworven in een open liga: wordt het talent weggehaald bij een club van de eigen liga, van een andere liga, of, in het meest realistische geval, van beide. Bij al deze varianten is het effect op het sportieve evenwicht nu eens positief, dan negatief, dan onbestaande. Het uiteindelijke gecombineerde effect zal wellicht klein zijn, zodat uiteindelijk Rottenbergs (1956) 'invariance principle' niet ver van de waarheid is.

5. Een salarisplafond

In de Amerikaanse *major leagues* van baseball (MLB), basketball (NBA) en American football (NFL) legt de liga een zogenaamde 'salary cap' op aan de clubs. Hoewel deze salarisplafonds in verschillende hoedanighe-

den verschijnen, is een 'salary cap' een misleidende benaming voor de lading die ze moet dekken. Drie grote varianten kunnen worden onderscheiden: (1) eenzelfde maximumbedrag dat een club aan spelerssalarissen mag besteden; (2) een maximumpercentage van het clubbudget dat aan spelerssalarissen mag worden besteed, en (3) een maximumbedrag dat aan een individuele speler mag worden uitbetaald. Alleen deze laatste variant is in feite een 'salary cap', de andere zijn veeleer 'payroll caps'. Daarbij komt dat er veelal slechts sprake kan zijn van een 'soft cap', omdat in de loop der tijden allerlei uitzonderingen werden toegestaan om het plafond te overschrijden. Een andere vorm van een 'soft cap' is de zogenaamde 'luxury tax', een belasting die door de liga wordt opgelegd aan een club die het plafond overschrijdt.

De eerste variant is die welke in Noord-Amerika het meest wordt toegepast. In de NBA bijv. wordt het maximumbedrag dat een club aan spelerssalarissen mag besteden heel eenvoudig berekend. Het uitgangspunt is het totale budget (R) van de liga (alle clubs samen) tijdens het voorbije seizoen; daarvan wordt een percentage (μ) genomen dat mag worden besteed aan spelerssalarissen. Dit bedrag wordt vervolgens gedeeld door het aantal clubs (n) in de liga, om op die manier het plafond te bepalen waaraan alle clubs zich moeten houden, d.i.:

$$cap = \frac{\mu \sum_{j=1}^n R_{j-1}}{n} \quad (6)$$

De hoogte van de parameter μ wordt meestal bepaald na moeizaam collectief overleg tussen de 'club owners' en de 'players association'. In het recente verleden heeft dit in de VS reeds aanleiding gegeven tot bittere conflicten, spelersstakingen en lock-outs.

Het effect van deze variant op het evenwicht in de competitie is duidelijk positief, zowel bij winst- als bij winmaximalisatie (zie Késenne, 2000b). Voor kleinere clubs met een beperkt budget is deze 'cap' meestal niet bindend, zodat hun vraag naar talent niet wordt beïnvloed. In sommige gevallen, zoals in de NBA, ontvangen de kleinere clubs via kruissubsidiëring wel extra financiële middelen om dichterbij de buurt van de 'cap' te geraken (zie Quirk en Fort, 1992). Voor de grotere clubs is de 'salary cap' wel bindend, zodat zij hun vraag naar talent moeten terugschroeven. Het effect van dit salarisplafond op de salarissen van de spelers is evident negatief. Het grootste probleem van het systeem van 'salary caps' in de VS is echter de afdwingbaarheid en de controleerbaarheid.

