

Tippeligaens økonomiske utvikling 2006-2010

*Med fokus på det finansielle oppfølgingssystemet til Norges
Fotballforbund*

Vegard Skardal og Steffen Sommerstad

Veileder: Professor Stig Tenold

Masterutredning innen hovedprofilen Økonomisk styring

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Bergen, våren 2012

Denne utredningen er gjennomført som et ledd i siviløkonomutdanningen ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet

Forord

Utredningen er avsluttende selvstendigarbeid på mastergraden i økonomi og administrasjon ved Norges Handelshøyskole (NHH). Utredningen er en del av hovedprofilen Økonomisk styring og utgjør 30 studiepoeng.

Utredningen er gjennomført i samarbeid med Norges Fotballforbund (NFF), som har bidratt med datagrunnlaget. Fullmakt til innsyn i lisensregnskap er innhentet fra alle fotballklubbene som inngår i datasettet. Innhenting var utfordrende siden vi var nødt til å innhente fullmakt fra mange parter.

Datakilde for ”*Tippeligaens økonomiske utvikling 2006-2010*” er Norges Fotballforbunds klubblisensadministrasjon. Innrapporterte tall er rapportert inn etter til enhver tid gjeldende klubblisensregelverk.

Vi vil takke Rune Nordhaug og Norges Fotballforbund for viljen til å samarbeide og utlevere nødvendig regnskapsinformasjon. I tillegg vil vi takke alle personer i enkeltklubber som har tatt seg tid til å snakke med oss og gitt oss fullmakt til innsyn i innrapporterte klubblisensregnskap.

Til slutt vil vi takke vår veileder, Professor Stig Tenold, for et godt samarbeid og sin genuine interesse i oppgavens fagfelt. Vi har fått mange gode innspill og tilbakemeldinger gjennom hele prosessen.

Bergen, 6.6.2012

Vegard Skardal

Steffen Sommerstad

Sammendrag

Masterutredningen omhandler Tippeligaens økonomiske utvikling i perioden 2006-10 og hvordan innføringen av det finansielle oppfølgingsystemet (FOS) til Norges Fotballforbund har påvirket utviklingen.

I utredningen presenteres norsk fotball, fotballøkonomisk teori, regnskapsregler og bedriftsøkonomisk teori. Deretter foretas en kvantitativ analyse av lisensregnskapene til et utvalg Tippeligaklubber. Til slutt vurderes det finansielle oppfølgingsystemets evne til å vurdere Tippeligaens økonomiske utviklingen.

Regnskapsanalysen viser at Tippeligaen har vært utsatt for økonomiske svingninger i perioden, og analysen antyder at perioden har vært økonomisk utfordrende for klubbene. Analyseperioden var preget av negative driftsresultat og fallende egenkapitalandel. Tippeligaens utvikling sammenfaller bare i begrenset grad med den økonomiske utviklingen blant europeiske klubber.

Funnene i analysen blir sammenlignet med det finansielle oppfølgingsystemets kategorisering og poenggivning. FOS avdekker i stor grad funnene i regnskapsanalysen, men viser enkelte svakheter ved vektleggingen av de ulike måleparametrene.

Det finansielle oppfølgingsystemet kan styrkes ved hjelp av enkle tiltak og modifiseringer som bidrar til økt fokus på å forbedre klubbenes underliggende drift. På denne måten kan klubbene oppnå en mer bærekraftig økonomi.

Innholdsfortegnelse

1. INNLEDNING	1
1.1 MOTIVASJON	1
1.2 PROBLEMSTILLING	1
1.3 STRUKTUR.....	2
2. NORSK TOPPFOTBALL	4
2.1 FORBUND OG ORGANISASJON	4
2.2 TIPPELIGAEN	5
2.2.1 Lisenskriterier	6
2.3 FINANSIELT OPPFØLGINGSSYSTEM (FOS).....	6
2.3.1 Tiden før FOS.....	6
2.3.2 Innføringen av FOS.....	7
2.3.3 Presentasjon av FOS.....	8
3. GENERELL GJENNOMGANG AV FOTBALLØKONOMI.....	11
3.1 INTRODUKSJON	11
3.2 ØKONOMI OG FOTBALL - RASJONALITET	11
3.2.1 Aktuelle eksempler på irrasjonalitet i fotball-Norge	12
3.3 FOTBALL SOM NÆRING.....	14
3.3.1 Forskjell fra vanlig næringsliv	14
3.3.2 Trampolineøkonomi i norsk fotball.....	15
3.3.3 Organisasjonsstruktur blant norske fotballklubber.....	18
3.3.4 Konflikter ved dagens organisasjonsmodell.....	19
3.4 DET AMERIKANSKE LIGASYSTEMET – ET TILTAK MOT TRAMPOLINEØKONOMIEN?	20
3.5 WINNER TAKES IT ALL.....	21

