

VAASAN YLIOPISTO

KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA

LASKENTATOIMI JA RAHOITUS

Janne Parisot

**MAKROTALOUDELLISTEN TEKIJÖIDEN VAIKUTUS JALPAPALLO-
SEUROJEN LIIKEVAIHDON MUODOSTUMISEEN**

Tarkastelussa Espanjan ja Saksan pääsarjat

Laskentatoimen ja rahoituksen
pro gradu -tutkielma

Laskentatoimen ja tilintarkastuksen maisteriohjelma

VAASA 2015

SISÄLLYSLUETTELO	Sivu
KUVIOLUETTELO	5
TAULUKKOLUETTELO	5
TIIVISTELMÄ	7
1. JOHDANTO	9
1.1. Aiheen merkitys ja tutkielman erityispiirteet	10
1.2. Tutkielman tavoitteet	10
1.3. Tutkielman rajaukset	11
1.4. Tutkielman rakenne	12
2. JALKAPALLOTALouden TAUSTA	13
2.1. Suhdannevaihteluiden vaikutus	14
2.2. Jalkapalloseurojen ja tavallisen yrity maailman väliset erot	15
2.3. Eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen seurajoukkueurheilun väliset erot	17
2.4. Eurooppalaisen seurajoukkuejalkapallon taloudellinen tilanne	19
2.4.1. Talousongelmien syitä	23
2.4.2. Ehdotuksia taloudellisten ongelmien ratkaisemiseksi	25
2.5. Espanjan La Ligan taloudellinen kehitys	28
2.6. Saksan Bundesliigan taloudellinen kehitys	32
3. JALKAPALLOTALOUTEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT	35
3.1. Jalkapalloseurojen tulojen muodostuminen	35
3.1.1. Mestareiden liiga	37
3.2. Palkkojen vaikutus urheilulliseen menestykseen ja taloudelliseen tulokseen	38
3.3. Urheilullisen menestyksen vaikutus liikevaihtoon ja taloudelliseen tulokseen	41
3.4. Yleisömäärien vaikutus taloudelliseen tulokseen	42
3.5. Jalkapallotalouteen vaikuttavien tekijöiden yhteenveto	43

4. TUTKIMUSAINEISTO JA METODOLOGIA	46
4.1. Aineisto ja sen rajaukset	46
4.2. Regressioanalyysi	49
4.3. Tutkimuksessa käytettävät muuttujat	49
5. TUTKIMUSTULOKSET	50
5.1. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus markkinointituloihin	50
5.2. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus lähetysoikeuksista saataviin tuloihin	51
5.3. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus ottelutapahtumista saataviin tuloihin	51
5.4. Yhteenvedo tutkimustuloksista	52
6. TUTKIELMAN YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	53
LÄHTEET	55
LIITTEET	62

KUVIOLUETTELO

Kuvio 1: Seurojen yhteenlaskettujen liikevaihtojen kehitys	21
Kuvio 2: Seurojen maksamien palkkojen kehitys	22
Kuvio 3: Espanjan La Ligan taloudellinen kehitys	31
Kuvio 4: Saksan Bundesliigan taloudellinen kehitys	34
Kuvio 5: Viiden suurimman sarjan tulojen muodostuminen	37
Kuvio 6: Jalkapalloseuran taloudelliseen tilaan vaikuttavat seikat	44
Kuvio 7: Bundesliigan tulojen kehitys ilman Bayern Münchenia 2003/04–2011/12	47
Kuvio 8: La Ligan tulojen kehitys ilman Real Madridia ja FC Barcelonaa 2003/04–2011/12	48

TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1: Eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen joukkueurheilun suurimmat erot	18
Taulukko 2: Viiden suurimman sarjan palkkojen ja liikevaihdon välisen suhteen muutos kausien 02/03 ja 11/12 välillä	23
Taulukko 3: FFP:n kriittiset pisteet	27

VAASAN YLIOPISTO**Kauppätieteellinen tiedekunta**

Tekijä:	Janne Parisot
Tutkielman nimi:	Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus jalkapalloseurojen liikevaihdon muodostumiseen – Tarkastelussa Espanjan ja Saksan jalkapallosarjat
Ohjaaja:	Annukka Jokipii
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri
Yksikkö:	Laskentatoimi ja rahoitus
Linja:	Laskentatoimen ja tilintarkastuksen maisteriohjelma
Aloitusvuosi:	2009
Valmistumisvuosi:	2015

Sivumäärä: 64

TIIVISTELMÄ

Jalkapallo on muuttunut viimeisten vuosikymmenten aikana globaaliksi viihdeteollisuudeksi. Siitä on tullut jo suurta kansainvälistä liiketoimintaa, jossa suurimmilla seuroilla on jo satojen miljoonien eurojen liikevaihto. Seurajoukkueiden taloudelliset ahdingot ovat kuitenkin viime vuosina saaneet paljon palstatilaa lehdistössä ja itse urheilutapahtumat ovat välillä jääneet toisarvoisiksi.

Tämän pro gradu -tutkielman tarkoituksena on löytää yhteys makrotaloudellisten tekijöiden ja jalkapalloseurojen liikevaihdon muodostumisen välillä. Jalkapallotaloudessa liikevaihto muodostuu kolmesta pääasiallisesta tulonlähteestä: ottelutapahtumista, lähetysoikeuksista saatavista tuloista sekä markkinointituloista. Näiden muuttujien riippuvuutta suhteellisen kysynnän ja reaalisen bruttokansantuotteen vaihteluun testataan tässä tutkielmassa yksinkertaisen regressioanalyysin avulla.

Jalkapalloteollisuuden nykytilan hahmottamiseksi tutkielma kokoaa yhteen suurimpien eurooppalaisten jalkapallon pääsarjojen taloudellisia lukuja yhteen. Koko Euroopan viisi suurinta sarjaa antavat tehokkaan kuvan jalkapallobisneksen räjähdysmäisestä kasvusta. Syitä nykytilaan pohditaan ja eroja tavallisen yrity maailman ja jalkapalloteollisuuden välillä käydään läpi. Samalla esitetään eroja eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen seurajoukkueurheilun välillä.

Espanjan ja Saksan pääsarjat La Liga ja Bundesliiga ovat empiirisen testaamisen kohteina ja sarjat on esitelty tutkielman teoriaosassa. Empiirisen testauksen tulokset antavat viitteitä muuttujien välisistä regressioista ja vahvin yhteys löydettiin ottelutapahtumista saatavien tulojen ja suhteellisen kysynnän välillä.

AVAINSANAT: jalkapallo, liikevaihto, makrotalous, regressioanalyysi, La Liga, Bundesliiga

1. JOHDANTO

Jalkapallo on maailman ylivoimaisesti suosituin urheilulaji. Sen valtavasta suosiosta kertoo vuonna 2006 tehty tutkimus, jonka mukaan jalkapallossa on aktiivisesti mukana yli 265 miljoonaa pelaajaa sekä noin 5 miljoonaa toimihenkilöä ja tuomaria maailmanlaajuisesti (FIFA 2007a). Jalkapallo on suosituin urheilulaji myös Suomessa, ja samassa tutkimuksessa saatujen tilastojen mukaan Suomessa on rekisteröityjä pelaajia noin 150 tuhatta ja lajin harrastajia yhteensä yli 350 tuhatta (FIFA 2007b).

Vaikka jalkapallolla onkin jo yli vuosisadan mittainen historia, on lajista kasvanut nykyisenkaltainen ilmiö vasta viimeisten vuosikymmenten aikana. Samalla jalkapalloon on sijoitettu yhä enenevässä määrin valtavia rahasummia. Jalkapallon asemaa kulttuurisena ja jopa poliittisena instituutiona on vaikea kiistää, ja sen asema verrattuna muihin urheilulajeihin on omaa luokkaansa. (Itkonen & Nevala 2007.)

Nykyisin jalkapallo on globalisoitunut ja viihteellistynyt. Alkusysäys globalisoitumiselle koettiin 90-luvulla Bosman-päätöksen myötä, jolloin pelaajien kansainvälinen liikuminen sopimusten päätyttyä helpottui merkittävästi. Näin pelaajataustoiltaan puhtaasti kansalliset sarjat alkoivat hävitä. Samalla ylikansallisten sarjojen, kuten Mestareiden liigan, esiinmarssi lisäsi mielenkiintoa jalkapalloon. Lisääntynyt mielenkiinto alkoi näkyä yhä rahakkaammissa tv-sopimuksissa, mikä nosti rahan ja taloudelliset intressit olennaiseksi osaksi kansainvälistä seurajoukkuejalkapalloilua. Jalkapalloilua voidaan nykyään luonnehtia jopa viihdeteollisuuden globalisoituneimmaksi osa-alueeksi. Jalkapallo ei ole enää pitkään aikaan ollut vain peliä, vaan siitä on muodostunut myös suurta kansainvälistä liiketoimintaa – jalkapalloteollisuutta. (Itkonen & Nevala 2007.) Jalkapalloteollisuuden taloudellisesta tilanteesta on ollut viime vuosina paljon puhetta, ja yleinen käsitys sen tilanteesta on muuttunut negatiiviseksi.

UEFA:n (2013a) talousraportin mukaan vuonna 2011 eurooppalaisista pääsarjajoukkueista jopa 63 prosenttia raportoi liiketappiosta ja 55 prosenttia joukkueista teki nettotappion. On siis selvää, että eurooppalainen seurajoukkuejalkapallo voi taloudellisesti huo-

nosti. Syitä huonoon tilanteeseen on tarpeellista tutkia alan valtavan yhteiskunnallisen merkityksen vuoksi.

1.1. Aiheen merkitys ja tutkielman erityispiirteet

Jalkapallon suuren taloudellisen merkityksen vuoksi aihetta on tarpeellista pohtia myös yleisten makrotaloudellisten tekijöiden kautta. Bruttokansantuotteen vaikutus kansallisten sarjojen liikevaihdon muodostumiseen on finanssikriisin myötä ajankohtainen aihe ja kriisin vaikutus yleiseen kulutustasoon on tutkimisen arvoista etenkin jalkapalloseurojen ottelutapahtumista keräämien pääsylipputulojen kannalta. Tutkielmassa on oletettu, että viimeisen kymmenen vuoden tarkastelujaksolla on koettu tarpeeksi suhdannevaihtelua, jotta vaikutus jalkapalloteollisuuteen on nähtävissä.

1.2. Tutkielman tavoitteet

Tutkielman tavoitteena on selvittää, miten makrotaloudellisten tekijöiden muutokset vaikuttavat jalkapalloseurojen liikevaihdon muodostumiseen. Makrotaloudellisina tekijöinä käytetään suhteellisen kulutuksen (Eurostat 2014a) sekä reaalisen bruttokansantuotteen (Eurostat 2014b) vaihtelua. Tutkimuksen tavoitteena on myös antaa kattava kuva eurooppalaisen seurajoukkuejalkapallon taloudellisesta tilanteesta ja pohtia syitä sen nykyiseen tilaan. Aihetta lähestytään Deloitte (2013) julkaiseman vuotuisen, eurooppalaista jalkapalloa koskevan, talousraportin Annual Review of Football Finance kautta. Tämän tutkielman teoriaosion tarkoituksena on lähestyä aihetta aikaisempien tutkimusten (mm. Szymanski 2010 & Késenne 1996) kautta ja luoda kattava kuva seurajoukkuejalkapallon tämän hetkisestä taloudellisesta tilasta. Syitä vaikeaan taloudelliseen tilaan käydään läpi ja ratkaisuja esitetään aikaisempien tutkimusten avulla (mm. Lago ym. 2006). Teoriaosion avulla esitetään myös jalkapalloseurojen ansaintamallia verrattuna tavalliseen yritysmaailmaan. Empiriaosiossa makrotaloudellisten tekijöiden ja jalkapalloseurojen liikevaihdon välistä suhdetta testataan regressioanalyysin avulla.

1.3. Tutkielman rajaukset

Tutkielman empiriaosassa käytetään havaintoaineistona Saksan ja Espanjan pääsarjoja. Valinnassa on huomioitu oletamus, että Saksan ja Espanjan yleiset taloustilanteet eroavat huomattavasti toisistaan. Toinen rajausta liittyy sarjojen sisäiseen epätasapainoon liikevaihdon muodostumisessa. Espanjan sarjasta on rajattu empiirisen testauksen ulkopuolelle kaksi suurinta seuraa, FC Barcelona ja Real Madrid, sillä pelkästään näiden kahden seuran yhteenlaskettu liikevaihto kohoaa yli puoleen koko kahdenkymmenen joukkueen sarjasta. Saksasta on rajattu pois sarjan suurin joukkue Bayern München. Kolmas rajausta liittyy tarkastettavaan aikajaksoon; mukaan vertailuun on otettu taloudellista aineistoa viimeisiin saatavilla oleviin ja julkaistuihin talousraportteihin saakka. Viimeisimmät saatavilla olevat taloudelliset aineistot ovat kaudelta 2011/12. Taloudellisen kehityksen hahmottamiseksi taulukoihin ja kuvioihin on lisätty taloudellista dataa myös viimeisten kymmenen vuoden ajalta. Jalkapallon yleisen taloudellisen tilanteen hahmottamiseksi mukaan vertailuun on otettu tilastoja myös muista Euroopan suurista jalkapallosarjoista, mutta suurempi fokus on Saksassa ja Espanjassa. Suurin osa jalkapalloon keskittyvistä tutkimuksista on aikaisemmin koskenut lähinnä maailman suurinta urheilusarjaa, Englannin Valioliigaa, joten tarvetta tutkia lähemmin Espanjan ja Saksan jalkapalloilua taloudellisesta näkökulmasta selkeästi oli.

Tutkimuksessa oletetaan, että valittujen kahden suuren jalkapallosarjan taloudellinen tilanne antaa riittävän tarkan kuvan eurooppalaisen seurajoukkuejalkapalloilun talouden nykytilasta. Teoriaosiossa sarjojen taloudellista tilannetta kuvastaa pelaajapalkkioiden ja liikevaihdon välinen suhde (mm. Andreff 2007). Tätä pidetään liikevaihdon kasvua parempana mittarina, sillä kasvaneista tuloista ovat päässeet nauttimaan lähinnä vain suurimmat seurajoukkueet. Pelaajapalkkioiden mukaan ottaminen vertailuun antaa täsmällisemmän kuvan taloudesta, sillä mukana on näin myös suurin kuluerä.

1.4. Tutkielman rakenne

Tutkielma jakaantuu kuuteen lukuun, joista johdanto on ensimmäinen. Johdannossa luodaan lyhyt alustus aihealueeseen ja selvitetään tutkielman merkitys, tavoitteet ja rajaukset. Toisessa luvussa käsitellään aikaisempia tutkimuksia aihealueesta ja perehdytään lyhyesti jalkapallosta tehtyjen tieteellisten tutkimusten historiaan. Luvussa käsitellään suhdannevaihteluiden vaikutusta jalkapalloseurojen talouksiin ja esitetään jalkapallotalouden ja tavallisen yritysmailman välisiä eroja. Eroja eurooppalaisen ja pohjois-amerikkalaisen seurajoukkueurheilun välillä käsitellään myös eurooppalaisten seurojen ansaintalogiikan selkeyttämiseksi. Eurooppalaisen seurajoukkuejalkapalloilun taloudellinen nykytila selvitetään käyttämällä havaintoaineistona erityisesti Deloitte (2013) julkaisemaa talousraporttia. Lisäksi talousongelmien syitä pohditaan ja joitakin ratkaisuja ongelmien poistamiseksi esitetään. Lopuksi toisessa luvussa luodaan läpileikkaus sekä Saksan että Espanjan jalkapallosarjojen taloudelliseen tilaan ja niiden kehitykseen.

Kolmannessa luvussa täsmennetään tutkimusaihetta ja luodaan teoreettinen viitekehys aikaisempien tutkimusten perusteella. Luvussa selvitetään, miten jalkapalloseurojen tulot muodostuvat. Tarkasteluun otetaan myös Mestareiden liiga ja sen aiheuttama kilpailuepätasapaino. Pelaajapalkkioiden vaikutusta urheilulliseen menestykseen käydään läpi ja sen myötä menestyksen yhteyttä taloudelliseen tulokseen tarkastellaan. Luvun lopuksi esitetään tässä tutkielmassa käytettävät hypoteesit.

Neljäs luku esittää tutkielmassa käytettävän aineiston ja metodologian sekä Espanjan ja Saksan pääsarjojen liikevaihdon ilman suurimpia seuroja. Viidennessä luvussa esitetään tutkielman tulokset. Kuudes ja viimeinen luku kokoaa johtopäätökset yhteen.