De tweede variant van een salarisplafond is vrij recent voorgesteld door de zogenaamde G-14, de belangenvereniging van de 18 (oorspronkelijk 14) grootste voetbalclubs in Europa, met zetel in Brussel. Deze Europese variant van een salarisplafond verschilt echter wezenlijk van de Amerikaanse variant. Het voorstel van de G-14 is dat elke club niet meer geld aan spelerssalarissen mag besteden dan een maximumpercentage (α) van haar eigen clubbudget (R_i); vaak wordt hierbij 60% of 70% vooropgesteld.

$$cap_i = \alpha R_i \quad (7)$$

Het gaat hier dus niet over eenzelfde vast bedrag dat voor elke club geldt; het bedrag van de 'cap' verschilt van club tot club en is uiteraard kleiner voor de kleine clubs. Dit salarisplafond is dan ook bindend voor elke club. Het voorstel van de G-14 beoogt in die zin veeleer een gezondmaking van de clubfinanciën, en vertoont meer gelijkenis met het voorstel van de 'Share Economy' van Weitzman (1984). Dit voorstel impliceert dat de marginale kosten van talent altijd een fractie α zijn van de marginale opbrengst van talent, waardoor een winstmaximaliserende club bereid zal zijn talent aan te werven tot de marginale opbrengst nul is. In tegenstelling tot de Amerikaanse variant, kan worden aangetoond dat dit salarisplafond een negatief effect kan hebben op de verdeling van spelerstalent. De allocatie van spelerstalent over de clubs zal, in vergelijking met het evenwicht op een vrije spelersmarkt, verder scheef worden getrokken in het voordeel van de grote clubs (zie Késenne, 2003c). Het effect op de spelerssalarissen zal uiteraard afhangen van de hoogte van de parameter α , maar die zal natuurlijk zo worden bepaald dat het gemiddelde salarisniveau naar beneden wordt gehaald.

In een liga waar de clubs niet hun winst maximaliseren, maar veeleer sportief succes nastreven, is het effect van dit salarisplafond op het sportieve evenwicht in de competitie theoretisch onbepaald. Niettemin kan worden aangetoond dat, indien de grote clubs een lager loonaandeel hebben in verhouding tot hun totaal budget, het effect op het sportieve evenwicht negatief is (zie Késenne, 2003c). Empirisch onderzoek voor de Premier League in Engeland toont aan dat de meest succesrijke clubs inderdaad een lagere 'wage-turnover ratio' hebben dan de minder succesrijke clubs (zie Deloitte & Touche, 2002).

De derde variant is het individuele salarisplafond. Dit is voor het eerst in de Amerikaanse geschiedenis ingevoerd in de NBA in 1999 (zie Staudo-

har, 1999), zij het in combinatie met de klassieke Amerikaanse 'payroll cap' (variant 1). Het effect van een individueel salarisplafond is vrij voorspelbaar; het creëert, om evidente redenen, een vraagoverschot op de spelersmarkt. Door dit vraagoverschot, dat uiteraard vooral geldt voor de topspelers, kunnen deze spelers kiezen waar zij tegen dit maximumsalaris zullen spelen, bij een grote of bij een kleine club. Deze keuze zal o.i. snel gemaakt zijn, omdat spelen bij een grote club meer prestige biedt. Grote clubs kunnen zich ook permitteren hun spelers meer 'fringe benefits' aan te bieden of meer 'onder tafel te betalen'. De spelers komen er ook meer in beeld, wat hun licentie- en portretrechten ten goede komt enz. Het gevolg van deze keuze is dat het sportieve evenwicht in de competitie ongelijker wordt. Ook de NBA-combinatie van een individuele 'salary cap' en een klassieke Amerikaanse 'payroll cap' zal tot gevolg hebben dat de verdeling van spelerstalent over de clubs minder evenwichtig zal zijn dan zonder het individuele salarisplafond (zie Késenne, 2000b).