3.5.1	<i>Teoretisk fundament</i>	21
3.5.2	<i>Sirkeeffekter</i>	22
3.5.3	<i>Medieavtalens effekt</i>	23
3.6	FINANSIELL DOPING	24
3.6.1	<i>Årsaker til finansiell doping</i>	24
3.6.2	<i>Finansiell doping i praksis</i>	25
3.6.3	<i>Tiltak mot finansielle doping</i>	26
3.7	HERREFOTBALL VS KVINNEFOTBALL	27
4.	REGNSKAPSREGLER OG FOTBALLØKONOMI	30
4.1	INNFØRING I NORSK REGNSKAPSLOVGIVNING	30
4.1.1	<i>Grunnleggende</i>	30
4.1.2	<i>Vurderingsregler og noteopplysninger</i>	33
4.1.3	<i>Målefeil i regnskap</i>	34
4.2	REGNSKAPSFØRING I FOTBALLKLUBBER	35
4.2.1	<i>Konsolidering av regnskap</i>	36
4.2.2	<i>Økonomiske kriteriers påvirkning på regnskapet</i>	37
4.3	PROBLEMOMRÅDER	38
4.3.1	<i>Alternative metoder for verdivurdering av fotballspillere</i>	39
5.	BEDRIFTSØKONOMISK TEORI	42
5.1	FORHOLDSTALLSANALYSE.....	42
5.1.1	<i>Kortsiktig risiko</i>	43
5.1.2	<i>Langsiktig risiko</i>	45
5.1.3	<i>Lønnsomhet</i>	45
5.2	NORMALISERING OG OMGRUPPERING.....	47

5.3	PROBLEMER VED MÅLSTYRING VED HJELP AV ØKONOMISKE NØKKELTALL.....	50
6.	REGNSKAPSANALYSE.....	51
6.1	ANALYSEPERIODE OG UTVALG.....	51
6.1.1	<i>Datagrunnlaget</i>	53
6.2	RESULTATREGNSKAPET.....	54
6.2.1	<i>Årsresultat</i>	54
6.2.2	<i>Driftsresultat</i>	56
6.2.3	<i>Omsetning</i>	60
6.2.4	<i>Kostnader</i>	64
6.2.5	<i>Driftsresultat justert for overgangsaktiviteter</i>	70
6.3	BALANSEN.....	74
6.3.1	<i>Egenkapital</i>	74
6.3.2	<i>Eiendeler</i>	77
6.3.3	<i>Gjeld</i>	80
6.3.4	<i>Likviditet</i>	83
6.4	TRAMPOLINEØKONOMI I NORSK FOTBALL.....	85
6.5	WINNER TAKES IT ALL I NORSK FOTBALL.....	89
6.6	DELKONKLUSJON.....	92
7.	DET FINANSIELLE OPPFØLGINGSSYSTEMET.....	94
7.1	KATEGORISERING.....	94
7.1.1	<i>Poenggivning</i>	94
7.1.2	<i>Forutsetninger historisk kategorisering</i>	97
7.1.3	<i>Historisk kategorisering</i>	98
7.1.4	<i>Utvikling i måleparametre</i>	100

7.2	VURDERING AV FOS	106
7.2.1	<i>Dagens FOS</i>	106
7.2.2	<i>Forbedringer</i>	112
7.3	DELKONKLUSJON	115
8.	AVSLUTNING	116
8.1	KONKLUSJON	116
8.2	SVAKHETER I UTREDNINGEN OG FORSLAG TIL VIDERE ARBEID.....	118
	LITTERATURLISTE	120
	VEDLEGG	126