2. JALKAPALLOTALouden TAUSTA

Jalkapallon taloudelliseen puoleen keskittyvät tutkimukset ovat varsin tuoreita. Pioneerityönä jalkapallotutkimuksessa pidetään Sloanen (1969) tutkimusta, joka käsitteli englantilaisen jalkapallon työmarkkinoita. Sloanen (1971) seuraava tutkimus keskittyi jalkapalloseurojen taloudellisiin tavoitteisiin. Siinä hän esitti, että jalkapalloseuroilla on taloudellisen voiton lisäksi myös toinen päämäärä, ei-taloudellisen hyödyn maksimointi. Ei-taloudellisella hyödyllä tarkoitetaan tässä yhteydessä esimerkiksi seuran suosion kasvattamista tai voittojen kasvattamista. Sloanen (1969 & 1971) tutkimusten jälkeen jalkapalloon keskittyvät taloustutkimukset keskittyivät suureksi osaksi katsojamäärien kysyntäfunktioiden analysoimiseen (mm. Peel & Thomas 1992). Viimeisen parin vuosikymmenen aikana tutkimusalue on kuitenkin laajentunut huomattavasti. Jalkapallon talouteen keskittyvää tutkimusta on tehty muun muassa pelaajien liikkuvuudesta ja siirtokorvauksista, pelaajamarkkinoihin kohdistuvasta rasismista, seurojen tuotantofunktioista sekä managereiden vaikutuksesta seurojen menestymiseen. (Andreff & Szymanski 2006: 451.)

Tässä luvussa jalkapallotalouden taustaa ja määrittystä lähestytään tutkimalla suhdannevaihteluiden vaikutusta seurojen talouteen ja vertaamalla jalkapalloseuroja taloudellisesti toimijoina tavalliseen yritysmailmaan. Eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen seurajoukkueurheilun välisiä eroja käydään läpi sarjajärjestelmän ja rahan ansaintalogiikan selkiyttämiseksi. Luvussa luodaan myös läpileikkaus jalkapallosarjojen taloudelliseen tämän hetkiseen tilaan ja talouden kehitykseen. Syitä nykytilaan esitetään ja ehdotuksia ongelmien ratkaisemiseksi käydään läpi. Luvun lopuksi otetaan lähempään tarkasteluun Espanjan ja Saksan pääsarjat.

2.1. Suhdannevaihteluiden vaikutus

Szymanski (2010) tutki Lehman Brothersin kaatumisesta käynnistyneen finanssikriisin vaikutusta Englannin kahden korkeimman sarjatason jalkapalloseuroihin. Hän päätyi kahteen tärkeään johtopäätökseen:

- Seurojen omistajat usein menettävät suuren osan sijoituksistaan, mutta itse seurat selviytyvät kriiseistä ja jatkavat toimintaansa
- Jalkapalloseurat eivät ole immuuneja talouden sykleille, mutta vaikutukset jäävät varsin vähäisiksi

Szymanski (2010) vertaili tutkimuksessaan myös, miten jalkapalloseurat ovat muuttuneet sitten vuoden 1928. Vuonna 1928 Englannin jalkapalloseuroja oli yhteensä 88 kappaletta, jotka oli jaettu neljälle eri sarjatasolle. Näistä seuroista jopa 97 prosenttia oli edelleen aktiivisia ja olemassa kaudella 2007/08, 85 prosenttia oli edelleen jollakin neljällä ylimmällä sarjatasolla ja jopa 54 prosenttia samalla sarjatasolla kuin vuonna 1923. Vain kolme seuraa oli kadonnut kokonaan Englannin jalkapallokartalta verrattuna aikaan ennen toista maailmansotaa. Saadut tulokset osoittavat, miten stabiilia jalkapallobisnes loppujen lopuksi on.

Jalkapalloseurojen kulutuksen, urheilullisen menestymisen ja liikevaihdon välillä on oletettava yhteys. Suuret investoinnit yleensä tuovat menestystä, seurojen menestys motivoi faneja, ja menestyneimmillä seuroilla on yleensä eniten maksavia asiakkaita. Tämä korrelaatio johtaa suosittujen seurojen taloudelliseen kasvuun, sillä menestyneet seurat voivat pyytää pääsylipuista ottelutapahtumiin korkeampaa hintaa kuin vähemmän menestyneet kilpailijat. Menestyneet joukkueet myös myyvät enemmän fanituotteita, kuten pelipaitoja, ja saavat näin entistä enemmän uusia tulonlähteitä. (Szymanski & Smith 1997.) Edellä lueteltujen seikkojen perusteella Szymanski (2010) totesi, että jalkapallomaailmassa resursseja ei ole jaettu tasapuolisesti. Tästä hän johti kaksi tärkeää seikkaa:

- Sarjasijoitukset eivät juuri muutu ajan kuluessa

- Suuria muutoksia sarjasijoituksissa saavutetaan vain suurilla investoinneilla

Huomattavaa edellä mainitussa on, että käytännössä seurojen on tehtävä suuria investointeja ollakseen kilpailukykyisiä. Tämän hetken suurimmissa seuroissa investoinnit on tehty jo kauan aikaa sitten. Tämän päivän seurajalkapalloilussa suuria seuroja on lähes mahdoton haastaa ilman ulkopuolista rahoitusta.

Jalkapalloseurat eivät ole immuuneja talouden sykleille, kuten jo aiemmin on todettu. Vaikutukset jäävät kuitenkin melko vähäisiksi. Szymanski (2010) havaitsi, että yleisen kulutuksen ja yleisömäärien välillä on heikko positiivinen korrelaatio. Hän havaitsi, että taantuman aikana katsojamäärät laskevat. Samanlainen heikko korrelaatio löytyi kulutuskäyttäytymisen ja jalkapalloseurojen palkkakulujen välillä. Korrelaatio näytti olevan heikompi suurten joukkueiden keskuudessa, jotka ovat vakavaraisempia. Tämä johtuu siitä, että pienemmät seurat saattavat joutua kiristämään budjettiaan, kun pankit lainaavat taantuman aikana rahaa heikommin ehdoin. Palkat siis näyttävät joustavan negatiivisen kysyntäshokin johdosta. Toisena syynä Szymanski (2010) esitti palkkojen joustamiselle erot jalkapallobisneksen ja tavallisen yritysmaailman välillä. Jalkapalloseura voi selviytyä mahdollisesta konkurssista maksamalla pienempiä palkkioita, tai pelaamalla alemmalla sarjatasolla. Tässä on merkittävä ero yritysmaailmaan. Julkisessa osakeyhtiössä ei olisi mitenkään mahdollista maksaa kriisin tullessa pienempiä palkkoja, ja saada kokeneiden työntekijöiden tilalle huonompilaatuisia työntekijöitä. Palkkaamalla huonompia työntekijöitä saadaan huonompi tuote, mutta tämä ei vielä kaada jalkapalloseuraa. Fanit ja sponsorit ovat yleensä uskollisia, eivätkä hylkää seuraa, vaikka sen laatu kärsisi.

2.2. Jalkapalloseurojen ja tavallisen yritysmaailman väliset erot

Jalkapalloseurojen ja tavallisen yritysmaailman välisistä eroista on tehty vain muutamia tutkimuksia. Szymanski (2010) luettelee merkittävimmät syyt, miksi jalkapalloseurat ovat immuuneja yleisimpiä yrityksiä kaatavia vaikutuksia kohtaan. Aikaisemmassa kappaleessa mainittu palkkojen joustavuus on eräs niistä, mutta taustalla on muitakin

syitä. Ensinnäkin, jalkapalloseuralla on aina omat uskolliset kannattajansa maantieteellisesti sijainnistaan riippuen, vaikka seura ei olisikaan menestyksekkäs. Kannattajat valitsevat usein kotikuntansa joukkueen kannatettavakseen. Näin myös pienillä seuroilla on oma uskollinen kannattajakuntansa. Toisekseen, halvemman hintatason maista ei voida tulla markkinoille kilpailevaa tuotetta, sillä jo säännöt kieltävät ulkomaalaisten seurajoukkueiden osallistumisen kansallisiin jalkapallosarjoihin. Kolmanneksi, teknologia ei voi vanhentua, sillä jalkapallo on teknologia itsessään. Viimeisimpänä syynä ovat seurojen omistajien investoinnit jalkapallotoimintaan. Seuroihin voi investoida liikaa, mutta se ei vielä kaada seuraa. Vain omistajat menettävät sijoituksensa ja varallisuuttaan. Omistajien vararikon sattuessa seuralle löytyy aina uusi omistaja.

Szymanski (2010) ei kuitenkaan väitä, että jalkapalloseurat eivät voisi ajautua talousvaikeuksiin. Jalkapalloseurat ovat selvästi erityisasemassa verrattuna tavalliseen yrity maailmaan, mutta silti osakepääomaa on menetetty paljon ja moni seuraomistaja on joutunut myymään seuran sen tappiollisen toiminnan vuoksi. Moni seura on historian saatossa joutunut maksukyvyttömyysmenettelyyn, mutta konkurssiin seurat harvemmin joutuvat. Seurojen velkojat ovat saaneet sijoituksensa paremmin takaisin, jos seurat ovat välttyneet konkurssilta.

Suurin ero tavalliseen yrity maailmaan on, että jalkapalloseurat eivät ole taloudellisen voiton maksimoijia, vaan seurojen tärkein tavoite on menestyä urheilullisesti. Sloane (1971) oli ensimmäinen tutkija, joka esitti, että juuri eurooppalaiset seurajoukkueet ovat hyödyn maksimoijia. Ero pohjoisamerikkalaiseen malliin on huomattava. Rottenberg (1956) tutki ensimmäisenä urheiluun liittyvää taloutta ja havaitsi, että Pohjois-Amerikan baseball-liiga NLB:n tavoitteena on luoda taloudellista voittoa. Muun muassa Fort & Quick (1995) päätyivät myöhemmin samoihin johtopäätöksiin. Késenne (1996, 2000) kehitti Sloanen mallia ja päätyi johtopäätökseen, että jalkapalloseuran pääasiallisena tavoitteena on voittoprosentin maksimointi. Késenne (2006) jatkoi vielä saman aiheen parissa ja vahvisti, että joidenkin jalkapalloseurojen suuret tappiot johtuvat juuri voittoprosentin maksimoimisen saavuttamiseksi tehdyistä pelaajahankinnoista. Pelaajamarkkinat ovat ajautuneet kestävämpään tilanteeseen, jossa seurat pelaavat tulotasoihinsa

nähdessä kohtuuttoman suurilla panoksilla. Seurat hakevat menestystä tavoittelemalla ylihintaisia pelaajia, jotka harvoin maksavat takaisin heihin tehtyjä hankintamenoja.

2.3. Eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen seurajoukkueurheilun väliset erot

Urheilusarjat eroavat suuresti Euroopan ja Pohjois-Amerikan välillä. Kun eurooppalainen seurajoukkuejalkapalloilu keskittyy pääasiassa hyödyn maksimoimiseen, on pohjoisamerikkalainen malli lähempänä perinteistä yritysmallia, jossa päätavoite on taloudellisen voiton maksimointi. Pohjois-Amerikassa liigayhdistykset omistavat joukkueet, eikä liigoissa ole käytössä eurooppalaista karsintajärjestelmää, jossa jokaisen kauden päätteeksi osa seuroista tippuu alemmalle sarjatasolle ja toiset seurat nousevat ylemmälle sarjatasolle. Hoehn & Szymanski (1999) tutkivat pohjoisamerikkalaisen mallin soveltuvuutta eurooppalaiseen seurajoukkuejalkapalloon, ja pitivät eurooppalaista fragmentoitunutta sarjajärjestelmää heikompana. Heidän mielestään pohjoisamerikkalainen malli vähentäisi seurojen epätasapainoa ja johtaisi parempaan kilpailutilanteeseen. Hoehn & Szymanski (1999) kokosivat eurooppalaisen ja amerikkalaisen seurajoukkueurheilun merkittävimmät eroavaisuudet yhteen, ja ne on esitetty *taulukossa 1*.

Taulukko 1. Eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen joukkueurheilun suurimmat erot (Hoehn & Szymanski 1999: 215).

	Amerikkalainen malli	Eurooppalainen malli
Sarjajärjestelmä	Suljettu liiga, ei karsintoja Seurat kilpailevat ainoastaan liigan muita seuroja vastaan	Avoin liiga, karsinnat Seurat voivat kilpailla kansallisten sarjojen ulkopuolella
Sarjan toiminta	Kollektiiviset tv-sopimukset Keskitetty markkinointi	Kollektiiviset tv-sopimukset
Seurojen välinen kilpailu	Rajoitettu määrä muita seuroja	Ei rajoituksia seurojen lukumäärälle Paljon kilpailevia seuroja
Sarjojen välinen kilpailu	Harvoja yrityksiä perustaa kilpaileva sarja	Vakiintuneet sarjajärjestelmät
Pelaajamarkkinat	Varausjärjestelmä Palkkakatto Sitovat työehtosopimukset	Aktiiviset siirtomarkkinat
Tulojen jako	Lähetysoikeuksista saatujen tulojen tasainen jako kaikkien seurojen kesken Pääsylipputulosten jako kaikkien seurojen kesken	Lähetysoikeuksista saadun tulon jako seurojen kesken vaihtelevasti riippuen sarjasta Pääsylipputulosten jako harvinaista

Taulukko 1 kokoaa yhteen tärkeimmät eroavaisuudet eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen joukkueurheilun välillä. Niistä keskeisimpiä ovat erot sarjajärjestelmän sekä pelaajamarkkinoiden välillä. Amerikkalainen sarjajärjestelmä on hermeettinen, eli suljettu. Näin seuroja on vain rajallinen määrä, eikä jokaiseen kaupunkiin ole mahdollista perustaa ammattilaisseuraa. Seurat saattavat vaihtaa kotikaupunkiaan, kun koko seura myydään, mutta pääasiassa sarjoissa pelaavat vuodesta toiseen samat seurat. Eurooppalaisessa mallissa sarjataulukoiden viimeisiksi jääneet seurat tippuvat alemmalle sarjatasolle, ja alemman sarjataso karkiseurat nousevat korkeammalle sarjatasolle. Näin kansallisissa pääsarjoissa koetaan joka vuosi vaihtelua, ja teoriassa jokaisella perustetulla jalkapalloseuralla on mahdollisuus nousta korkeimmalle huipulle. Lähetysoikeuksista maksettavat korvaukset jaetaan Pohjois-Amerikassa tasapuolisesti kaikkien seurojen

kesken, huolimatta urheilullisesta menestyksestä. Eurooppalaisessa mallissa on myös käytössä kollektiiviset tv-sopimukset, jolloin lähetyksistä saatava tulo jaetaan pääsääntöisesti kaikkien seurojen kesken, mutta sarjasta riippuen käytössä on myös urheilulliseen menestykseen pohjautuva palkitsemismekanismi. Näin osa lähetysoikeuksista maksetusta rahasta toimii eräänlaisena kannustimena menestyä myös kentän puolella. Kun Pohjois-Amerikassa eri lajien sarjat ovat suljettuja, kohtaavat ne hieman painetta uusien kilpailevien sarjojen esiinmarssille. Tämä pitää sarjat elinvoimaisina, ja takaa kilpailun pysymisen korkealla tasolla. Euroopassa sarjajärjestelmät ovat vakiintuneet, eikä liene mitenkään mahdollista, että uusia kansallisia sarjoja enää muodostetaan. Toisin yhden suuren eurooppalaisen ”Superliigan” perustamista on ehdotettu (ks. esim. Vrooman 2007), mutta käytännön asteelle pääseminen ei näytä vielä todennäköiseltä. (Hoehn & Szymanski 1999.)

2.4. Eurooppalaisen seurajoukkuejalkapallon taloudellinen tilanne

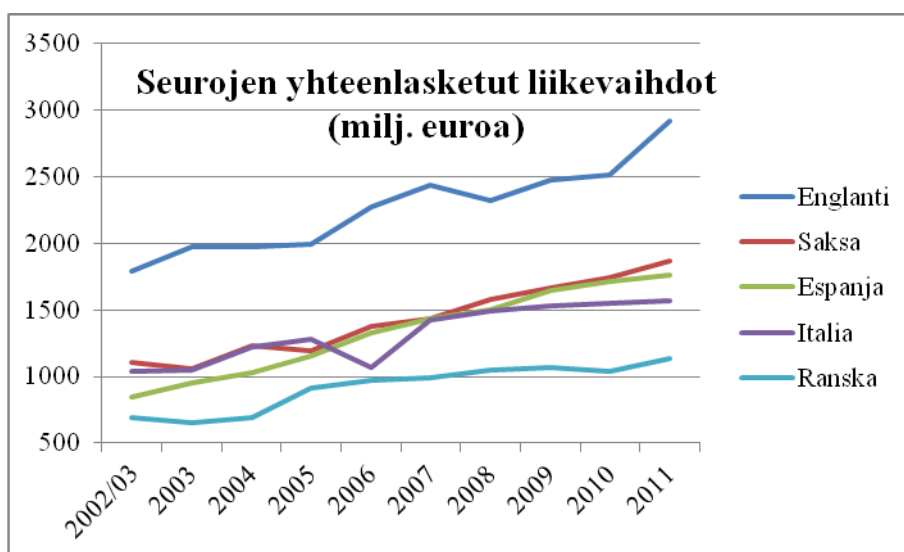
Eurooppalaista jalkapalloilua läheltä seuranneet ovat jo useamman vuoden ajan puhuneet kriisistä. Kriisillä on viitattu suurten seurojen taloudellisiin tilanteisiin, mutta Lago ym. (2006) muistuttavat, että yksittäiset kriisit eivät vielä ole perusta käsittämään koko lajia. Yksittäiset seurat ovat aikaisemminkin kohdanneet taloudellisia ongelmia. Laajamittaisesta kriisistä voidaan puhua vain, jos syvälle juurtuneet ongelmat aiheuttavat tilanteen, jossa koko lajin kilpailullista rakennetta täytyy oleellisesti muuttaa ongelmien ratkaisemiseksi. Kun seurat ovat aikaisemmin ajautuneet taloudellisiin ongelmiin, ovat ongelmien taustalla olleet usein paikalliset olot, huonot päätökset, tai pelkästään huonotuuri. Joissakin tapauksissa seurat ovat saattaneet uudistua, tai jopa kadota, mutta kriiseillä on loppujen lopuksi ollut vain vähäisiä vaikutuksia. Nykyään voidaan jo puhua systeemisestä kriisistä. Systeeminen kriisi toteutuu, kun seuraavat ehdot täyttyvät:

- On olemassa yleisiä, kaikkia seuroja koskettavia ongelmia, jotka vaikuttavat negatiivisesti kaikkien talouteen

- Yhden tai useamman seuran taloudelliset ongelmat uhkaavat vaikuttaa kaikkien muiden seurojen talouteen (Lago ym. 2006.)