6. Conclusie

Marktreguleringen zijn in de sector van de professionele ploegsporten een zeer controversiële aangelegenheid, ook binnen de academische wereld. De effecten op het evenwicht van de spelersmarkt blijken zeer verschillend te zijn naar gelang van de hypothesen die worden gemaakt over de specificatie van de opbrengstenfunctie, de doelstellingen van de clubs, de openheid of geslotenheid van de liga en de voorwaarden van de herverdeling. Concluderend, en enigszins veralgemenend, kunnen we stellen dat het transfersysteem, in alle gevallen, helemaal geen of nauwelijks een effect heeft op het sportieve evenwicht. Opbrengstendeling heeft een positief effect op het evenwicht indien alle, of alleen de kleine clubs, vooral sportief succes nastreven. Indien alle clubs hun winst trachten te maximaliseren, heeft opbrengstendeling zo goed als geen effect op het evenwicht, alle complicaties in acht genomen. Het effect van 'salary caps' op het sportieve evenwicht is zeer verschillend, afhankelijk van wat precies onder een 'salary cap' wordt verstaan. De Noord-Amerikaanse 'payroll cap' heeft duidelijk een positief effect, maar de G-14-variant, en ook de individuele 'salary cap', hebben een negatief effect op het sportieve evenwicht.

Indien het waar is dat de professionele sportwereld in Europa, in tegenstelling tot de VS, vooral wordt gekenmerkt door meerdere open nationale competities met elk een flexibel aanbod van talent, veeleer dan één gesloten competitie met een constant aanbod van talent, door een streven naar sportief succes, veeleer dan naar winstmaximalisatie, door meerdere clubs op een kleinere oppervlakte en dus veel bezoekende supporters, veeleer dan een ruim toegekende territoriale exclusiviteit met enorme afstanden tussen de clubs, dan kan worden gesteld dat opbrengstenverdeling in Europa voor een positief effect op het evenwicht in de competitie kan zorgen. In de VS echter kunnen terecht twijfels rijzen over de herverdelende effecten van opbrengstendeling.

Referenties

- ATKINSON, S., L. STANLEY L. en J. TSCHIRHART (1988), "Revenue Sharing as an incentive agency problem", *Rand Journal of Economics*, jg. 19, nr. 1, blz. 27-43.
- BLANPAIN, R., (1996), *De Bosman Case*, Leuven, Uitgeverij Peeters, 389 blz.
- COASE, R. (1960), "The Problem of Social Cost", *The Journal of Law and Economics*, 3.
- DELOITTE & TOUCHE (2002) *Annual Review of Football Finance*, Manchester, 66 blz.
- EL HODIRI, M. en J. QUIRK (1971), "The Economic Theory Model of a Professional League", *Journal of Political Economy*, 79.
- FORT, R. en J. QUIRK (1995), "Cross-subsidization, Incentives and Outcomes in Professional Team Sports Leagues", *Journal of Economic Literature*, XXXIII, blz. 1265-1299.
- JEANRENAUD, C. en S. KÉSENNE, eds., (1999), *Competition Policy in Professional Sports: Europe after the Bosman Case*, Antwerpen, Standaard Editions Ltd., 198 blz.
- KÉSENNE, S. (1996) "League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs", *European Journal for Sport Management*, jg. 2, nr. 2, blz. 14-22.
- KÉSENNE, S. (2000a), "Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports", *Journal of Sports Economics*, jg. 1, nr. 1, blz. 56-65. Ook in: A. ZIMBALIST, ed. (2001), *The Economics of Sport*, 2 boekdelen, nr. 197 van The International Library of Critical Writings in Economics, Londen, Edward Elgar.
- KÉSENNE, S. (2000b), "The Impact of Salary Caps in Professional Team Sports", *Scottish Journal of Political Economy*, jg. 47, nr. 4.
- KÉSENNE, S. (2001), "The different impact of different sharing arrangements on the competitive balance in professional team sports", *European Sports Management Quarterly*, 1/3, blz. 201-218.
- KÉSENNE, S. (2002), "The Monopsonistic Player Labour Market in a Win-Maximizing League", *European Sports Management Quarterly*, 2/3, blz. 180-187.