Figuroversikt

Figur 1 – Illustrasjon trampolineøkonomi i norsk fotball	17
Figur 2 – Sportslig utvikling, hentet fra Jenteløftet-presentasjon (NFF, 2008)	28
Figur 3 – Ulike typer målefeil	34
Figur 4 – Konsolideringsprinsippet, hentet fra Retningslinjer-Økonomi (NFF, 2011a).....	36
Figur 5 – Steg 1. Fra rapportert balanse (kreditororientert) til investororientert balanse	48
Figur 6 – Steg 2. Fra investororientert balanse til sysselsatt balanse	48
Figur 7 – Steg 3. Fra sysselsatt balanse til netto driftskapital	49
Figur 8 – Utvikling årsresultat, Tippeligaen, 2006-10	55
Figur 9 – Resultatmargin, Tippeligaen, 2006-10	56
Figur 10 – Resultatmargin, Europa, 2006-10	56
Figur 11 – Driftsmargin, Tippeligaen, 2006-10	57
Figur 12 – Spredning driftsmargin, Tippeligaen, 2006-10.....	58
Figur 13 – Driftsresultat, Tippeligaen, 2006-10.....	59
Figur 14 – Utvikling omsetning, Tippeligaen, 2006-10.....	60
Figur 15 – Inntektskilder, Tippeligaen, 2006 - 2010.....	61
Figur 16 – Tilskuertall, Tippeligaen, 2006-11	62
Figur 17 – Inntektsfordeling, Tippeligaen vs Europa, 2010	63
Figur 18 – Kostnadsutvikling, Tippeligaen, 2006-10	65
Figur 19 – Kostnadskilder, Tippeligaen, 2006-10.....	66
Figur 20 – Andel personalkostnader, Tippeligaen vs Europa, 2006-10.....	68
Figur 21 – Utvikling spillerlønninger, Tippeliga, 2006-10.....	69
Figur 22 – Driftsmarginer, Tippeligaen, 2006-10	71
Figur 23 – Andel netto overgangsaktiviteter av omsetning, Tippeligaen, 2006-10.....	72
Figur 24 – Netto overgangsaktiviteter, Tippeligaen, 2006-10	73
Figur 25 – Utvikling egenkapitalandel, Tippeligaen, 2006-10	75
Figur 26 – Fordeling egenkapitalandel, Tippeligaen, 2006-10	76
Figur 27 – Fordeling egenkapitalandel, Tippeligaen vs Europa, 2010	77
Figur 28 – Utvikling eiendeler, Tippeligaen, 2006-10.....	78
Figur 29 – Fordeling eiendeler, Tippeligaen vs Europa, 2010.....	79
Figur 30 – Spillerrettighetenes andel, Tippeligaen, 2006-10.....	80
Figur 31 – Utvikling gjeldsgrad, Tippeligaen, 2006-10.....	81
Figur 32 – Utvikling gjeld, Tippeligaen, 2006-10	82
Figur 33 – Likviditetsgrad 1 og 2, Tippeligaen, 2006-10	83

Figur 34 – Utvikling arbeidskapitalprosent, Tippeligaen, 2006-10	85
Figur 35 – Omsetning og antall utlendinger, Tippeligaen, 2006-10	86
Figur 36 – Antall utlendinger og deltagelse i europeiske turneringer, Tippeligaen, 2000-11	87
Figur 37 – Antall utlendinger og FIFA-ranking, 2000-11	88
Figur 38 – Oppsummering marginer, Tippeligaen, 2006-10.....	92
Figur 39 – Indikatormodell FOS, hentet fra mediepresentasjon FOS (NFF, 2009b).....	96
Figur 40 – Fordeling historisk kategorisering, Tippeligaen, 2006-11H.....	99
Figur 41 – Gjennomsnittlig poengsum, Tippeligaen, 2006-11H.....	100
Figur 42 – Resultatmåleparametre, Tippeligaen, 2006-11H	101
Figur 43 – Poengfordeling resultatmåleparametre, Tippeligaen, 2006-11H.....	102
Figur 44 – Likviditetsparametre, Tippeligaen, 2006-11H.....	103
Figur 45 – Poengfordeling likviditetsparametre, Tippeligaen, 2006-11H	104
Figur 46 – Soliditetsparameteren, Tippeligaen, 2006-2011H	104
Figur 47 – Poengfordeling soliditetsparameteren, Tippeligaen, 2006-11H	105
Figur 48 – Todelt FOS-modell	114