Eurooppalainen seurajoukkuejalkapalloilu on verrattavissa yritysmaailmassa pankkisektoriin. Kummallekaan ei ole hyötyä, jos kilpailija kohtaa kriisin ja ajautuu maksuvaikeuksiin. Seurajoukkueet ovat riippuvaisia toisistaan. Ilman kilpailijoita ei ole sarjaa, eikä ilman sarjaa ole tuotetta. Jalkapalloilu saattaa selvitä vielä pienen seuran maksuvaikeuksista, mutta suurten seurojen ajautuessa vaikeuksiin, tai jopa konkurssiin, ovat seuraukset vakavia. Suuret seurat ovat kansallisten sarjojen vetonauloja, jotka kasvattavat myös pienempien seurojen talouksia. (Lago ym. 2006.)

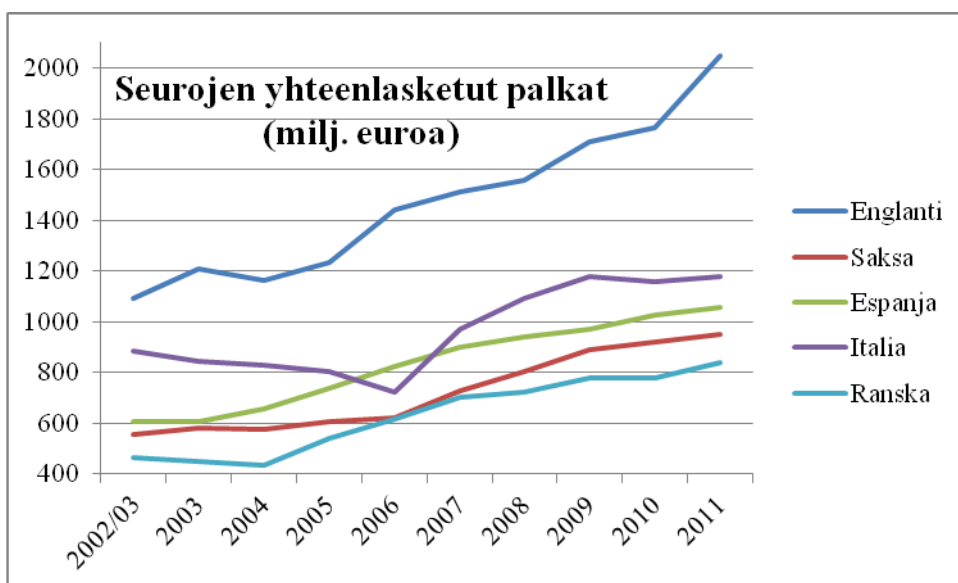
Euroopan talouskriisi ei ainakaan liikevaihdolla mitattuna ole uhannut kansallisia jalkapallosarjoja. Liikevaihto on jatkanut kasvamistaan myös talouskriisin aikana ja kaudella 2011/12 kaikkien eurooppalaisten seurajoukkueiden yhteenlaskettu liikevaihto kasvoi jopa yli 19,4 miljardiin euroon. Kasvua edelliseen vuoteen oli 11 prosenttia. Viisi suurinta sarjaa (Englanti, Saksa, Espanja, Italia ja Ranska) toimivat kasvuvetureina ja kahmivat koko potista 48 prosenttia, eli hieman alle 10 miljardia. Tämä on lähes kaksinkertainen määrä kauteen 2001/02 verrattuna. Liikevaihdon kasvu vääristää silti jalkapallon tilannetta, sillä kasvusta ovat päässeet nauttimaan lähinnä suurimmat seurajoukkueet. Muut liigaseurat ovat kärsineet kasvavista palkkakuluista ja pienimmät seurat ovat saavuttaneet vain pientä kasvua. Jotkut seurat ovat ajautuneet jopa maksuvaikeuksiin. (Annual Review of Football Finance (ARFF) 2013: 12–14.) Viiden suurimman sarjan liikevaihdon muutosta kuvaa *kuvio 1*.



Kuvio 1. Seurojen yhteenlaskettujen liikevaihtojen kehitys (ARFF 2013: 13).

Kuten kuviosta 1 näkee, jokaisen sarjan liikevaihto on ollut tasaisessa kasvussa koko kymmenen vuoden ajan, lukuun ottamatta kautta 2006/07, jolloin Italian jalkapalloa ravisteli calciopoliksi nimetty skandaali. Englannin Valioliiga on koko 10 vuotisen tarkastelujakson ajan säilyttänyt asemansa maailman suurimpana jalkapallosarjana. Sen liikevaihdon ero seuraavaksi suurimpaan sarjaan, Bundesliigaan, on yli miljardi euroa. Ranskan Ligue 1 on viidestä suurimmasta sarjasta selvästi pienin noin 1,1 miljardin liikevaihdollaan.

Pelaajille maksetut palkat ja palkkiot ovat myös kasvaneet liikevaihdon kasvun mukana. Seurojen kasvaneet tulot eivät siis ole muuttuneet tuotoiksi. Kaudesta 1996/97 lähtien Euroopan seurojen yhteenlaskettu liikevaihto on kasvanut noin 9 prosenttia vuodessa, mutta palkkakulut ovat kasvaneet keskimäärin 11 prosenttia vuodessa. Näin jokaisesta lisäeurosta 71 senttiä on mennyt kasvavien palkkakulujen kattamiseen. (ARFF 2013: 20–21.) *Kuvio 2* havainnollistaa palkkakulujen kasvua Euroopan suurimmissa pääsarjoissa vuosien 2002–2012 välillä.



Kuvio 2. Seurojen maksamien palkkojen kehitys (ARFF 2013: 21).

Kuten *kuviosta 2* näkee, on Englannin Valioliiga myös palkkakuluissa mitattuna ylivoimainen markkinajohtaja. Valioliigan seurat maksoivat kaudella 2011/12 pelaajapalkkoja yli kahden miljardin euron edestä, mikä vastaa 70 prosenttia koko liigan tuottamasta liikevaihdosta. Kaikkien sarjojen yhteenlasketut palkkakustannukset olivat yhteensä 6,1 miljardia euroa, jolloin kasvua edelliseen kauteen verrattuna kertyi noin 8 prosenttia. Tarkastelujakson viimeinen kausi näyttää näin rikkoneen yleisen trendin, sillä liikevaihdon kasvu oli suurempi kuin palkkakulujen kasvu.

Palkkojen ja palkkioiden sekä liikevaihdon välisestä optimaalisesta suhteesta on eri näkemyksiä alan tutkimuksissa. Andreffin (2007) mielestä suhde ei saa ylittää yli 60 prosenttia, tai seuraa uhkaa taloudellisiin vaikeuksiin ajautuminen. Késenne piti kriisirajana 67 prosenttia. *Taulukkoon 2* on koottu kaikkien viiden suurimman sarjan palkkojen osuus liikevaihdosta 10 vuoden ajalta. Mukaan on otettu vertailtavuuden vuoksi myös kausi 1996/97.

Taulukko 2. Viiden suurimman sarjan palkkojen ja liikevaihdon välisen suhteen muutos kausien 02/03 ja 11/12 välillä (ARFF 2013: 21).

	96/97	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	10/11	11/12
Englanti	48 %	61 %	61 %	59 %	62 %	63 %	62 %	67 %	69 %	70 %	70 %
Saksa	50 %	50 %	55 %	47 %	51 %	45 %	50 %	51 %	54 %	53 %	51 %
Espanja	44 %	72 %	64 %	64 %	64 %	62 %	63 %	63 %	59 %	60 %	60 %
Italia	58 %	85 %	80 %	68 %	63 %	68 %	68 %	73 %	77 %	75 %	75 %
Ranska	61 %	68 %	69 %	63 %	59 %	64 %	71 %	69 %	73 %	75 %	74 %

Taulukosta 2 on selvästi havaittavissa, että Saksan Bundesliiga on ainoa sarja, jossa palkkakustannukset ovat pysyneet lähes muuttumattomana verrattuna kauteen 96/97. Kaikissa muissa sarjoissa palkkakulujen suhde liikevaihtoon on noussut selvästi. Ranskassa ja Italiassa tilannetta voidaan pitää jo hyvin huolestuttavana. Myös Englannin Valioliigan tilanne on hankala. Näiden kolmen sarjan tilanne havainnollistaa hyvin sitä, miten jatkuvasti kasvavat liikevaihdot valuvat auttamattomasti pelaajien ja heidän agenttiansa taskuihin. Saksan tilanne on muihin sarjoihin verrattuna vähintäänkin tyydyttävällä tasolla, eikä Espanjan La Ligassakaan näytä olevan suurempia ongelmia. Tosin Espanjan tilanteessa täytyy ottaa huomioon, että FC Barcelona ja Real Madrid hie- man vääristävät lukuja.

2.4.1. Talousongelmien syitä

Eurooppalaisen seurajoukkuejalkapalloilun selkeästä urheilullisesta ja taloudellisesta mahdollisuudesta huolimatta se on kohdannut vakavia vaikeuksia ylläpitää kumpaakaan elinkelpoisena. Medianäkyvyyden lisääntyminen sekä sponsoritulojen kasvu ovat räjähdysmäisesti kasvattaneet suurimpien seurojen liikevaihtoja. Tämä on lisännyt eriarvoisuutta kansallisten sarjojen välillä ja sisällä. Kasvaneet erot seurojen välillä on heikentänyt kilpailullista asetelmaa ja jopa vaarantanut urheilullisen elinkelpoisuuden myös ylikansallisissa sarjoissa. Bosman-säännösten mukaantulo 1990-luvulla mullisti pelaajamarkkinat, kun pelaajat saivat vaihtaa seuraa ilman siirtokorvausta sopimusten päätyttyä. Tämä aiheutti pelaajapalkkioiden räjähdysmäisen kasvun, kun seurat joutuivat nyt uu-

simaan pelaajiensa sopimuksia hyvissä ajoin ennen niiden päättymispäiviä. Seurojen pelko menettää tähtipelaajansa ilman siirtokorvausta pakotti ne lisäämään pelaajapalkkioita ja pelaajille sekä heidän agenteilleen maksettavia allekirjoituspalkkioita. Kasvaneet pelaajapalkkiot ovat pääsyy seurajoukkueiden kohtaamiin taloudellisiin ongelmiin. (Gerrard 2004.)

Buraimo, Simmons & Szymanski (2006) tutkivat englantilaisten seurajoukkueiden taloudellisia ongelmia ja löysivät niiden taustalta joitakin selviä syitä. Ensimmäinen ongelma seurojen taloudenpidossa oli heikko kyky tuottaa tuloja. Tämä tuli esille esimerkiksi vaikeuksissa täyttää stadionit ottelusta toiseen. Toisena ongelmana Buraimo ym. (2006) näkivät sarjaporrasta alemmaksi tippumisen, jolloin tv-sopimuksista tuleva raha tippuu dramaattisesti. Putoamisella on myös negatiivinen vaikutus yleisömääriin. Seuroilla näytti myös olevan suuria vaikeuksia sopeuttaa pelaajakustannuksensa alemmalle sarjatasolle putoamisen kohdatessa. Liialliset palkkakustannukset mainittiin selvänä syynä taloudellisiin kriiseihin. Suurten palkkakustannusten syyksi mainittiin omistajien ja kannattajien ylioptimaaliset odotukset. Lisäksi ylimmän sarjataso suuret rahalliset houkuttimet näyttivät ajavan seuroja yhä suurempien palkkojen tarjoamiseen sekä suurempien siirtokorvausten maksamiseen. Voidaankin olettaa, että ylimmällä sarjatasolla pysyminen ja sinne pääseminen saavat seuramat ottamaan suuria rahallisia riskejä, ja tavoitteiden epäonnistuminen johtaa väistämättä taloudellisiin kriiseihin.

Lago ym. (2006) esittivät suurimpana syynä taloudellisiin ongelmiin kasvaneita tv-tuloja sekä muista lähteistä tulevia suuria rahamääriä. Tämä on paradoksaalista, mutta tutkimuksessa perusteltiin kasvaneiden tv-tulojen vaikutusta kasvaviin talouskriiseihin sillä, että lisääntynyt rahavirta on siirtynyt kokonaan pelaajille ja heidän agenteilleen ja aiheuttanut pelaajamarkkinoilla ennennäkemättömän inflaation. Näin seuramat eivät ole oikeasti päässeet hyötymään lisääntyneistä tuloista, vaan pelaajakustannukset ovat jatkaneet kasvuaan jopa tuloja nopeammin.

2.4.2. Ehdotuksia taloudellisten ongelmien ratkaisemiseksi

Suurten seurojen talousongelmien leviämisen välttämiseksi on ratkaisevan tärkeää kehittää erilaisia sääntöjä ja standardeja. Yksittäisten seurojen toimet vaikuttavat myös toisiin seuroihin, ja vastuuttomat toimet saattavat horjuttaa koko jalkapalloilevaa Eurooppaa. Systemisen kriisin leviäminen koko jalkapallokartalle olisi erittäin vahingollista. On pidettävä huolta, että jalkapallossa on jokin valvova elin. (Lago ym. 2006.)

UEFA on ottanut Euroopan jalkapalloa koettelevan finanssikriisin tosissaan, ja lanseerasi jo vuonna 2004 lisenssijärjestelmän, joka takaa seurojen osallistumisoikeudet sen alaisiin rahakkaisiin kilpailuihin. Päästäkseen Mestareiden liigaan tai Eurooppa-liigaan tulee seuran täyttää seuraavat kriteerit (Lago ym. 2006):

- Vuosittain tarkistetut tilinpäätökset
- Todisteet, että seuralla ei ole erääntyneitä ja maksattomia siirtokorvauksia
- Todisteet, että seuralla ei ole maksamattomia palkkioita työntekijöilleen (sisältäen verot ja vakuutusmaksut)

Kaudelle 2006/07 UEFA laajensi kriteereitään seuraavasti:

- Maksuvalmiussuunnitelma, josta selviää seuran valmius suoriutua likviditeetti-suoritteistaan annetulla lisenssöntijaksolla
- Selvitys sen hetkisistä maksuvaikeuksista sekä UEFA:n jatkuva monitorointi toimintasuunnitelman seuraamiseksi
- Ilmoitus negatiivisista poikkeamista budjetoidun tuloksen suhteen

Lagon ym. (2006) mielestä UEFA:n lanseeraamat säädökset olivat tervetulleita uudistuksia ja ne ovat oikea ratkaisu yhä paheneviin talousongelmiin. Pääsyn epääminen UE-

FA:n euro-otteluista olisi suurille seuroille katastrofi, ja lisenssin saaminen kannustaa seuroja terveellisempään taloudenpitoon.

UEFA:n kehittämä lisenssijärjestelmä ei kuitenkaan poistanut kokonaan talousongelmia. Ratkaisuna yhä paheneviin taloudellisiin ongelmiin Euroopan jalkapalloliitto UEFA (2012) kehitti uuden Financial Fair Play -ohjelman (jatkossa FFP) vuonna 2009. Sen päätavoitteiksi UEFA (2012) esitti seuraavat päämäärät:

- Tuoda lisää rationaalisuutta ja kuria seurajoukkueiden taloudelliseen käyttäytymiseen
- Vähentää painetta palkankorotuksiin ja suurentuviin siirtokorvauksiin sekä vähentää inflaatiovaikutusta pelaajamarkkinoilla
- Kannustaa seuroja kilpailemaan tulotasonsa puitteissa
- Kannustaa seuroja pitkántähtäimen investointeihin nuorisosektorilla sekä infrastruktuurissa
- Suojata pitkántähtäimen elinkelpoisuutta eurooppalaisessa jalkapallossa
- Varmistaa seurojen kyky suoriutua veloistaan

FFP:n kulmakivet ovat maksamattomien maksujen tehokkaampi valvonta ja niitä koskevat säännökset sekä kriittisen pisteen saavuttaminen jalkapallotoiminnasta saatavilla tuloilla. *Taulukkoon 3* on koottu kriittisen pisteen eri tasot alkaen tarkastelujakson alusta, kaudesta 2012/13 eteenpäin.

Taulukko 3. FFP:n kriittiset pisteet (UEFA 2012: artikla 60).