- KÉSENNE, S. (2003a), "Improving the Competitive Balance and the Salary Distribution in Professional Team Sports", in: C.P. BARROS, M. IBRAHIM en S. SZYMANSKI, (2003), *Transatlantic Sport: the Comparative Economics of North American and European Sports*, Edward Elgar, 256 blz.
- KÉSENNE, S. (2003b), "Competitive Balance and Revenue Sharing when Rich Clubs have Poor Teams", *Journal of Sport Economics*, te verschijnen.
- KÉSENNE, S. (2003c), "The Salary Cap Proposal of the G-14 in European Football", *European Sports Management Quarterly*, te verschijnen.
- LAVOIE, M. (2000), « La proposition d'invariance dans un monde où les équipes maximisent la performance sportive », *Reflets Perspectives de la Vie Économique*, jg. XXXIX, nr. 2-3, blz. 85-93.
- MARBURGER, D.R. (1997), "Gate Revenue Sharing and Luxury Taxes in Professional Sports", *Contemporary Economic Policy*, jg. XV, blz. 114-123.
- NOLL, R., ed. (1974), *Government and the Sports Business*, Washington D.C., Brookings.
- NOLL, R. (2002), "The Economics of Promotion and Relegation in Sports Leagues: the Case of English Football", *Journal of Sports Economics*, jg. 3, nr. 2, blz. 169-203.
- QUIRK, J. en M. EL HODIRI (1974), "The Economic Theory Model of a Professional League", in: R. NOLL, ed. (1974), *Government and the Sports Business*, Washington D.C., Brookings.
- QUIRK, J. en R.D. FORT (1992), *Pay Dirt: the business of professional team sports*, Princeton University Press, 535 blz.
- ROTTENBERG, S. (1956), "The Baseball Players' Labor Market", *Journal of Political Economy*, 64.
- SCULLY, G.W. (1974), "Pay and Performance in Major League Baseball", *American Economic Review*, jg. 64, nr. 6, blz. 915-930.
- SCULLY, G.W. (1999), "Free Agency and the Rate of Monopsonistic Exploitation in Baseball", in: C. JEANRENAUD en S. KÉSENNE, eds., *Competition Policy in Professional Sports*, Standaard Editions Ltd, Antwerp, 1999, blz. 59-69.
- SLOANE, P. (1971), "The Economics of Professional Football: The Football club as a Utility Maximizer", *Scottish Journal of Political Economy*, jg. 17, nr. 2.
- STAUDOHAR, P. (1999), "Labor relations in basketball: the lockout of 1998-99", *Monthly Labor Review*, U.S. Department of Labor, april, blz. 3-9.
- SZYMANSKI, S. en T. KUYPERS (1999), *Winners and Losers: the business strategy of football*, Londen, Viking, 408 blz.
- SZYMANSKI, S. en S. KÉSENNE (2003), "Competitive balance and gate revenue sharing in team sports", *Journal of Industrial Economics*, te verschijnen.
- SZYMANSKI, S. en T. VALLETTI T. (2002), *Promotion and Relegation in Sporting Contests*, mimeo, Londen, Imperial College Management School.
- WEITZMAN, M. (1984), *The Share Economy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 167 blz.
- ZIMBALIST, A., ed. (2001), *The Economics of Sport*, 2 boekdelen, nr. 197 van The International Library of Critical Writings in Economics, Londen, Edward Elgar.

Abstract

Player Labour Market Regulation in Professional Team Sports: Impact on Salary Level and Competitive Balance

In this paper we discuss the impact of different regulations on the player labour market in the professional team sports industry in both Europe and the USA. Beside the retain and transfer system, abolished in Europe by the so-called Bosman verdict, also the effects of different revenue sharing arrangements and different types of salary caps on the competitive balance and the average salary level are analysed.



hotel
restaurant
brasserie

den
en
heuvel

Conferentiecentrum

Enjoy the difference!

**Confereren in het groen, in de prachtige,
bosrijke omgeving van Kasterlee**

P.S.: ALS U ECHT "THE DIFFERENCE" WIL ERVAREN, BEL ONS DAN METEEN !

Geelsebaan 72-74	E-mail: info@denenheuvel.be	Tel. 014 85 04 97
B-2460 Kasterlee	Website: www.denenheuvel.be	Fax 014 85 04 96



participatie in professional