Tabelloversikt

Tabell 1 – Måleparametre FOS	9
Tabell 2 – Regnskapstall, Tippeligaen, 2006-10.....	54
Tabell 3 – Vekst/nedgang kostnader og inntekter, Tippeligaen, 2006-10	65
Tabell 4 – Regnskapstall ekskl. overgangsaktiviteter, Tippeligaen, 2006-10.....	71
Tabell 5 – Treårs netto overgangsresultat, de nordiske landene, 2008-10.....	73
Tabell 6 – Andel klubber med negativ egenkapital, Tippeligaen, 2006-10	74
Tabell 7 – Korrelasjon mellom utvalgte variabler, Tippeligaklubber, 2006-10.....	91
Tabell 8 – Poengfordeling måleparametre	95
Tabell 9 – Eksempel kategorisering kategori I og III.....	96
Tabell 10 – Arbeidskapitaleksempel Klubb A og Klubb B, Kategori I og II	109
Tabell 11 – Egenkapitaleksempel Klubb X, Kategori II.....	110

1. Innledning

I dette kapittelet redegjør vi for vår motivasjon til utredningen, presentere utredningens problemstillinger, samt fremgangsmåten for å besvare problemstillingene.

1.1 Motivasjon

“Some people believe football is a matter of life and death, I am very disappointed with that attitude. I can assure you it is much, much more important than that.” (Bill Shankly)

Bill Shanklys sitat er et godt bilde på det sterke engasjementet rundt fotballen. Eiere, supportere, sportslig ledelse og byens innbyggere har alle sterke meninger om hvordan klubben skal styres og hvordan den bør prestere sportslig. Media følger også fotballklubbene tett enten det gjelder sportslige eller økonomiske prestasjoner.

I forkant av arbeidet med masterutredningen leste vi rapporten, *Tippeligaen 2000 – Økonomiske nøkkeltall*, skrevet av Frode Ohr og Nils Henrik Solum. Rapporten gav oss inspirasjon til å undersøke hvordan den økonomiske situasjonen i Tippeligaen hadde utviklet seg i perioden etter publiseringen. I tillegg ønsket vi å benytte muligheten til å fordype oss i et fagområde og bruke vår opparbeidede økonomiske kompetanse, på et mindre belyst fagområde i Norge.

Vår motivasjon skyldes blant annet det voldsomme medietrykket, interessen for fotball og fotballnæringens særtrekk. Nyhetsoverskrifter som ”Millionsmell for RBK” og ”Trenger mer enn rike onkler” er eksempler på den økonomiske hverdagen kan være for mange fotballklubber. Blant annet nektet tidligere styreleder i Rosenborg Ballklubb, Terje Svendsen, å ta selvkritikk etter fire år med til sammen 100 millioner kroner i underskudd og uttalte at det var kalkulert satsing (Dagbladet nett, 25.1.2012).

Hvordan kan fotball skille seg så mye ut i forhold til vanlig næringsliv?

1.2 Problemstilling

Det var naturlig for oss å gjennomføre en utredning som omhandler den økonomiske utviklingen i perioden etter utgivelsen av Ohr og Solums nevnte rapport. I utgangspunktet

ønsket vi å ta for oss perioden 2001-2010, slik at vi hadde en relativt lang analyseperiode. På grunn av manglende datagrunnlag ble analyseperioden justert til 2006-2010.

I løpet av denne perioden har Norges Fotballforbund lansert et finansielt oppfølgingssystem (FOS) som skal bistå klubbene til en sunnere økonomisk styring. God økonomisk styring skal gi grunnlag til en bærekraftig økonomi innen fotballnæringen i Norge. På den måten skal fotballklubbene bli i stand til å være uavhengige langsiktige aktører med forutsigbar drift som sikrer eksistensgrunnlaget.