Kausi	Vuosia	Mukana olevat vuodet			Tappiot (milj. €)	
		T-2	T-1	T	Katettu	Ei katettu
2013/14	2	N/A	2012	2013	45	5
2014/15	3	2012	2013	2014	45	5
2015/16	3	2013	2014	2015	30	5
2016/17	3	2014	2015	2016	30	5
2017/18	3	2015	2016	2017	30	5
2018/19	3	2016	2017	2018	<30	5

Taulukko 3 esittää UEFA:n asettamia kriittisiä pisteitä, toisin sanoen seurojen korkeimpia mahdollisia tappioita kaudesta 2013 lähtien. Perusajatus on, että seuroille on myönnetty siirtymäaikaa saavuttaa taloudellinen nollatulokseksi. Esimerkiksi kaudella 2014/15 seuran edellisten kolmen tilikauden yhteenlaskettu jalkapallotoiminnasta johtuva tappio saa olla enintään viisi miljoonaa euroa. Toisaalta seuralle myönnetään lisähelppotusta, jos sillä on varakas omistaja, joka on jo aikaisemmin sijoittanut suuria summia joukkueen rakentamiseen. Tällöin kolmen tilikauden yhteenlasketut tappiot saavat olla yhteensä 45 miljoonaa euroa, mutta tästä on katettava tappioita yhteensä 40 miljoonan euron edestä omalla pääomalla. Seurojen omistajat voivat siis edelleen siirtymäajan puitteissa sijoittaa omaa rahaa seuroihin, mutta pitkän aikavälin tähtäimenä UEFA:lla on taloudelliseen nollatulokseen pääseminen jalkapallotoiminnan tuotoilla. (UEFA 2012: artikla 60.)

Toinen tärkeä FFP:n tavoite on päästä eroon maksamattomista palkkioista sekä maksamattomista ja erääntyneistä veloista muille sidosryhmille. Tiukentuneiden sääntöjen mukaan jokaisen UEFA:n kilpailulisenssiä hakevan seuran on joka vuosi 30. kesäkuuta mennessä todistettava UEFA:lle, että sillä ei ole maksamattomia palkkioita pelaajille tai henkilökunnalle, erääntyneitä maksuja muille seuroille siirtokorvauksina tai maksamattomia veroja. Jos seura ei selviydy maksamattomista ja erääntyneistä maksuistaan, saattaa se menettää kilpailulisenssin UEFA:n rahakkaisiin kilpailuihin Mestareiden liigaan ja Eurooppa-liigaan. (UEFA 2012: artiklat 65&66.)

Müller, Lammert & Hovemann (2012) osoittivat, että UEFA:n lanseeraamat uudet säännöt ovat teoreettisesti perusteltuja urheilutalouden näkökulmasta. He kuitenkin lisäsivät, että käytännössä uusien sääntöjen noudattaminen vaatii tuekseen kaikkien seurojen yhteisen hyväksynnän ja yhteistyötä, etenkin suurimpien ja suosituimpien seurojen osalta. On vielä vaikea sanoa, miten uudet säännökset tulevat muuttamaan jalkapalloilun taloutta. Rangaistuksia ei ole vielä nähty, ja siirtymävaihe on vielä käynnissä. Etenkin kriittisen pisteen saavuttamisessa vaikuttaa olevan paljon tulkinnanvaraa. Sen saavuttaminen saattaa ajaa seuroja kirjanpidon kaunisteluun, tai jopa suoranaiseen vääristelyyn. Porsaanreikien tukkimiseksi UEFA on perustanut erillisen valvontakomission FFP-ohjelmaa varten. Silti on vielä liian aikaista tehdä johtopäätöksiä, ennen kuin FFP-ohjelma on ollut käytössä pidemmän aikaa. Sen suurimpana heikkoutena on sääntöjen rikkomisesta aiheutuvien seuraamusten sekava tulkinta. Müller ym. (2012) pitävät FFP:tä tarpeellisena ohjelmana ja sen päämääriä huomionarvoisina, mutta tulevaisuudessa se tarvitsee toimiakseen vielä parannuksia ja tehostusta saavuttaakseen päämääränsä. Ydinasemassa onnistumisessa on seurojen yhteistyö tavoitteiden saavuttamiseksi ja seurojen käyttäytymisen tehokas monitorointi.

2.5. Espanjan La Ligan taloudellinen kehitys

Viimeisten vuosien aikana Espanjan seurajoukkuejalkapallo on kärsinyt vakavasta finanssikriisistä. Suurin ongelma on ollut epätasapaino tulojen ja menojen välillä, ja siitä johtuva jatkuva velkaantuminen. Vaikka Espanjan seurajoukkuejalkapalloilua on voinut täsmällisten ja luotettavien tilinpäätöstiетоjen riittämättömyys (Barajas 2004), on selvää, että jalkapallosarjat eivät voi hyvin taloudellisesti. Kolmen viimeksi kuluneen vuosikymmenen aikana Espanjan seurajoukkuejalkapalloa on yritetty elvyttää kahdesti. Vuonna 1985, seurojen yhteenlaskettujen velkojen ollessa 124 miljoonaa euroa, alettiin seuroja tervehdyttää julkisen tahon avustuksella. Tervehdystoimenpiteet eivät auttaneet, vaan seurojen talous oli jälleen kriisissä vuonna 1991. Tällöin suurin osa seuroista muutettiin yhtiömuotoon. Ajatuksena oli, että seuroja alettaisiin johtaa kuten tavallisia yrityksiä, jolloin seurojen omistajien intressinä olisi pitää huolta omista sijoituksistaan.

Näin saataisiin aikaan budjettikuria, ja seurojen eläminen yli varojensa saataisiin pysähtymään. (Barajas & Rodriguez 2010.)

Espanjan La Ligan liikevaihdon kasvua ovat vauhdittaneet liigan kaksi jättiläistä, FC Barcelona ja Real Madrid. Nämä kaksi seuraa ovat hallinneet Espanjan seurajalkapalloilua mielin määrin ja kuilu muihin seuroihin kasvaa joka vuosi. Kauden 2011/12 päättyessä seurojen yhteinen osuus koko La Ligan sponsorituloista oli kasvanut häkellyttävään 69 prosenttiin. On oletettavaa, että Espanjan heikko taloustilanne on heijastunut negatiivisesti seurojen mahdollisuuksiin houkutella uusia sponsoreita, mutta FC Barcelonaan tai Real Madridiin lama ei ole vaikuttanut, sillä viimeksi mainitun seuran liikevaihto kasvoi kauden 2011/12 päätteeksi ensimmäisenä urheiluseurana maailmassa yli 500 miljoonaan euroon. Real Madridin ja FC Barcelonan taloudellista ylivoimaa on pidetty suurena uhkana jopa koko liigan olemassaololle. Liiga on kuin varkain ajautunut duopolin kaltaiseen tilanteeseen, mistä kertoo myös lähetysoikeuksista saatujen tulojen jako. Nämä kaksi seuraa saavat jopa 40 prosenttia koko liigan lähetysoikeuksista. Tähän pidetään syynä La Ligan mallia, jossa seurat neuvottelevat itse sopimuksistaan televisio-oikeuksien myymisestä. (ARFF 2013: 17–18.)

Espanjan La Ligan epätasapainoa voi havainnollistaa myös vertaamalla liikevaihdon määrää eri seurojen välillä. Maailman suurin urheiluseura Real Madrid oli liikevaihdolla mitattuna 28-kertainen liigan pienimpään seuraan verrattuna kaudella 2011/12. Esimerkiksi Englannin Valioliigassa pienimmän ja suurimman seuran välinen ero liikevaihdolla mitattuna oli vain kuusinkertainen. Liikevaihdon epätasaista muodostumista Espanjassa on ollut vauhdittamassa sponsoritulojen ja lähetysoikeuksista saatujen tulojen lisäksi myös suuret erot katsojamäärissä. Kun FC Barcelonan ja Real Madridin yleisökeskimäärät olivat kummallakin yli 70 tuhatta kaudella 2011/12, oli koko muun liigan yleisökeskiarvo alle 21 tuhatta. Espanjan pääsarjaseurat ovat kärsineet stadioneiden heikosta infrastruktuurista jo pitkään, mutta heikko taloustilanne on viivästyttänyt stadioneiden jälleenrakentamista. Esimerkiksi Valencian uuden stadionin rakentaminen on ollut pitkään kesken. (ARFF 2013: 17–18.)

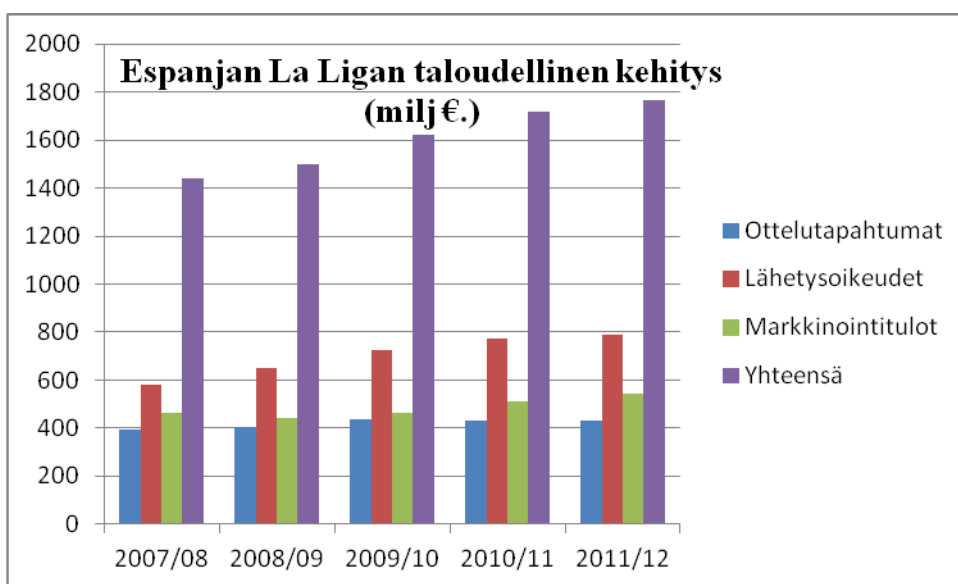
Ascari & Gagnepain (2006) osoittivat, että Espanjan seurajoukkuejalkapalloilu kärsii taseen rakenteellisista heikkouksista. Televisiotuottojen kasvun pysähtyminen on hidastanut kasvua, ja taseen aineettomien hyödykkeiden suuresta määrästä johtuneet poistot rasittivat vakavasti kustannuspuolta. Lisäksi seurojen taseiden tasapaino perustui riskialttiiseen tasapainoon velkojen ja varallisuuden välillä johtuen lyhytaikaisten velkojen suuresta määrästä sekä epävarmasta aineettomien hyödykkeiden arvostamisesta. Toisaalta, Ascarin & Gagnepainin (2006) mukaan Espanjan jalkapalloilun taloudellinen tilanne ei välttämättä olekaan niin katastrofaalisessa tilanteessa kuin muualla Euroopassa, osin johtuen Espanjan valtion sekä maakuntien tarjoaman avun vuoksi.

Boscá, Liern, Martínez & Sala (2008) olivat eri mieltä Ascarin & Gagnepainin (2006) saamien tulosten kanssa. Heidän mielestään Espanjan jalkapallo kärsi samankaltaisista ongelmista kuin Italian ja Englannin jalkapallosarjat, joissa velkamäärillä oli jo suuri vaikutus seurojen toimintaan jokaisella sarjatasolla. Syyksi Boscá ym. (2008) esittivät näkemyksen, jonka mukaan Ascari & Gagnepain (2006) käyttivät seurojen liigalle toimittamia alustavia talousarvioita, joilla ei välttämättä ollut mitään tekemistä seurojen todellisen taloudellisen tilanteen kanssa. Boscán ym. (2008) mukaan kirjanpidon avoimuuden puute piilottaa taakseen Espanjan seurajalkapalloilun todellisen ongelman.

Barajas (2004) oli jo aikaisemmin esittänyt, että Espanjan seurajoukkueiden tilinpäätösinformaatiota ei voida pitää täysin luotettavana. Hänen mukaansa tilinpäätösinformaation esittämisessä on usein pitkiä viivästyksiä. Lisäksi tilintarkastuskertomuksista löytyi useita poikkeuksia. Tutkimuksen mukaan Espanjan seurajoukkuejalkapalloilun ominaispiirteitä ovat pelaajakustannusten suuri osuus kokonaiskustannuksista, selkeä ero kahden ylimmän sarjaportaan tulonhankintakyvyssä sekä kasvava velkaantumisaste. Barajas (2004) esitti yhdeksi ongelmaksi myös niin sanottujen hissijoukkueiden alati kasvavan velkamäärän muihin alemman sarjatasoon verrattuna. Hissijoukkueella tarkoitetaan tässä yhteydessä seuroja, jotka vaihtelevat sarjatasoa ylös ja alas muutaman vuoden välein. Viimeisenä ongelmana Barajas (2004) esitti pelaajasopimuksissa olevan erikoisuuden, jonka mukaan pelaajasopimuksissa ei ole minkäänlaista purkupykälää esimerkiksi ylemmältä sarjatasolta tippumisen varalta. Näin seurat joutuvat pitämään kalliita pelaajiaan ja maksamaan heille suuria summia, vaikka tulot tippuisivat

dramaattisesti. Voidaankin olettaa, että Espanjassa palkat eivät jousta tarpeeksi pitämään seuroja vakavaraisina.

Aikaisemmissa luvuissa on jo esitetty, että urheiluseuroja Euroopassa pidetään yleisesti urheilullisen tuloksen maksimoijina, ei niinkään taloudellisen voiton tavoittelijoina (mm. Garcia-del-Barrio & Szymanski 2009). Ascari ja Gagnepain (2006) tutkivat Espanjan liigan taloudellista tilannetta ja totesivat, että tämä pätee vahvasti myös Espanjan La Ligassa. Espanjassa syy löytyy syvältä kulttuurista. Maan eri alueiden väliset eroavaisuudet niin kulttuurissa kuin etnisessä perimässä ovat kärjistäneet kilpailun eri seurojen välillä äärimmilleen. Real Madrid, FC Barcelona ja Athletic Bilbao ovat alueidensa identiteettien ruumiillistumia, ja seurojen menestymisessä on kyse enemmän alueellisesti ylpeydestä kuin missään muualla maailmassa. Äärimmilleen tilanne on viety baskijoukkue Athletic Bilbaossa, jossa ei pelaa yhtään ulkomaalaista pelaajaa, vaan seuran pelaajat ovat kaikki syntyperäisiä baskimaalaisia. Eri alueiden välisen kilpailun johdosta seurat ovat päässeet erityisasemaan saadakseen rahoitusta toimintansa pyörittämiseen. Pankit ja rahoitusyhtiöt tukevat paikallisia jalkapalloseuroja, vaikka ne olisivat kuinka velkaisia. Real Madrid ja FC Barcelona ovat kansallisia instituutteja, joiden ajautumista konkurssiin ei missään olosuhteissa hyväksyttäisi. (Ascari & Gagnepain 2006.) La Ligan taloudellisen kehityksen kausien 2007/08 ja 2011/12 väliltä kokoaa yhteen *kuvio 3*.



Kuvio 3. Espanjan La Ligan taloudellinen kehitys (ARFF 2013 - Databook: 15).

Kuviosta 3 on havaittavissa, että Espanjan pääsarjan talous on ollut liikevaihdolla mitattuna nousujohteista koko tarkastelujakson. Pääasiallisesti liikevaihto koostuu lähetysoikeuksista saatavista rahoista. Huolestuttavana piirteenä voidaan kuitenkin pitää oikeuksista saatavan tulon jakoa. Kuten tässä luvussa aikaisemmin on tullut esille, saavat sarjan kaksi suurinta seuraa rahasta jopa 40 prosenttia. Toinen huolestuttava piirre tulojen jakautumisessa on markkinatuloista saatavien tulojen jako. Real Madrid ja FC Barcelona saavat rahasta käsittämättömät 69 prosenttia, mikä on merkittävin tekijä puhuttaessa sarjan epätasaisuudesta.

2.6. Saksan Bundesliigan taloudellinen kehitys

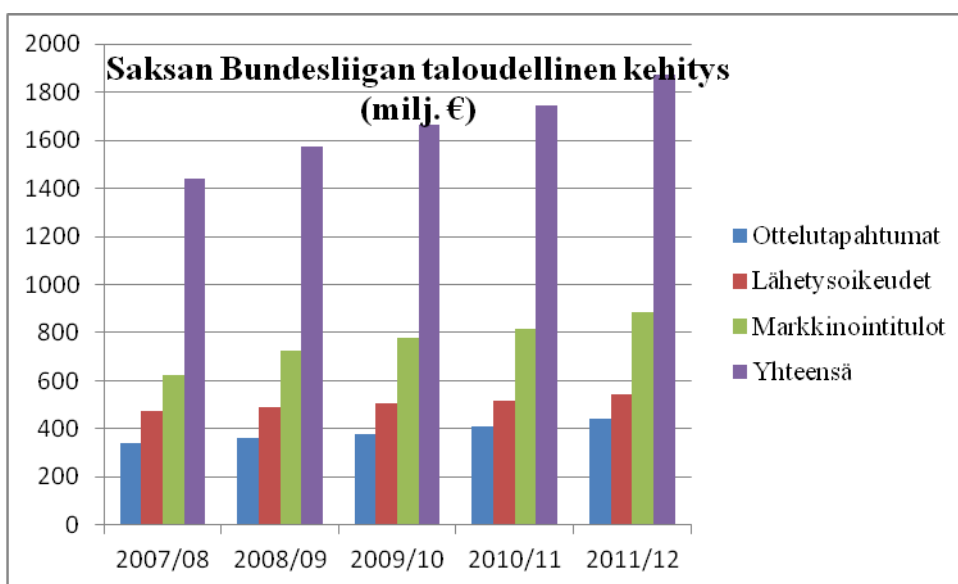
Verrattuna muihin Euroopan pääsarjoihin, vaikuttaa Saksan Bundesliiga varsin terveeltä. Frick & Prinz (2006) pitävät syynä tähän jo 60-luvulta saakka ollutta lisenssikäytäntöä. Saksassa seurajoukkueiden on luovutettava jalkapalloliitolle tulevan kauden budjetointinsa, sisältäen arviot tulevista tuloista. Käytäntö on saanut aikaan tiukan budjettikurin, etenkin palkkioiden ja palkkojen osalta. Jos verrataan pelaajien palkkioita tuloihin, saa Saksan bundesliiga arvoksi 51 prosenttia (ARFF 2013: 6). Verrattuna Italiaan (75 prosenttia) ja Ranskaan (74 prosenttia), on Saksan tilanne erittäin hyvä.

Vaikka Saksan lisenssikäytäntö on selvästi edesauttanut Bundesliigan nousua Euroopan jalkapallokartan terävimpään kärkeen, ovat Frick & Prinz (2006) löytäneet lisenssöinnistä myös puutteita. He esittivät esimerkkeinä Borussia Dortmundin ja Schalke 04:n tapaukset. Seurojen velkataakat olivat kasvaneet lähes puoleen koko liigan veloista vuosituhannen alussa. Syynä tähän oli molempien seurojen aggressiivinen käytös pelaajamarkkinoilla sekä samaan aikaan tapahtuneet heikot esitykset pelikentällä. Schalke 04:n kirjanpitoa on pidetty vähintään luovana, mutta tämä ei estänyt seuraa saavuttamasta liigalisenssiä. Myöskään Dortmundilla ei ollut mitään ongelmia saada liigalisenssiään. Merkitystä jalkapalloliiton päätöksissä myöntää lisenssi on vain seuran maksukyvyllä maksaa pelaajilleen palkat, seuran velkaisuudesta riippumatta.

Saksan vahva talous ja yrityssektorin tila ovat heijastuneet Saksan Bundesliigan liikevaihdon muodostumiseen. Seurojen yhteenlasketusta liikevaihdosta peräti 47 prosenttia muodostui sponsorituloista, jotka ylsivät jopa 885 miljoonaan euroon. Seuraavaksi suurimman potin sponsorirahasta keräsi Englannin Valioliiga, 772 miljoonaa euroa, muodostaen vain 27 prosenttia liigan liikevaihdosta. Yhteensä Saksan Bundesliigan liikevaihto kasvoi kaudella 2011/12 yli seitsemän prosenttia. (ARFF 2013: 17.)

Bundesliigalla oli jo ennestään suurimmat katsojamäärät, ja kasvava trendi jatkui myös kaudella 2011/12. Seurat keräsivät kauden aikana katsojakeskiarvoksi yli 44 tuhatta katsojaa ottelua kohden. Suuriin yleisölämmiin ovat vaikuttaneet halvahkot pääsyliput, seisomakatsomoiden määrä sekä loistava stadioninfrastruktuuri. Vaikka ottelua kohden seurat saivatkin eniten katsojia paikan päälle, ei Bundesliiga silti kerännyt suurimpia tuottoja ottelutapahtumista. Kuvaavaa ottelulipun hinnalle on sen vertaaminen esimerkiksi Englannin Valioliigaan. Vaikka Valioliiga keräsi noin 10 tuhatta katsojaa vähemmän ottelua kohden, olivat ottelutapahtumista kerätyt tuotot silti yli 20 prosenttia suuremmat Englannin Valioliigassa. (ARFF 2013: 17.)

Bundesliiga on lähetysoikeuksista saaduilla tuloilla mitattuna vasta viidenneksi suurin liiga Euroopassa (ARFF 2013: 15). Tämä on hieman paradoksaalista, sillä itse tuote on viime vuosina noussut uhkaamaan jopa Englannin Valioliigaa maailman houkuttelevimpana jalkapallosarjana. Kaudella 2012/13 Lontoon Wembley'llä pelatussa Mestareiden liigan finaalissa kohtasivat kaksi saksalaista seuraa, Borussia Dortmund ja Bayern München (UEFA 2013b). Bundesliigan taloudellisen tilanteen muutokset kausien 2007/08 ja 2011/12 välillä kokoaa yhteen *kuvio 4*.



Kuvio 4. Saksan Bundesliigan taloudellinen kehitys (ARFF 2013 - Databook: 15).

Saksan Bundesliigan pääasiallinen tulonlähde on markkinointitulot, kuten *kuviosta 4* on selvästi havaittavissa. Saksassa tulot ovat jakautuneet tasaisemmin kuin Espanjassa, mikä on pitänyt kilpailun tasaisempaan. Sarja on silti vaarassa ajautua Espanjan La Liigan kaltaiseen tilanteeseen, sillä Bundesliigan suurin seura Bayern München sai markkinointituloina 202 miljoonaa euroa, ylittäen ensimmäisenä jalkapalloseurana 200 miljoonan euron rajan yksittäisestä tulonlähteestä (ARFF 2013: 17).

3. JALKAPALLOTALOUTEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

Tässä luvussa käsitellään jalkapallotaloutteen vaikuttavia seikkoja ja esitetään tutkielman hypoteesit. Keskiössä on jalkapalloseurojen tulojen muodostuminen ja makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus liikevaihtoon. Makrotaloudellisista tekijöistä on kerätty teoreettia aikaisemmista tutkimuksista. Erityisen mielenkiinnon kohteena on yhteys pelaajapalkkioiden, urheilullisen menestyksen, yleisömäärien ja liikevaihdon välillä. Eri tekijöiden vaikutuksia käydään läpi jalkapalloseurojen ansaintalogiikan selkiyttämiseksi.

Tulojen muodostumista käsitellään keskittymällä tulolähteisiin ja niiden kehittymiseen. Suurimmat tulolähteet käydään läpi ja niiden jakautumista eri sarjojen kesken havainnollistetaan *kuvion 5* avulla. Mukaan on otettu myös Mestareiden liiga, jonka jakamat rahapalkinnot vaikuttavat oleellisesti jalkapallotalouteen ja seurojen tulonjakoon. Luvussa käsitellään palkkakulujen vaikutusta urheilulliseen menestykseen ja tätä kautta taloudelliseen tulokseen. Urheilullisen menestyksen vaikutus liikevaihtoon ja taloudelliseen tulokseen käydään läpi ja lopuksi liikevaihdon muodostumiseen otetaan mukaan myös yleisömäärien vaikutus.

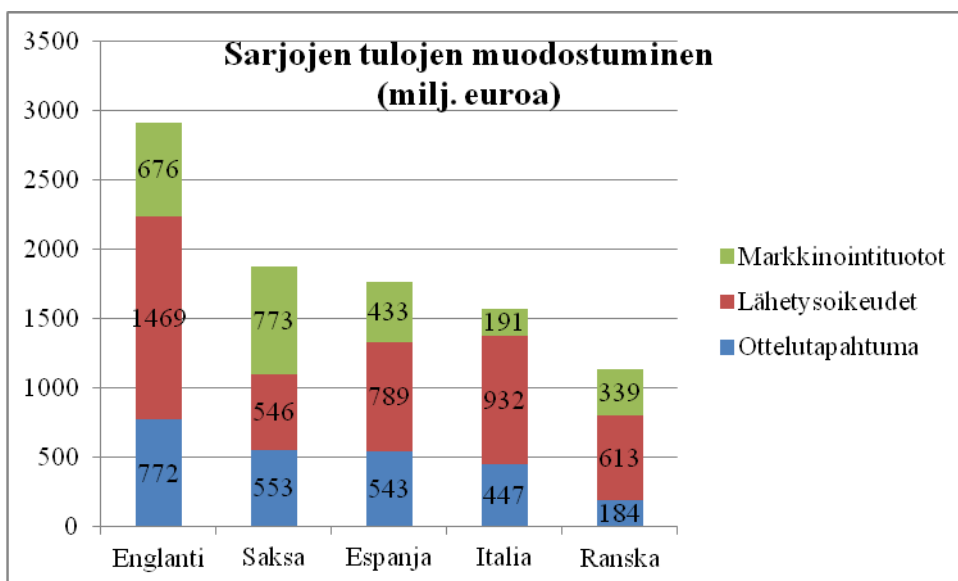
3.1. Jalkapalloseurojen tulojen muodostuminen

Jalkapalloseurat Euroopassa ovat päässeet nauttimaan kohonneista liikevaihdoista jo pitkään, kuten jo aikaisemmin on esitetty. Pääasiallisia tulonlähteitä on kolme kappaletta, joista suurimmat tuottaa tv-sopimukset. Viiden suurimman sarjan yhteenlasketut tuotot tv-sopimuksista kaudella 2011/12 kohosivat jopa 4,3 miljardiin euroon, mikä vastasi 47 prosenttia kaikesta liikevaihdosta. Kasvua edelliseen kauteen oli 5 prosenttia. Tästä potista Englannin Valioliiga kahmi itselleen jopa 33 prosenttia, eli lähes 1,5 miljardia. Seuraavaksi suurimmat tv-tulot keräsi Italian Serie A 932 miljoonan euron osuudellaan, Espanjan La Ligan saadessa tv-rahasta 789 miljoonaa. Ranskan potti jäi 613 miljoonaan, Saksan Bundesliigan pitäessä perää 546 miljoonan osuudellaan. Bundesliiga on tosin neuvotellut itselleen kaudesta 2013/14 eteenpäin parannetun sopimuksen

kotimaisista lähetysoikeuksistaan, mikä kasvattaa sen kokonaistulovirtaa noin 220 miljoonalla eurolla kaudessa. Myös Englannissa on neuvoteltu uusista tv-sopimuksista, ja kaudesta 2013/14 eteenpäin Valioliiga saa kotimaisten ja ulkomaisten tv-sopimusten myötä häkellyttävät 6,8 miljardia euroa kolmen kauden aikana. Etenkin Englannissa tehdyt uudet tv-sopimukset tulevat jatkossakin huolehtimaan, että tv-oikeuksien myyminen säilyy jalkapallosarjojen tärkeimpänä rahanlähteenä. (ARFF 2013: 14.)

Toiseksi suurimman tulonlähteen muodostavat sponsorointi- ja muut myyntituotot, joita käytetään jatkossa nimitystä markkinointituotot. Nämä tuotot muodostivat viiden suurimman sarjan kokonaistulovirrasta yhteensä noin 33 prosenttia, ylittäen ensimmäistä kertaa kolmen miljardin euron rajan. Markkinointituotot kasvoivat prosentuaalisesti eniten kaudella 2011/12 verrattuna muihin tulonlähteisiin. Kasvua kertyi jopa 15 prosenttia, mitä voidaan pitää rohkaisevana asiana yleisen taloustaantumien keskellä. Markkinointituottoja käsiteltäessä on kuitenkin pidettävä mielessä niiden epätasainen jakaantuminen pienten ja suurten seurojen välillä. Esimerkiksi Espanjan jättiläiset FC Barcelona ja Real Madrid sekä Saksan suurimmat seurukset Borussia Dortmund ja Bayern München kokosivat markkinointituottoja yhteensä yli 670 miljoonaa euroa, Bayernin saadessa potista suurimman osan, jopa 202 miljoonaa (ARFF - Databook 2013: 16). Pienemmät seurukset Euroopassa ovat saavuttaneet vain pientä kasvua, tai ovat jopa menettäneet osan sponsorirahoistaan viimeisten vuosien aikana. Silti uutiset kasvaneista tuloista markkinointirintamalla on otettu vastaan positiivisena asiana Eurooppaa vaivaaman taantumien johdosta. (ARFF 2013: 14.)

Jalkapalloseurojen kolmas merkittävä tulonlähde on ottelutapahtumista saatavat tulot. Kaudella 2011/12 ottelutapahtumista syntyneet rahavirrat kasvoivat vain 5 prosenttia, mitä voidaan pitää melko huonona merkinä. Pienen kasvun taustalla saattaa olla yleinen taloustilanne, sillä taantumalla on havaittu olevan yhteys pienentyneisiin lipputuloihin (ks. esim. Symanski 2010). Yhteensä Euroopan viisi suurinta sarjaa keräsi ottelutapahtumista noin 1,9 miljardia euroa, kasvun ollessa noin 85 miljoonaa. Ottelutapahtumista saadut tulot muodostivat noin viidenneksen kokonaistulovirrasta. Tulojen muodostumista viiden suurimman sarjan välillä havainnollistaa *kuvio 5*.



Kuvio 5. Viiden suurimman sarjan tulojen muodostuminen (ARFF 2013: 15).

3.1.1. Mestareiden liiga

Maailman arvostetuin seurajoukkueturnaus, Mestareiden liiga, kokoaa joka kausi kansallisten sarjojen parhaat joukkueet yhteen kamppailemaan Euroopan parhaan seurajoukkueen tittelistä. Palkintorahat ovat hurjia, ja kamppailu turnaukseen pääsystä on jokaisen kauden päätteeksi erittäin kovaa. Eniten osallistujia liigaan on vuosittain Englannilla, Espanjalla ja Saksalla, joilla on jokaisella mukana kilpailussa neljä parasta edellisen kauden joukkuetta (UEFA 2013c: 50). Kaudella 2011/12 Mestareiden liigan voittanut englantilainen Chelsea FC ansaitsi palkintorahoja yli 60 miljoonaa euroa, kun toiseksi sijoittunut Bayern München sai lähes 44 miljoonaa. Palkintorahoja jaettiin kaikkien osallistujien kesken jopa 792 miljoonaa euroa, ja vähitenkin ansainnut Dinamo Zagreb tienasi osallistumisestaan jopa 8,6 miljoonaa, vaikka hävisi kaikki kuusi peliään. (ARFF - Databook 2013: 16.)

Pawlowski, Breuer & Hovemann (2010) tutkivat Mestareiden liigan vaikutusta Euroopan kansallisiin sarjoihin. He keräsivät aineiston viidestä suurimmasta sarjasta kausien 1992/93 ja 2007/08 väliltä ja vertasivat, miten kasvaneet tulot Mestareiden Liigassa ovat vaikuttaneet sarjoihin. He päätyivät olettamukseen, että kasvaneet tulot ovat aiheutta-

neet merkittäviä muutoksia kilpailutasapainossa vuosituhannen vaihtumisen jälkeen. Koska vain parhaiten kansallisissa sarjoissa sijoittuneet seurat pääsevät mukaan Mestareiden liigaan, ruokkii Euroopan eliittiturnaus koko ajan lisää epätasapainoa. Syntyy loputon kierre, jossa suurimmat seurat jatkavat kasvuaan ja kuilu pienempiin seuroihin kasvaa joka vuosi entistä suuremmaksi.

3.2. Palkkojen vaikutus urheilulliseen menestykseen ja taloudelliseen tulokseen

Voittoprosentin ja palkkakulujen välisellä riippuvuussuhteella on keskeinen rooli joukkueurheilun teoriassa, mutta sitä on tutkittu varsin vähän empiirisellä tasolla. Szymanski & Smithin (1997) tutkimus on yksi ensimmäisiä, jonka kohteena oli palkkakulujen ja urheilullisen menestyksen välinen yhteys. He pitivät paradoksaalisena, että Englannin Valioliiga, joka on erittäin suosittu tuote ilman varteenotettavia substituutteja, on kroonisesti tappiollinen. Heidän tutkimuksensa keskiössä oli Valioliigan tuotantorakenne, ja etenkin omistajien käyttäytyminen jalkapallomarkkinoilla. Tutkimustulokset viittasivat vahvasti siihen, että kasvaneilla palkkioilla ja urheilullisella menestyksellä on merkittävä yhteys keskenään. Szymanski & Kuypers (1999) jatkoivat urheilullisen menestyksen ja palkkakulujen tutkimista käyttäen havaintoaineistonaan 28 seuraa vuosien 1950–1960 sekä 39 seuraa vuosien 1978–1997 välillä. He vertailivat jokaisen kauden keskimääräisiä sarjasijoituksia ja keskimääräisiä palkkakuluja keskenään ja löysivät huomattavaa regressiota molemmilta aikajaksoilta.

Hoehn & Szymanski (1999) pitivät pelaajapalkkioiden ja urheilullisen menestyksen välisen yhteyden syynä markkinoiden toimintaa. He esittivät, että pelaajat ovat verrattavissa lahjakkuuteen, ja että lahjakkaammat pelaajat ovat yksinkertaisesti kalliimpia. Seurat, joilla on parempia pelaajia, menestyvät yleensä paremmin kentällä. Näin yksittäisten pelaajien lahjakkuus on selkeästi verrattavissa useimpiin työmarkkinoihin. Pelaajamarkkinoilla myyvät seurat voivat pyytää lahjakkaammista pelaajista korkeampaa hintaa, ja ostavien seurojen on oltava valmiita maksamaan lahjakkaimmille pelaajille korkeampaa palkkaa. Hoehnin & Szymanskin (1999) mukaan pelaajapalkkiot ovat määrävin tekijä, joka selittää menestystä pelikentillä. He kuitenkin huomauttavat, että me-

nestystä ei voi täydellisesti ennustaa vertaamalla seurojen pelaajabudjetteja keskenään. Myös sattumalla on merkitystä lopullisessa sarjasijoituksessa. Barajas & Rodriguez (2010) päätyivät myös tuloksiin, joiden mukaan juuri pelaajapalkkiot ovat suurin lopulliseen sarjasijoitukseen vaikuttava tekijä.