Etter lansering av oppfølgingssystemet kan man forvente å se en forbedring av den økonomiske situasjonen. Vi har en for kort analyse periode både før og spesielt etter lanseringen til å kunne fastslå om det har forekommet en økonomisk forbedring i norsk fotball. Vi kan ikke gi noen klare virkning - årsak sammenhenger, men vi har dog mulighet til å anslå mulige tendenser. Dermed blir vurderingen av FOS i stor grad vinklet slik at vi ser på systemets evne til å fange opp klubbenes økonomiske situasjon, samt en drøfting av systemets sterke og svake sider.

På bakgrunn av dette har vi formulert to problemstillinger som vi ønsker å besvare i vår utredning:

- *Hvordan har økonomien i Tippeligaen utviklet seg i perioden 2006-2010 – og hva har vært de viktigste drivkreftene?*
- *I hvilken grad kan FOS påvirke Tippeligaens økonomiske utvikling?*

1.3 Struktur

Utredningen er delt inn i tre hoveddeler. I den første delen presenteres norsk fotball, bedriftsøkonomisk og fotballøkonomisk teori. I kapittel 2 tar vi for oss norsk toppfotball og Tippeligaen, og gir en innføring i det finansielle oppfølgingssystemet til Norges Fotballforbund. Videre vil vi i kapittel 3 presentere fotball som næring og relevant teori knyttet til fotballøkonomi, blant annet begreper som trampolineøkonomi og *Winner takes it all*-prinsippet. Kapittel 4 tar for seg generelle regnskapsregler og særegne regnskapsregler for fotballklubber. Til slutt i del én, kapittel 5, redegjøres det for sentral bedriftsøkonomisk teori som blir benyttet i del to og tre.

I del to (kapittel 6) gjennomføres en regnskapsanalyse basert på innsamlet regnskapsdata fra NFF. Tippeligaens utvikling belyses ved å gjennomføre en analyse av Tippeligaens ”gjennomsnittsklubb” i perioden 2006-10. I tillegg vurderer vi forekomsten av trampolineøkonomi og *Winner takes it all*-prinsippet i Tippeligaen.

I den siste hoveddelen (kapittel 7) foretas en historisk kategorisering av Tippeligaklubbene i henhold til FOS. Bedriftsøkonomisk teori, historisk kategorisering og resultatene fra regnskapsanalysen er grunnlaget for vår vurderingen av FOS. I slutten av kapitlet presenteres forslag som kan forbedre rammeverket.

I kapittel 8 presenteres en konklusjon, svakheter ved utredningen og forslag til videre arbeid.

2. Norsk toppfotball

I dette kapittelet gir vi en kort innføring i norsk toppfotballs utvikling og det finansielle oppfølgingssystemet (FOS) som ble lansert av Norges Fotballforbund i 2009.

2.1 Forbund og organisasjon

Norges Fotballforbund (NFF) er norsk fotballs øverste organ. NFF ble stiftet 30. april 1902 og er et særiddrettsforbund som skal ivareta og forvalte norsk fotball (NFF, 10.6.2009). Norges Fotballforbunds visjon er (NFF, 10.6.2009):

”Fotballglede, muligheter og utfordring for alle”

Visjonen gjenspeiler at NFF ikke bare er et organ for toppfotballen i Norge, men det har også ansvar for breddefotballen. Norges Fotballforbund skal sørge for tilrettelegging av kompetanseutvikling til aktører i norsk fotball, økonomisk oppfølging og styring av underordnede kretser.

Norsk Toppfotball (NTF) er en interesseorganisasjon for klubbene på de to øverste herrenivåene i Norge, Tippeligaen og Adeccoligaen. NTF ble stiftet i 1972 under navnet Serieforeningen og har som formål å utvikle klubbene både individuelt og samlet. Organisasjonen jobber mot å oppnå følgende mål (NTF, 2012):

”Vi har som mål å være ledende i utviklingen av norsk toppfotball på klubbnivå både sportslig, økonomisk, kommersielt og administrativt.”

Med andre ord er NTF en organisasjon som skal bistå klubbene slik at de har tilstrekkelig med kompetanse til å videreutvikle driften av klubbene. På denne måten er NTF et viktig ledd i profesjonalisering av norsk fotball.