Torgler & Schmidt (2007) tutkivat pelaajien palkkioiden vaikutusta pelaajien suorituksiin. He käyttivät determinantteina syntyneitä maaleja sekä maaliin johtaneita syöttöjä kuvaamaan pelaajien tehokkuutta suhteessa palkkakuluihin. Tutkimusta laajennettiin koskemaan myös suhteellisia palkkoja, eli palkkojen suuruutta suhteessa joukkueovereiden palkkoihin. Havaintoaineistona käytettiin Saksan Bundesliigaa kahdeksan kauden ajalta vuosien 1995–2004 välillä, sisältäen yhteensä lähes 3000 havaintoa. Tulosten mukaan pelaajien palkkatasolla on yhteys suoritustasoon. Suhteellisella palkalla vaikutti myös olevan vaikutusta pelaajien suorituksiin. Palkkojen vaikutusta suoritustasoon voidaan pitää merkittävänä, sillä pelaajat muodostavat joukkueen.

Szymanski (2003) tutki neljän suurimman pääsarjan (Englanti, Saksa, Espanja ja Italia) seurojen menestystä ja palkkakuluja tekemällä yksinkertaisen regressioanalyysin. Havaintoaineiston perusteella voittoprosentin ja palkkakulujen välillä näytti olevan melko vahva korrelaatio. Tutkimustulokset eivät olleet yllättäviä, sillä empiirisen analyysin lähtökohtana oli olettaus, että paremmat ja kalliimmat pelaajat tuovat menestystä. Toisin sanoen, rahalla saa lahjakkuutta. Vahva korrelaatio ei kuitenkaan vielä viittaa kausaaliteettiin. Implisiittisesti voitaisiin todeta, että palkkamenot tuovat menestystä, mutta kausaaliteetti voisi toimia myös toiseen suuntaan. Szymanski (2003) perusteli näkemyksensä sillä, että pelaajille maksettavat voittobonukset lisäävät palkkamenoja.

Simmons & Forrest (2004) jatkoivat palkkakulujen ja urheilullisen menestyksen välisen yhteyden tutkimista eurooppalaisessa seurajoukkuejalkapallossa ja laajensivat tutkimusaluetta myös Pohjois-Amerikan ammattilaissarjoihin. Euroopasta vertailuun otettiin mukaan Englannin, Saksan ja Italian pääsarjat. Tutkittavaa aineistoa ammattilaissarjoista oli usealta vuosikymmeneltä ja saadut tulokset vahvistivat oletusta, että lisääntyneillä palkkakuluilla on yhteys korkeampaan sarjasijoitukseen sekä suurempaan pistesaaliiseen kaikissa kolmessa jalkapallosarjassa. Saksassa riippuvuus näytti olevan vähäisempi

kuin kahdessa muussa sarjassa. Pohjois-Amerikan ammattilaissarjoissa havaittiin myös vähäinen yhteys pelaajapalkkioiden ja sarjasijoitusten välillä, huolimatta sarjojen erilaisista rakenteista. Pelaajamarkkinoitten erilaisuuskaan ei vaikuttanut tutkimustuloksiin. Huomionarvoista kuitenkin oli, että eurooppalaisissa jalkapallosarjoissa riippuvuus oli suurempi. Samassa tutkimuksessa havaittiin, että korkeammalla suhteellisella palkkakuulla ja todennäköisyydellä selviytyä sarjassa kuuden parhaan joukkoon on yhteys. Kuuden joukkoon selviytyminen tietää normaalisti pääsylippua rahakkaille Euroopan kentille. Lisäksi havaittiin, että palkkakulujakauman alapäässä olevien seurojen lisääntyneet suhteelliset palkkamenot vähensivät riskiä karsiutua sarjaporrasta alemmaksi. Karsiutumisen on yleisesti hyvin haitallisia vaikutuksia seuran talouteen, joten suurentuneet palkkamenot saattavat joissakin tapauksissa pelastaa tippumisuhan alla olevan seuran. Tässä yhteydessä täytyy kuitenkin muistaa, että putoamisuhan alla tehdyt investoinnit ovat hyvin riskisiä, sillä karsiutumisen koittaessa ovat tappiot erittäin suuret.

Hall, Szymanski, & Zimbalist (2002) tutkivat kausallisuutta palkkakulujen ja menestyksen välillä Englannin jalkapallosarjoissa sekä Pohjois-Amerikan baseball-liigassa. Näiden kahden ammattilaissarjan välillä näytti olevan suuria eroja kausallisuudessa. Englannissa kausallisuus näytti toimivan siten, että lisääntyneet palkkamenot toivat myös menestystä. Amerikkalaisessa baseballissa kausallisuus näytti toimivan tarkastelujaksolla molempiin suuntiin. Syyt löydösten erilaisuuteen löytyvät eroista pohjoisamerikkalaisen ja eurooppalaisen joukkueurheilun välillä. Euroopassa pelaajien kauppaamista, liikkuvuutta tai joukkueen kokoa ei ole rajoitettu, eikä sarjoissa ole käytössä palkkakattoa. Eurooppalainen jalkapallo näyttäisi siis toimivan enemmän markkinaehdoin kuin pohjoisamerikkalainen joukkueurheilu. Saadut tulokset vahvistivat olettamusta, että Euroopassa urheilullista menestystä voi ostaa. Pohjoisamerikkalaisia urheilusarjoja koskevat rajoitukset ovat johtaneet siihen, että menestyksen ostaminen on epätodennäköisempää kuin Euroopassa.

3.3. Urheilullisen menestyksen vaikutus liikevaihtoon ja taloudelliseen tulokseen

Jalkapallon talouteen keskittyvässä kirjallisuudessa on ollut yleinen käsite, että kentällä saavutetulla menestyksellä ja seuran saamalla tulolla on keskenään positiivinen korrelaatio. Szymanski & Kuypers (1999) tutkivat sarjasijoituksen ja seurojen saavuttamien taloudellisten tuloksien välistä yhteyttä Englannin jalkapallosarjoissa ja totesivat, että sarjasijoituksen muutoksella ja taloudellisella tuloksella ei ollut suoranaista yhteyttä. Heidän mukaansa sarjasijoituksen parantaminen johtaa yhtä todennäköisesti taloudellisen tuloksen kasvuun kuin laskuun. Sarjasijoituksen lasku niin ikään näytti johtavan samalla todennäköisyydellä taloudellisen tuloksen laskuun kuin kasvuun. Näin sarjasijoituksella ja taloudellisella tuloksella ei näyttänyt olevan systemaattista yhteyttä. Szymanski & Kuypers (1999) saivat johdonmukaisempia tuloksia käsitellessään liikevaihtoa ja kuluja erikseen. Vertaamalla keskenään liikevaihtoa ja sarjasijoitusta, sekä kuluja ja sarjasijoitusta he löysivät kaksi selvää yhteyttä:

- Parempi sarjasijoitus johtaa suurempaan liikevaihtoon
- Suurentuneet palkkakulut johtavat parempaan sarjasijoitukseen

Ensimmäistä edellä saaduista yhteyksistä Szymanski & Kuypers (1999) perustelivat sillä, että parantuneet otteet pelikentillä houkuttelee lisäkatsojia, pääsyliput kallistuvat, sponsoritulot ja markkinatulot kasvavat ja tv-sopimuksista saatavat tulot lisääntyvät. Saadut tulokset osoittivat, että kaudella 1996/97 jopa 82 prosentissa tapauksista liikevaihdon muutoksella oli selkeä yhteys sarjasijoitukseen. Samanlaatuisia tuloksia saatiin myös pidemmältä ajanjaksolta; korkeampi sarjasijoitus johtaa suurempiin tuloihin. Jälkimmäinen yhteys on perusteltu jo edellisessä kappaleessa esitetyillä seikoilla, joiden mukaan kalliimmat ja lahjakkaammat pelaajat tuovat todennäköisemmin menestystä (Hoehn & Szymanski 1999).

Barajas & Rodriguez (2010) käyttivät Szymanskin & Kuypersin (1999) mallia tutkimaan urheilullisen menestyksen ja seurojen saavuttamien tulojen välistä yhteyttä Espanjan kahdella ylimmällä sarjatasolla. Heidän havaintoaineistoon kuului yhteensä 35 seu-

raa ja data oli kerätty kaudelta 2007/08. Tulosten mukaan seurojen kokonaistulot on selitettävissä markkina-alueella sekä urheilullisella menestyksellä. Markkina-alueella on tarkoitettu tässä yhteydessä alueen väestömäärää suhteessa alueella kilpaileviin seuroihin. Urheilullinen menestys vaikutti liikevaihdon muutokseen 82 prosenttia. Espanjassa tv-oikeuksista saatavien tulojen jakoon urheilullinen menestys vaikutti 78 prosenttia.

Buraimo, Forrest & Simmons (2007) tutkivat jalkapalloseuran markkina-alueen koon vaikutusta urheilulliseen menestykseen. He loivat hypoteesin, jonka mukaan markkina-alueen koko vaikuttaa menestykseen. Hypoteesia perusteltiin olettamuksella, jonka mukaan markkina-alueen koko vaikuttaa ratkaisevasti seuran liikevaihtoon ja tätä kautta myös urheilulliseen menestykseen. Saadut tulokset vahvistivat hypoteesin, mutta markkina-alueen jakaminen suurissa kaupungeissa monen eri seuran kanssa vähensi vaikutusta.

3.4. Yleisömäärien vaikutus taloudelliseen tulokseen

Yleisömäärien vaihtelevuudesta urheilutapahtumissa on tehty useita tutkimuksia. Ensimmäinen yleisömääriä koskeva tutkimus julkaistiin 1970-luvun alussa, kun Demmert (1973) julkaisi ekonometrisen mallin amerikkalaisen baseballin yleisömääristä. Ensimmäisen jalkapallon yleisömääriä koskevan tutkimuksen tekivät Hart, Hutton & Sharot (1975). Heidän tutkimuksensa keskittyi Englannin sarjojen yleisömäärien tilastolliseen analyysiin, ja he rakensivat yksinkertaisen kysyntämallin brittiläiseen jalkapalloon. Heidän empiirinen testaus jäi kuitenkin hyvin vajavaiseksi, havaintoaineiston käsittäessä vain neljä eri seuraa kahden kauden ajalta. Bird (1982) jatkoi aiheen parissa ja paransi mallia laajentamalla empiiristä analyysia koko jalkapallosarjaan ja ottamalla mukaan kaikki kaudet vuosilta 1948–1980.

Yleisömäärien vaihtelua on tutkittu useassa lajissa, kuten jääkiekossa ja koripallossa, mutta 1970-luvun jälkeen aiheen parissa on keskitytty juuri amerikkalaisen baseballin ja eurooppalaisen jalkapallon tutkimiseen, urheilulajien suosion ja saatavilla olevan aineiston johdosta. Sen sijaan yksilöurheilun puolella aihetta on tutkittu hyvin vähän. Yksilö-

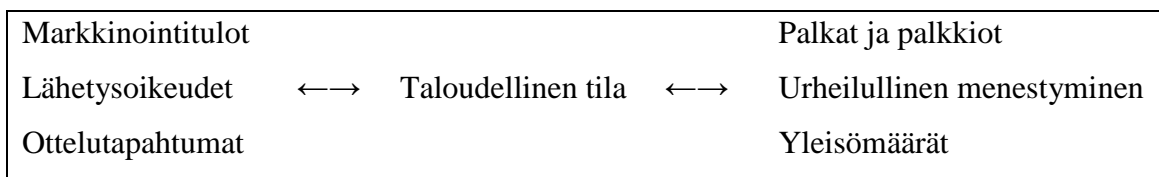
urheilussa yleisön mielenkiinnon kohteet on kohdistettu urheilukisojen palkintorahoihin sekä yksilötason suorituksiin. (Feehan 2006: 90.)

Syitä yleisömäärien vaihtelevuuteen on esitetty useita, eikä syiden yleistäminen ole yksinkertaista. Ongelma kysynnän määrittämisessä on etenkin se, että jalkapallo-ottelu ei ole normaalihyödyke, eikä samanlaista ottelua käydä kuin kerran. Ottelutapahtuma on ainutlaatuinen, ja sen arvokkuus koostuu monesta eri tekijästä. Pelaajien yksilötaidot sekä joukkueen laatu muodostavat yhden kriteerin, mutta myös ottelun panos vaikuttaa sen mielenkiintoon. Muita yleisömääriin vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi stadioninfrastrukturi sekä stadionin sijainti. Kaikista edellä mainituista seikoista huolimatta alan kirjallisuudessa on yleinen käsitys, että ottelun lopputuloksen arvaamattomuus on tärkein kriteeri määritettäessä ottelun mielenkiintoa. (Peel & Thomas 2002.)

Dobson ja Goddard (1998) tutkivat, miten menestyminen kentällä vaikuttaa liikevaihtoon lipputulosten kautta. Heidän havaintoaineisto koostui 77 englantilaisesta seurajoukkueesta vuosien 1946–1994 välillä ja menestymistä mitattiin sarjasijoituksen perusteella. Tutkimuksessa selvisi, että urheilu suoritus ja lipputulosten välillä oli selkeä yhteys ainoastaan kymmenen seuran kohdalla. Kausaliteetista todettiin, että lipputulot seuraavat menestystä. Yhteys koski kuitenkin vain pienempiä seuroja. Suurien seurojen menestyminen näytti olevan vähiten kiinni lipputulosta. Tästä voidaan vetää yksinkertaistettu johtopäätös, että pienemmät seurat tarvitsevat kasvaakseen menestystä kentällä, mikä johtaisi liikevaihdon kasvuun. Suuremmat seurat ovat jo saavuttaneet lakipisteensä menestyksen turvin, eivätkä kannattajat jätä tulematta otteluihin, vaikka menestys ei heti jatkuisi.

3.5. Jalkapallotalouteen vaikuttavien tekijöiden yhteenveto

Tässä tutkielmassa läpikäytyt jalkapallotalouteen vaikuttavat tekijät voidaan tiivistää seuraavasti:



Kuvio 6. Jalkapalloseuran taloudelliseen tilaan vaikuttavat seikat.

Kuvioon 6 koottiin yhteen tässä tutkielmassa käsitellyt jalkapalloseurojen taloudelliseen tilaan vaikuttavat seikat. Huomattavaa on muuttujien välillä olevat kausaalisuhteet. Esimerkiksi lähetysoikeuksista saatavat lisätulot luonnollisesti kasvattavat seurojen mahdollisuuksia maksaa pelaajilleen parempaa palkkaa, mutta lisääntyneiden palkkakulujen oletettu vaikutus urheilulliseen menestykseen voi vaikuttaa myös käänteisesti, jolloin lisääntynyt menestys pelikentällä johtaa parempaan näkyvyyteen televisiossa ja tätä kautta lisääntyneinä tuloina.

Tässä luvussa esitettiin jalkapalloseurojen ansaintalogiikkaa ja käytiin läpi pääasialliset tulonlähteet. Näiden pohjalta on koottu hypoteesit, joita testataan empiirisesti regressioanalyysin ja korrelaatiokertoimien avulla. Testattavat hypoteesit ovat:

- *H1₀: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen markkinointituloihin Espanjan pääsarjassa*

H1₁: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella on vaikutusta jalkapalloseurojen markkinointituloihin Espanjan pääsarjassa

- *H2₀: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen markkinointituloihin Saksan pääsarjassa*

H2₁: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella on vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa

- *H3₀: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Espanjan pääsarjassa*

H3₁: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella on vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Espanjan pääsarjassa

- *H4₀: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa*

H4₁: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella on vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa

- *H5₀: Suhteellisen kulutuksen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen ottelutapahtumista saataviin tuloihin Espanjan pääsarjassa*

H5₁: Suhteellisen kulutuksen muutoksella on vaikutusta jalkapalloseurojen ottelutapahtumista saataviin tuloihin Espanjan pääsarjassa

- *H6₀: Suhteellisen kulutuksen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen ottelutapahtumista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa*

H6₁: Suhteellisen kulutuksen muutoksella on vaikutusta jalkapalloseurojen ottelutapahtumista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa

4. TUTKIMUSAINEISTO JA METODOLOGIA

Tässä luvussa esitetään tutkielmassa käytettävä tutkimusaineisto ja metodologia. Hypoteeseja testataan yksinkertaisen lineaarisen regressioanalyysin avulla. Analyysit on suoritettu SAS[®] Enterprise Guide:lla (ks. esim. Helenius & Katajisto 2005).

Tutkielman tavoitteena on löytää yhteys makrotaloudellisten tekijöiden ja jalkapalloseurojen liikevaihdon välillä. Lähempään tarkasteluun on valittu Espanjan ja Saksan jalkapallon pääsarjat. Espanjan La Liga koostuu 20 joukkueesta ja Saksan Bundesliiga käsittää yhteensä 18 seurajoukkuetta. Molemmista sarjoista on kuitenkin jätetty suurimmat seurat lopullisen tarkastelun ulkopuolelle.

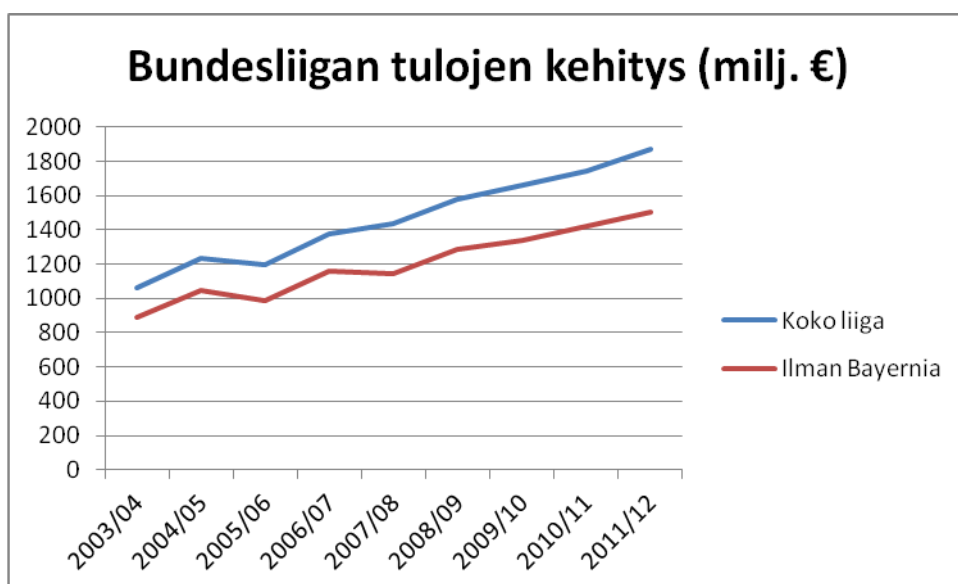
4.1. Aineisto ja sen rajaukset

Tutkielman aineisto koostuu Espanjan ja Saksan jalkapallon pääsarjojen taloudellisista luvuista, jotka on kerätty käyttämällä hyväksi Deloitte'n vuotuisia talousraportteja (ARFF 2008 & 2013). Dataa on saatu yhteensä yhdeksältä vuodelta alkaen kaudesta 2002/03 aina kauteen 2011/12 saakka. Kaudelta 2001/02 ei ollut saatavilla luotettavia talouslukuja Espanjan liigasta, joten aineisto jäi yhdeksän kauden pituiseksi. Aineisto on muokattu siten, että se esitetään regressioanalyysissä vuositason muutoksena suhteessa edelliseen kauteen. Näin lopullisiin malleihin on jäänyt tarkastelujaksoiksi kahdeksan vuotta.

Lopullisen tutkittavan aineiston ulkopuolelle on jätetty molempien sarjojen suurimpien jalkapalloseurojen liikevaihdot. Espanjan La Ligan osalta rajauksen ulkopuolelle jätettiin maan kaksi suurinta seuraa Real Madrid ja FC Barcelona. Näiden kahden seuran yhteenlasketut liikevaihdot kohoavat yli 50 prosenttiin liigan kokonaistuloista, joten seurojen poisjättämiselle oli järkevät perustelut. Saksassa rajauksen ulkopuolelle on jätetty maan suurin seura Bayern München, jonka liikevaihto kohosi kaudella 2011/12 noin 20 prosenttiin koko liigan tuloista. Saksassa tulot ovat siis jakautuneet tasaisemmin

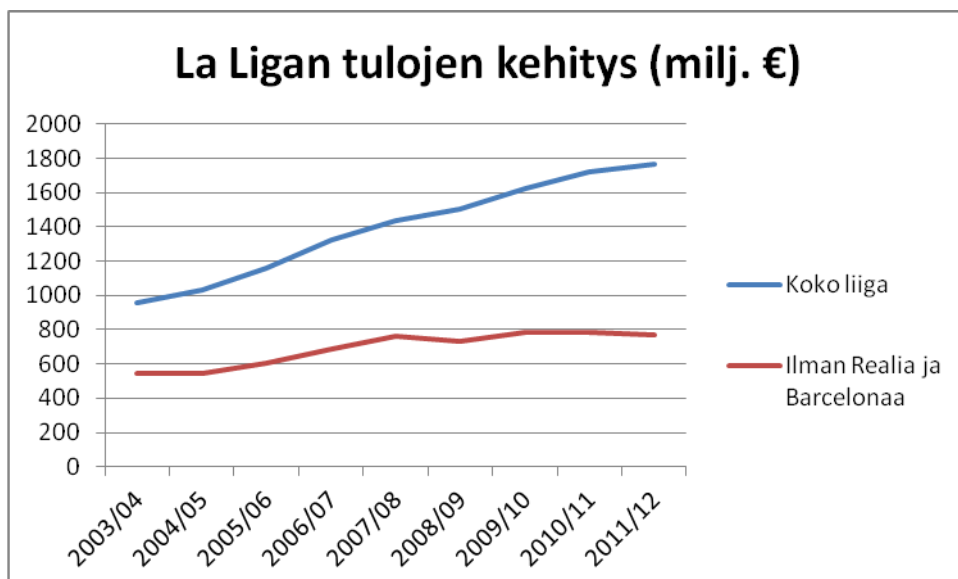
kuin Espanjassa, mutta myös Bayernin poisjättämiselle löytyy perustelut. Näin tarkasteltavia seuroja jää tutkimusaineistoon Espanjasta 18 ja Saksasta 17.

Molempien sarjojen tulot on jaettu kolmeen eri lähteeseen, joista on poistettu suurimpien seurojen tulot. Suurempien seurojen liikevaihtojen muodostuminen on kerätty Deloitte'n vuosittaisista raporteista (Football Money League 2003–2013).



Kuvio 7. Bundesliigan tulojen kehitys ilman Bayern Münchenia 2003/04–2011/12. (Soveltaen ARFF 2003–2013).

Kuten kuviosta 7 näkee, ovat Bundesliigan tulot jakautuneet melko tasaisesti. Huomionarvoista on myös koko liigan tulojen heilahtelu samaan suuntaan Bundesliigan suurimman seuran FC Bayern Münchenin kanssa. Liigatason liikevaihdon muutos on ollut hyvin tasaista ja sen trendin yhdenmukainen käyttäytyminen yhdessä sarjan suurimman seuran kanssa kertoo osaltaan sarjan tasaisuudesta.



Kuvio 8. La Ligan tulojen kehitys ilman Real Madridia ja FC Barcelonaa 2003/04–2011/12. (Soveltaen ARFF 2003–2013).

Kuviosta 8 on selkeästi havaittavissa, miten epätasainen La Ligan tulonjako on. Kaudella 2011/12 sarjan liikevaihto oli kaikki joukkueet mukaan luettuna lähes 1,8 miljardia euroa, mutta Real Madridin ja FC Barcelonan poistamalla liikevaihto tippui alle 800 miljoonan. Huomattavaa on myös liikevaihdon muutos eri suuntiin vertaamalla tilannetta koko sarjan liikevaihdon ja vain 18 joukkueen kesken. Kun Real Madridin ja FC Barcelonan liikevaihto on jatkanut tasaista kasvua, on muitten joukkueitten yhteenlaskettu liikevaihto jämähtänyt kauden 2007/08 tasolle.

Makrotaloudellisiksi muuttujiksi on valittu suhteellinen kulutus ja reaalisen bruttokansantuotteen muutokset. Näiden kahden muuttujan oletetaan antavan riittävän kuvan suhdanteiden vaihtelusta ja niiden oletetaan parhaiten korreloivan jalkapalloseurojen liikevaihdon muodostumisen eri osa-alueitten kanssa. Makrotaloudellinen data on kerätty Eurostatin sivuilta (Eurostat 2014).

4.2. Regressioanalyysi

Makrotaloudellisten muuttujien ja liikevaihdon muutoksen välistä yhteyttä on testattu yksinkertaisen regressioanalyysin avulla. Aineiston rajallisuuden vuoksi monipuolisempaa testausta olisi ollut vaikea suorittaa. Yhden muuttujan regressioyhtälö on muotoa (KvantiMOTV - Menetelmätietovaranto 2015):

$$(1) Y = a + bX + \varepsilon$$

missä,

Y = selittävä tekijä

a = vakiotermi

b = selittävän muuttujan regressiokerroin

X = selittävä muuttuja

ε = virhetermi

4.3. Tutkimuksessa käytettävät muuttujat

Selittäviksi muuttujiksi on valittu suhteellisen kulutuksen vuosikohtainen prosentuaalinen muutos Espanjassa ja Saksassa sekä reaalisen BKT:n prosentuaalinen muutos niin ikään Espanjasta ja Saksasta.

Selitettäväksi muuttujiksi on valittu jalkapalloseurojen kolme pääasiallista tulonlähdetä: ottelutapahtumat, lähetysoikeudet ja markkinointitulot. Tulojen muodostumisen pääperiaatteet on esitetty luvussa kolme. Liikevaihdon osa-alueista on koottu yhteensä kuusi eri muuttujaa; kolme molemmista maasta. Muuttujat ovat vuositasen prosentuaalisia muutoksia, ja jokainen pitää sisällään aina koko sarjan yhteenlasketun muutoksen vähennettynä suurimpien seurojen osuudella. Näin esimerkiksi Bundesliigan yhden selittävän muuttujan tapauksessa kyseessä on summamuuttuja, joka koostuu 17 seuran liikevaihdon muutoksesta. Espanjassa summamuuttujat sisältävät yhteensä 18 seuran aineiston, kun kaksi suurinta seuraa on jätetty tarkastelun ulkopuolelle. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutusta testataan erikseen jokaiselle tulonlähteelle koottujen hypoteesien avulla.

5. TUTKIMUSTULOKSET

Tutkielman viidennessä luvussa esitetään tutkimustulokset. Hypoteeseja on testattu regressioanalyysin avulla ja jokainen hypoteesi esitetään omana kappaleenaan. Tutkielman erityisen aihealueen vuoksi tutkittavaa aineistoa oli saatavilla hyvin rajallisesti ja aineiston saaminen oli paikoin hankalaa. Tämä on vaikuttanut hypoteesien testaamisen validiteettiin ja reliabiliteettiin. Tulokset kootaan yhteen tämän luvun lopuksi.

5.1. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus markkinointituloihin

Markkinointituloja selittämään on valittu reaalisen bruttokansantuotteen vaihtelu. Oletuksena on, että bruttokansantuotteen muutokset kuvastavat myös yritysten halua panostaa sponsorointitoimintaan ja tätä kautta vaikutus näkyisi seurojen saamana markkinointitulona.

Huomattavaa tutkimustuloksissa on, että korrelaatio markkinointitulojen ja bruttokansantuotteen välillä on huomattavasti korkeampi Espanjassa. Korrelaatioksi saatiin 0,3231 (*Liite 1*), Saksan korrelaation jäädessä vain -0,0922:een (*Liite 2*). Selitysasteet jäivät varsin vaatimattomiksi, Espanjassa jäätiin 10,44 prosenttiin ja Saksassa 0,85 prosenttiin. Mallien p-arvot kohosivat molemmissa yli 0,05:n, joten 0-hypoteesit jäävät voimaan:

- *H1₀: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen markkinointituloihin Espanjan pääsarjassa*

- *H2₀: Reaalisen bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen markkinointituloihin Saksan pääsarjassa*

5.2. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus lähetysoikeuksista saataviin tuloihin

Lähetysoikeuksia selittäväksi muuttujaksi on valittu edellisten hypoteesien tapaan reaalisuuden bruttokansantuotteen muutos. Oletuksena on ollut, että bruttokansantuotteen muutos vaikuttaisi tv-oikeuksista saataviin tuloihin tv-yhtiöitten käytettävissä olevien rahojen myötä.

Korrelaatiolla oli suuria eroja maiden välillä. Espanjassa korrelaatio jäi hyvin vaatimattomaan 0,0316 selityksasteen jäädessä myös hyvin alhaiseksi, vain 0,1 prosenttiin (*Liite 3*). Saksassa reaalisuuden BKT:n ja lähetysoikeuksista saatavan tulon välillä näyttäisi olevan enemmän yhteyttä korrelaation ollessa 0,3544 ja selityksasteen 12,56 prosenttia (*Liite 4*). Molemmissa tarkasteluissa p-arvo ylitti raja-arvon 0,05, joten 0-hypoteesit jäävät voimaan:

- *H4₀: Reaalisuuden bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa*
- *H3₀: Reaalisuuden bruttokansantuotteen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen lähetysoikeuksista saataviin tuloihin Espanjan pääsarjassa*

5.3. Makrotaloudellisten tekijöiden vaikutus ottelutapahtumista saataviin tuloihin

Makrotaloudelliseksi muuttujaksi valittiin suhteellisen kulutuksen muutos. Tämän oletetaan olevan parhaiten yhteydessä ottelutapahtumista saataviin tuloihin ja on järkeenkäypää myös aikaisempia tutkimuksia läpikäymällä (ks. esim. Szymanski 2010).

Ottelutapahtumilla ja suhteellisella kulutuksella on testattavista hypoteeseista selkeästi suurin korrelaatio. Espanjassa korrelaatio on -0,5191 (*Liite 5*) ja Saksassa 0,5951 (*Liite 6*). Mallin selityksasteet ovat myös korkeimmat kaikista tässä tutkielmassa käytetyistä malleista. Espanjassa selityksaste on 26,95 prosenttia ja Saksassa 35,41 prosenttia. Molemmissa malleissa p-arvot nousivat yli 0,05:n, joten 0-hypoteesit jäävät voimaan:

- *H5₀: Suhteellisen kulutuksen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen ottelutapahtumista saataviin tuloihin Espanjan pääsarjassa*
- *H6₀: Suhteellisen kulutuksen muutoksella ei ole vaikutusta jalkapalloseurojen ottelutapahtumista saataviin tuloihin Saksan pääsarjassa*

5.4. Yhteenveto tutkimustuloksista

Tutkielman suurimmaksi ongelmaksi muodostui aineiston niukkuus sekä sen hankala saatavuus. Tästä johtuen tutkimustuloksia ei voida pitää merkittävänä, vaan niitä voidaan pitää korkeintaan kuvailevina. Tutkimustulokset voivat silti antaa viitteitä mahdollisista yhteyksistä makrotaloudellisten tekijöiden ja jalkapalloseurojen liikevaihdon välillä.

Tulokset antoivat viitteitä, että jalkapalloseurojen ja suhteellisen kulutuksen välillä voi olla jonkinlainen positiivinen yhteys Saksassa, mutta sitä ei voida pitää merkittävänä. Johtopäätöksenä voidaan pitää, että ihmisten käytössä olevalla rahamäärällä on vain pieni vaikutus haluun mennä katsomaan jalkapallo-otteluita. Vaikutuksen pienen merkittävyyden vuoksi jalkapallo-otteluiden kysyntää voidaankin pitää joustamattomana. Tämä on johdonmukaista myös aikaisemmin tutkielmassa esitettyihin seikkoihin nojaten, joiden mukaan jalkapallofanit ovat uskollisia seuroilleen eivätkä hylkää niitä vaikeinakaan aikoina.

Reaalisen bruttokansantuotteen vaikutus jalkapallosarjojen liikevaihdon muodostumiseen jäi testauksessa vähäiseksi. Huomattavaa kuitenkin oli eroavaisuudet eri maiden välillä. Espanjassa makrotaloudellisilla muuttujilla näytti olevan enemmän vaikutusta, mutta tuloksia ei voida silti pitää merkittävänä.

Kaikki tässä tutkielmassa saadut tulokset ovat linjassa Szymanskin (2010) tutkimuksen kanssa. Saadut tulokset kertovat selkeimmin siitä, miten stabiilia jalkapallobisnes loppujen lopuksi on. Tutkimustulokset on kerätty liitteiksi (*Liitteet 1-6*) tutkielman loppuun.

6. TUTKIELMAN YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli tutkia makrotaloudellisten tekijöiden vaikutusta jalkapalloseurojen liikevaihdon muodostumiseen käyttämällä havaintoaineistona Espanjan ja Saksan pääsarjoja. Ennen empiiristä testausta tavoitteena oli luoda kattava kuva eurooppalaisen jalkapalloilun taloudellisesta tilasta käyttämällä havaintoaineistona erityisesti Deloitteen (2003-2013) vuosittain julkaisemaa talousraporttia.

Jalkapalloteollisuuden taloudellisesta kriisistä on ollut viime vuosien aikana paljon puhetta. Suuret pelaajapalkkiot ja siirtokorvaukset ovat olleet jopa itse peliä suurempia uutisia ja lajin kehitys on saavuttanut eräänlaisen käännepisteen. Jalkapallopäättäjät ja tutkijat ovat kaikki yhdessä samaa mieltä talouskurin välttämättömyydestä, jotta laji pysyy elinkelpoisena.