Det norske ligasystemet baserer seg på en åpen modell, hvor klubber rykker opp og ned basert på tabellplassering etter endt sesong. Herrefotballen i Norge har totalt ti nivåer, hvor de tre øverste nivåene, Tippeligaen, Adeccoligaen og Oddsen-ligaen (fire avdelinger), er landsomfattende.¹ Resterende divisjoner er regionale og styres i stor grad av regionale

¹ Informasjon om divisjonssystemet og antall divisjoner er hentet fra Norges Fotballforbunds nettside – www.fotball.no

fotballkretser. På kvinnesiden er det totalt ni nivåer, hvor de to øverste divisjonene, Toppserien og 1. divisjon, er landsomfattende.

I neste avsnitt vil vi fokusere på Tippeligaen og dets historie, ettersom Tippeligaen er gjenstand for vår analyse.

2.2 Tippeligaen

Norges Fotballforbund ble som nevnt stiftet i 1902, allikevel ble det ikke etablert et landsomfattende ligasystem før i 1937. Dog gjennomførte NFF en prøveliga i perioden 1914-1916, men serien ble ikke ferdigspilt. Ligasystemet og Norges øverste divisjon har fra oppstarten gjennomgått en rekke forandringer. Tidslinjen under viser utviklingen til det øverste nivået i norsk herrefotball:²

- 1937-1947: Norgesserien
 - Åtte avdelinger av sju lag, hvor avdelingsvinnerne gikk til sluttspill, mens tapende lag i hver avdeling rykket ned til lokalt seriespill.
- 1948-1961: Hovedserien
 - Startet med to avdelinger på åtte lag, hvor avdelingsvinnerne spilte finalespill, mens de to dårligste fra hver avdeling rykket ned. Utviklet seg til én avdeling med 16 lag.
- 1961-1962: Norgesserien
 - Hovedserien ble et år ble spilt under navnet ”Norgesserien”.
- 1963-1990: 1. divisjon
 - Startet med én avdeling med ti lag, hvor de to nederste rykket ned til andre divisjon. I 1972 ble serien utvidet til tolv lag, hvor de tre nederste rykket ned.
- 1991- : Tippeligaen
 - Norges øverste divisjon endret navn til Tippeligaen. I 1995 ble Tippeligaen utvidet til 14 lag, hvor de tre nederste rykket ned. I 2009 ble Tippeligaen utvidet med ytterligere to lag til totalt 16 lag, hvor de to nederste rykker direkte ned til Adeccoligaen og tredje nederst lag spiller kvalifisering mot et lag fra Adeccoligaen.

² Informasjon om ligasystemet er hentet fra Norsk internasjonal fotballstatistikk (nifs.no) og NFFs nettside (fotball.no)

Foruten om å være kvalifisert til spill i Tippeligaen gjennom sportslige prestasjoner må klubbene også innfri lisenskriteriene fra Norges Fotballforbund.

2.2.1 Lisenskriterier

Klubblisensregelverket fastsettes og overholdes av lisensnemnda i Norges Fotballforbund. Regelverket består av klubblisensreglementet, lisenskriterier og utfyllende retningslinjer. Klubblisensreglementet krever at klubbene må oppfylle følgende lisenskriterier for å få tillatelse til spill i Tippeligaen (Klubblisensreglementet § 1-3 1.ledd):

- a) Sportslige kriterier
- b) Infrastrukturkriterier
- c) Personalrelaterte og administrative kriterier
- d) Lov- og reglementskriterier
- e) Økonomiske kriterier

I tillegg til nasjonallisens behøver klubbene UEFA klubblisens for å kunne delta i europeiske turneringer. Norges Fotballforbunds lisensregelverk er harmonisert med UEFAs klubblisensregelverk.

Utredningen vil i hovedsak fokusere på de økonomiske kriteriene og da spesielt økonomisk kriterium nummer fire, som omhandler det finansielle oppfølgingssystemet.

2.3 Finansielt oppfølgingssystem (FOS)

Fotballklubber er som andre bedrifter avhengig av å være økonomisk bærekraftig. I dette kapitlet skal vi se nærmere på Norges Fotballforbunds rammeverk, FOS, som skal bidra til at norske fotballklubber har en bærekraftig økonomi.

2.3.1 Tiden før FOS

Før FOS ble innført var det en kontinuerlig prosess med å forbedre rammeverket som brukes til å overvåke den økonomiske situasjonen i Norsk fotball. NFFs økonomiske kriterier og retningslinjer har til enhver tid blitt revidert og harmonisert med UEFAs reglement og

retningslinjer. I 1992 ble profflisens for klubber i Tippeligaen introdusert og dette medførte økonomiske krav for klubbene. Det var først i forkant av 2004-sesongen at klubblisensmanualen ble innført – rettet mot Tippeligaen og Adeccoligaen. Klubblisensmanualen var et felles integrert verktøy for å kunne gi lisens både til nasjonalt seriespill, nasjonal cup og deltakelse i internasjonale konkurranser (NFF, 2009a). Klubblisensmanualen skulle sørge for at lisensbestemmelsene i større grad fokuserte på klubbenes totale økonomiske situasjon.

I forbindelse med lanseringen av klubblisensmanualen ble konsolideringsprinsippet introdusert. Prinsippet skulle sørge for en mer helhetlig oversikt over det økonomiske samarbeidet mellom lisenssøkende klubb og samarbeidende selskap. Før FOS var det eneste økonomiske måltallet NFF benyttet i sin vurdering av klubbene kravet om positiv egenkapital. Klubblisensmanualen ble senere omdannet til klubblisensregelverket.

2.3.2 Innføringen av FOS

23. september 2009 presenterte Norges Fotballforbund det nye klubblisensregelverket som innebefattet introduksjonen av FOS. Overgang til kontinuerlig klubblisens var den viktigste endringen (NFF, 23.9.2009). Endringen sørget for at klubbene ikke må fornye lisensen hvert år. Klubbene i Tippeligaen, Adeccoligaen og Toppserien kan kun miste lisensen ved nedrykk fra lisensierte divisjoner eller hvis NFF tilbakekaller lisensen.

Daværende fotballpresident Sondre Kåfjord uttalte følgende i forbindelse med lanseringen av FOS (NFF, 23.9.2009):

”Den nye klubblisensordningen er mye mer utviklingsrettet og vil også gi klubbene en langt bedre forutsigbarhet, samt at vi unngår skippertakene. Vi har i tett samarbeid med klubbenes interesseorganisasjoner kommet fram til at en mer kontinuerlig oppfølging av klubbene, vil bidra til å styrke toppfotballen og sørge for en bærekraftig økonomi over tid.”

Kåfjord uttalte seg også til VG Nett samme dag angående systemet og konkurssituasjonen i FC Lyn Oslo (VG nett, 23.09.09):

”Det er slike situasjoner dette nye systemet skal være med på å hindre at i det hele tatt oppstår. Om klubber skal gå konkurs, skal det skje utenfor sesongen.”

Det kommer tydelig frem av Sondre Kåfjords utsagn at de nye klubblicensreglene, deriblant FOS, skal sørge for en mer bærekraftig økonomi blant norske fotballklubber. En bærekraftig økonomi er viktig for klubbene og ligasystemet slik at man slipper tilfeller hvor klubber går konkurs midt i sesongen. FOS er også et verktøy som skal bidra til å nå hovedmålene til de økonomiske kriteriene i klubblicensregelverket (NFF, 2011a):

- Sikre kontinuitet for de konkurransene som lisensene utstedes for
- Øke klubbens finansielle gjennomsiktighet og troverdighet
- Kontrollere økonomisk fair-play i de konkurranser det lisensieres for
- Legge tilstrekkelig vekt på å beskytte kreditorer
- Forbedre klubbens økonomiske situasjon

Innføringen av FOS skjedde i en periode med stor finansiell uro, men Kåfjord påpekte at FOS ikke var et direkte avkom av finanskrisen (NFF, 23.9.2009). I samme måned som NFF presenterte FOS vedtok UEFA *Financial Fair Play Concept* som skulle sikre finansiell fair play blant fotballklubber i Europa (UEFA, 2011a). NFF sørger dermed for at det norske regelverket følger kontinentale reguleringer. Harmoniseringen gjør det lettere for norske klubber å få tildelt UEFA klubblicens i forbindelse med deltagelse i europacuper. UEFAs finansielle fair play reguleringer vil implementeres gradvis over en treårsperiode og vil tre i kraft for fullt i 2013/14-sesongen.