Jalkapalloseurojen yleisiä talouslukuja tarkastelemalla taloudellista tilannetta on vaikea hahmottaa. Tämän vuoksi taloudellista asemaa oli tarpeellista tutkia makrotaloudellisten muuttujien kautta. Tässä tutkielmassa saadut tulokset vahvistivat oletusta jalkapallotalouden asemasta stabiilina liiketoimena, mutta siitä puhuttaessa on muistettava sen erityisasema verrattuna tavalliseen yritysmaailmaan. Suurimmat erot ovat seurojen ja yritysmaailman tavoitteiden välillä. Yritysmaailma tavoittelee yleisesti taloudellisen voiton maksimointia, mutta jalkapallomaailmassa intressinä on usein ei-taloudellisen hyödyn maksimointi. Koska seurojen päätavoite ei ole taloudelliseen nollatulokseen pääseminen, aiheuttaa se harkitsematonta ja lyhytnäköistä taloudellista käyttäytymistä. Késenne (2006) pitikin seurojen voiton maksimointia suurimpana syynä huonoon taloustilanteeseen. Szymanski (2010) luetteli jalkapallomaailman ja yritysmaailman eroavaisuuksiksi vielä muun muassa erot asiakaskuntien välillä. Yritysmaailmassa substituuttien hakeminen on arkipäivää, mutta suosikkiseuran vaihtaminen on jalkapallossa erittäin harvinaista. Erittäin tärkeä eroavaisuus piilee myös pankkien tavoissa kohdella jalkapalloseuroja velallisina. Esimerkiksi Espanjassa suosikkiseurojen velkataakat eivät voi syöstä niitä konkurssiin (ks. esim. Ascari ja Gagnepain 2006).

Toinen merkittävä tekijä jalkapallotaloudesta puhuttaessa on sen vertaaminen pohjois-amerikkalaiseen malliin, jossa eri urheilusarjat ovat suljettuja. Eurooppalaisen sarjajärjestelmän ja rahan ansaintalogiikan selkeyttämiseksi eroja eurooppalaisen ja pohjoisamerikkalaisen sarjajärjestelmän välillä tutkittiin tämän tutkielman teoriaosiossa. Pohjoisamerikkalainen malli on tuonut hyviä tuloksia muun muassa palkkakattojen vuoksi, mutta mallin tuominen eurooppalaiseen seurajoukkuejalkapalloon lienee silti utopiaa fragmentoituneen sarjajärjestelmän vuoksi. Vielä on epäselvää, miten ylikansalliset sarjat voisivat muodostaa yhteiset pelisäännöt talouskurin saamiseksi.

Eräänä ratkaisuna kasvaneisiin talousongelmiin tässä tutkielmassa esitettiin Euroopan jalkapalloliitto UEFA:n uusi Financial Fair Play -ohjelma, jonka ensimmäiset tulokset nähdään lähivuosina. Mahdollisten sanktioiden epäselvyys ja ohjeistuksen sekava tulkinta on kuitenkin aiheuttanut jo alkuvaiheessa epäilyjä ohjelman todellisesta vaikutuksesta seurojen taloudelliseen käyttäytymiseen.

Suhdannevaihteluiden vaikutuksesta jalkapallotalouteen on tehty vain muutama tutkimus, ja ne ovat keskittyneet pääasiassa Englannin Valioliigaan. Szymanskin (2010) tutkimuksen mukaan talouden sykleillä on pientä vaikutusta jalkapalloseurojen talouteen, mutta kriiseihin seurat harvemmin joutuvat. Seurojen omistajat ovat historian saatossa ottaneet tappiot katettavakseen. Samassa tutkimuksessa löydettiin positiivista korrelaatiota yleisen kulutuskäyttämisen ja yleisömäärien välillä. Kulutuskäyttämällä havaittiin olevan yhteys myös pelaajille maksettujen palkkioiden kanssa. Tutkimalla Espanjan ja Saksan jalkapalloilua tällä tutkielmalla haluttiin vahvistaa aikaisempia tutkimustuloksia makrotaloudellisten tekijöiden vaikutuksesta jalkapallotalouteen, ja tehdyt regressioanalyysit antoivatkin viitteitä tähän. Tutkielmassa käytetyn vähäisen aineiston vuoksi tuloksia ei voida kuitenkaan pitää merkittävinä. Tilausta samantapaiselle tutkielmalle selkeästi on, mutta datan rajallinen saatavuus asettaa sille haasteita. Tulevaisuudessa vastaava tutkimus voitaisiin tehdä koko Euroopan alueelta.

LÄHTEET

- Andreff, W. (2007). Comments on the Special Issue: The Financial Crisis in European Football: French Football: A Financial Crisis Rooted in Weak Governance. *Journal of Sports Economics* 8:6, 652–661. doi:10.1177/1527002506297021.
- Andreff, W. & S. Szymanski (2006). Introduction: sport and economics. Teoksessa: *Handbook on the Economics of Sport*, 1–8. Toim. Wladimir Andreff & Stefan Szymanski. Cheltenham: Edward Elgar. ISBN 1843766086.
- Annual Review of Football Finance (2008). Manchester, UK: Deloitte.
- Annual Review of Football Finance (2013). Manchester, UK: Deloitte.
- Annual Review of Football Finance (2013). Databook. Manchester, UK: Deloitte.
- Ascari, G. & P. Gagnepain (2006). Spanish football. *Journal of Sports Economics* 7:1, 76–89. doi: 10.1177/1527002505282869.
- Barajas, Á. (2004). Valuation model for football clubs based on the key factors of their business. MPRA Paper 13158. University Library of Munich, Germany. Saatavana World Wide Webistä:
<URL:<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/13158/>>.
- Barajas, Á. & P. Rodríguez (2010). Spanish Football Clubs' Finances: Crisis and Player Salaries. *International Journal of Sport Finance* 5:1, 52–66.
- Boscá, J. E., V. Liern, A. Martínez & R. Sala (2008). The Spanish Football Crisis. *European Sport Management Quarterly* 8:2, 165–177.

Bird, P. J. W. N. (1982). The demand for league football. *Applied Economics* 14:6, 637–649.

Buraimo, B., D. Forrest & R. Simmons (2007). Freedom of Entry, Market Size, and Competitive Outcome: Evidence from English Soccer. *Southern Economic Journal* 74:1, 204–213.

Buraimo, B., R. Simmons & S. Szymanski (2006). English Football. *Journal of Sports Economics* 7:1, 29–46. doi:10.1177/1527002505282911.

Demmert, H. (1973). *The Economics of Professional Team Sports*. Lexington, Massachusetts: D.C. Heath. 106 s. ISBN 0669881619.

Dobson, S. M. & J. A. Goddard (1998). Performance and revenue in professional league football: evidence from Granger causality tests. *Applied Economics* 30:12, 1641–1651. doi:10.1080/000368498324715.

Eurostat (2014a). Household consumption expenditure - national accounts. [online].
Saatavana World Wide Webistä:
<URL:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Household_consumption_expenditure_-_national_accounts>.

Eurostat (2014b). BKT henkeä kohti, kulutus henkeä kohti ja hintatasoindeksit. [online].
Saatavana World Wide Webistä:
<URL:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Archive:GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices
/fi>.

Feehan, P. (2006). Attendance at Sports Events. Teoksessa: *Handbook on the Economics of Sport*, 1–8. Toim. Wladimir Andreff & Stefan Szymanski. Cheltenham: Edward Elgar. ISBN 1843766086.

- FIFA (2007a). Big Count 2006: a FIFA survey. [online]. Saatavana World Wide Webistä: <URL:<http://www.fifa.com/worldfootball/bigcount/index.html>>.
- FIFA (2007b). Big Count 2006: Registered players. [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL: <http://www.fifa.com/worldfootball/bigcount/registeredplayers.html>>.
- Football Money League (2003–2013). [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL:http://www.deloitte.com/view/en_GB/uk/industries/sportsbusinessgroup/sports/football/deloitte-football-money-league-archive/index.html>.
- Fort, R., & J. Quirk (1995). Cross-subsidization, Incentives and Outcomes in Professional Team Sports Leagues. *Journal of Economic Literature* 33:3,
- Frick, B. & J. Prinz (2006). Crisis? What Crisis? Football in Germany. *Journal of Sports Economics* 2006 7:1, 60–75. doi: 10.1177/1527002505282868.
- Garcia-del-Barrio, P. & S. Szymanski (2009). Goal! Profit Maximization Versus Win Maximization in Soccer. *Review of Industrial Organization* 34:1, 45–68. doi: 10.1007/s11151-009-9203-6.
- Gerrard, B. (2004). Still Up for Grabs? Maintaining the Sporting and Financial Viability of European Club Soccer. Teoksessa: *International Sports Economics Comparisons*, 39–59. Toim. Rodney Fort & John Fizez. Westport, CT : Praeger. ISBN 0-275-98032-4.
- Hart, R. A., J. Hutton & T. Sharot (1975). A Statistical Analysis of Association Football Attendances. *Applied Statistics* 24:1, 17–27.

- Hall, S., S. Szymanski & A. Zimbalist (2002). Testing Causality Between Team Performance and Payroll: The Cases of Major League Baseball and English Soccer. *Journal of Sports Economics* 3:2, 149–168.
doi:10.1177/152700250200300204.
- Helenius, H. & J. Katajisto (2005). Tilastomenetelmien Soveltamisesimerkkejä SAS[®] Enterprise Guide:lla. Espoo: Numos Oy. 305 . ISBN 978-952-91-9489-6.
- Hoehn, T., S. Szymanski (1999). The Americanization of European football. *Economic Policy* 28, 205–240. ISSN: 02664658.
- Itkonen, H. & A. Nevala (2007). Jalkapallo, maailma ja Suomi. Teoksessa:
Kuningaspelin kentät: jalkapalloilu paikallisena ja globaalina ilmiönä.
Helsinki: Gaudeamus. 278 s. ISBN 978-952-495-003-9.
- Késenne, S. (1996). League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs. *European Journal for Sports Management* 2:2, 14–22.
- Késenne, S. (2000). Revenue sharing and competitive balance in professional team sports. *Journal of Sports Economics* 1:1, 56–65.
- Késenne, S. (2010). The Financial Situation of the Football Clubs in the Belgian Jupiler League: Are Players Overpaid in a Win-Maximization League? *International Journal of Sport Finance* 5:1, 67–71.
- KvantiMOTV Menetelmätietovaranto (2015). *Regressionanalyysi*. [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/regressio/analyysi.html>>.
- Lago, U., R. Simmons & S. Szymanski (2006). The Financial Crisis in European Football: An Introduction. *Journal of Sports Economics* 7:1, 3–12.
doi:10.1177/1527002505282871.

- Müller, J.C., J. Lammert & G. 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* 7:12, 117–140.
- Pawlowski, T., C. Breuer & A. Hovemann (2010). Top Clubs' Performance and the Competitive Situation in European Domestic Football Competitions. *Journal of Sports Economics* 2010 11:2, 186–202. doi: 10.1177/1527002510363100.
- Peel, D & D.A. Thomas (1992). The Demand for Football: Some Evidence on Outcome Uncertainty. *Empirical Economics* 17:2, 323–331.
- Rottenberg, S. (1956). The Baseball Players' Labor Market. *The Journal of Political Economy* 64:3, 242–258.
- Simmons, R. & D. Forrest (2004). Buying Success: Team Performance and Wage Bills in U.S. and European Sports Leagues. Teoksessa: *International Sports Economics Comparisons*, 123–140. Toim. Rodney Fort & John Fizek. Westport, CT : Praeger. ISBN 0-275-98032-4.
- Sloane, P. (1969). The Labour Market in Professional Football. *British Journal of Industrial Relations* 7:2, 181–199.
- Sloane, P. (1971). The Economics of Professional Football: The Football Club as a Utility Maximizer. *Scottish Journal of Political Economy* 7:2, 121–146.
- Szymanski, S. (1998). Why is Manchester United So Successful? *Business Strategy Review* 9:4, 47–54.
- Szymanski, S. (2003). The Economic Design of Sporting Contests. *Journal of Economic Literature* 41:4, 1137–1187.

- Szymanski, S. (2010). The Financial Crisis and English Football: The Dog That Will Not Bark. *International Journal of Sport Finance* 5:1, 28–40.
- Szymanski, S. & T. Kuypers (1999). *Winners & Losers: The Business Strategy of Football*. London: Viking. 416 s. ISBN-10: 0670884863.
- Szymanski, S. & R. Smith (1997). The English Football Industry, Profit, Performance and Industrial Structure. *International Review of Applied Economics* 11:1, 135–153.
- Torgler, B. & S. L. Smith (2007). What shapes player performance in soccer? Empirical findings from a panel analysis. *Applied Economics* 39:18, 2355–2369.
- UEFA (2012). UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations. [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL:http://www.uefa.org/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/01/80/54/10/1805410_DOWNLOAD.pdf>.
- UEFA (2013a). UEFA Benchmarking Report. [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL:http://www.uefa.org/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/01/91/61/84/1916184_DOWNLOAD.pdf>.
- UEFA (2013b). History: European Cup roll of honour. [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL:<http://www.uefa.com/uefachampionsleague/history/champions/index.html>>.
- UEFA (2013c). Regulations of the UEFA Champions League. 2012–15 Cycle. 2013/14 Season. [online]. Saatavana World Wide Webistä:
<URL:http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/Regulations/competitions/Regulations/01/94/62/34/1946234_DOWNLOAD.pdf>.

Vrooman, J. (2007). Theory of the Beautiful Game: the Unification of European Football. *Scottish Journal of Political Economy* 54:3, 314–354.

LIITTEET

Liite 1. Reaalisen BKT:n vaikutus markkinointituloihin Espanjassa

Linear Regression Results					
The REG Procedure					
Model: Linear_Regression_Model					
Dependent Variable: Markkinointi					
Number of Observations Read		8			
Number of Observations Used		8			
Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	1	436.34430	436.34430	0.70	0.4349
Error	6	3741.65359	623.60893		
Corrected Total	7	4177.99789			
Root MSE		24.97216	R-Square	0.1044	
Dependent Mean		3.21529	Adj R-Sq	-0.0448	
Coeff Var		776.66800			
Parameter Estimates					
Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	1	-0.96173	10.14330	-0.09	0.9275
BKT	1	2.90575	3.47376	0.84	0.4349

Liite 2. Reaalisen BKT:n vaikutus markkinointituloihin Saksassa

Linear Regression Results					
The REG Procedure					
Model: Linear_Regression_Model					
Dependent Variable: Markkinointi					
Number of Observations Read		8			
Number of Observations Used		8			
Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	1	13.14227	13.14227	0.05	0.8286
Error	6	1541.30443	256.88407		
Corrected Total	7	1554.44670			
Root MSE		16.02760	R-Square	0.0085	
Dependent Mean		6.15603	Adj R-Sq	-0.1568	
Coeff Var		260.35626			
Parameter Estimates					
Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	1	6.85806	6.46095	1.06	0.3293
BKT	1	-0.46035	2.03526	-0.23	0.8286

Liite 3. Reaalisen BKT:n vaikutus lähetystuloihin Espanjassa

Linear Regression Results					
The REG Procedure					
Model: Linear_Regression_Model					
Dependent Variable: Lahetys					
Number of Observations Read		8			
Number of Observations Used		8			
Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	1	1.85171	1.85171	0.01	0.9400
Error	6	1806.91246	301.15208		
Corrected Total	7	1808.76417			
Root MSE		17.35373	R-Square	0.0010	
Dependent Mean		8.02182	Adj R-Sq	-0.1655	
Coeff Var		216.33173			
Parameter Estimates					
Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	1	7.74971	7.04881	1.10	0.3137
BKT	1	0.18929	2.41400	0.08	0.9400

Liite 4. Reaalisen BKT:n vaikutus lähetystuloihin Saksassa

Linear Regression Results					
The REG Procedure					
Model: Linear_Regression_Model					
Dependent Variable: Lahetys					
Number of Observations Read		8			
Number of Observations Used		8			
Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	1	239.73809	239.73809	0.86	0.3891
Error	6	1669.73475	278.28912		
Corrected Total	7	1909.47283			
Root MSE		16.68200	R-Square	0.1256	
Dependent Mean		8.41141	Adj R-Sq	-0.0202	
Coeff Var		198.32579			
Parameter Estimates					
Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	1	5.41301	6.72475	0.80	0.4516
BKT	1	1.96617	2.11836	0.93	0.3891

Liite 5. Suhteellisen kulutuksen vaikutus ottelutapahtumien tuloihin Espanjassa

Linear Regression Results
The REG Procedure
Model: Linear_Regression_Model
Dependent Variable: Ottelut

Number of Observations Read	8
Number of Observations Used	8

Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	1	111.02844	111.02844	2.21	0.1873
Error	6	300.90280	50.15047		
Corrected Total	7	411.93124			

Root MSE	7.08170	R-Square	0.2695
Dependent Mean	9.42925	Adj R-Sq	0.1478
Coeff Var	75.10350		

Parameter Estimates					
Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	1	14.66553	4.31897	3.40	0.0146
Kulutus	1	-5.81809	3.91021	-1.49	0.1873

Liite 6. Suhteellisen kulutuksen vaikutus ottelutapahtumien tuloihin Saksassa

Linear Regression Results
The REG Procedure
Model: Linear_Regression_Model
Dependent Variable: Ottelut

Number of Observations Read	8
Number of Observations Used	8

Analysis of Variance					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	1	119.75541	119.75541	3.29	0.1196
Error	6	218.40520	36.40087		
Corrected Total	7	338.16061			

Root MSE	6.03331	R-Square	0.3541
Dependent Mean	2.76068	Adj R-Sq	0.2465
Coeff Var	218.54456		

Parameter Estimates					
Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	1	-0.37946	2.74723	-0.14	0.8947
Kulutus	1	1.57007	0.86562	1.81	0.1196