2.3.3 Presentasjon av FOS

Det finansielle oppfølgingssystemet inngår, som nevnt, under økonomisk kriterium nr. fire i klubblicensregelverket. Innenfor rammeverket skal klubbene rangeres i tre ulike kategorier basert på poengscore fra åtte økonomiske måleparametre. Måleparametrene er ulikt vektet, derfor vil enkelte indikatorer ha større påvirkning på total poengsum. Tabell 1 viser de åtte måleparametrene:

Måleparametre	Maks score
Totalkapitalrentabilitet	16
Resultat før skatt	16
Resultat før skatt 2 år	16
Personalkostnader	16
Arbeidskapitalprosent	40
Likviditetsgrad 1	40
Egenkapitalandel	90
Disiplin	6

Tabell 1 – Måleparametre FOS

Maksimal poengsum en klubb kan oppnå er 240 poeng og den laveste er -54. Klubbene blir kategorisert på bakgrunn av interimregnskap og årsregnskap. En klubb kan havne i én av tre kategorier:

- Kategori I: under 65 poeng (rød)
- Kategori II: 65 – 130 (gul)
- Kategori III: over 130 (grønn)

I forbindelse med presentasjonen av FOS forklarte Rune Nordhaug, lisensansvarlig i NFF, de ulike kategoriene på følgende måte (NFF, video, 23.9.2009)

”Det vil si at hvis du er i kategori III, så har du en god økonomi. Er du i øvre sjiktet av kategori II, så har du også en relativt god økonomi. Men har du økonomi som per måling kommer nærmere og nærmere kategori I, så bør du som klubb ta steg for å hindre at du havner i kategori I for da kommer lisensnemnda og sier at nå må du ta grep.”

Som Nordhaug indikerer vil lisensnemnda gripe inn om en klubb havner i kategori I. En klubb som havner i kategori I vil bli pålagt å utarbeide en handlingsplan (NFF, 2009b). Klubblisensnemnda kan be Klubblisensadministrasjonen bistå klubben i utarbeidelsen og

skal følgelig godkjenne handlingsplanen. Handlingsplanen skal være en målrettet treårsplan for hvordan klubben skal etablere seg i kategori II (NFF, 2009b). Handlingsplanen kan inneholde handlingsbegrensingsregler som (NFF, 2009b, foil 35):

- Restriksjoner mot signering av nye spillere til klubben
- Begrensninger i forhold til reforhandling av spillerkontrakter
- Det kan vurderes om lisensinnehaver skal ha restriksjoner i forhold til personalkostnader målt mot omsetning (uten overganger)
- Investeringsstopp
- Sette begrensninger i antall spillere i stallen
- Etablering av garantier for f. eks egenkapital, manglende likviditet etc.

En klubbs økonomi skal ikke kunne forverres etter at handlingsplanen iverksettes. Det betyr at klubben skal oppnå høyere poengsum ved nye målinger og være à jour med handlingsplanen. Brudd på handlingsplanen kan føre til følgende reaksjoner fra NFF (NFF, 2009b, foil 36):

- Irettesettelse
- Gebyr på inntil kr. 250 000 per brudd
- Trekk av inntil 8 poeng per brudd

Lisensinnehavende klubb kan være kategorisert i kategori I i maksimalt 36 av 60 måneder. Om en klubb skulle overskride begrensningen vil lisensnemnda ha mulighet til å tilbakekalle lisensen.

Senere i oppgaven vil vi ta for oss problemstillinger knyttet til FOS, og sammenligne systemet med økonomisk teori og vurdere FOS på bakgrunn av regnskapsanalysen.

3. Generell gjennomgang av fotballøkonomi

3.1 Introduksjon

Fotball som organisert sport ble introdusert og grunnlagt i løpet av 1800-tallet. Sheffield FC, den eldste fotballklubben i verden, så ifølge FIFA (2007) dagens lys 24. oktober 1857. Bakgrunn for etablering av klubben var at medlemmene skulle holde seg i fysisk form - det var i utgangspunktet ment som en hobby. Hensikten var ikke å skape en næring, det er noe som fotballen er blitt transformert til i løpet av sin levetid. Fotball er blitt et levebrød for mange mennesker enten de er spillere, trenere, ledere, journalister, banemenn, butikkansatte etc. Opprinnelsen og historien til fotball støtter påstanden om at fotballen primært ikke kan anses som en typisk industri hvor formålet er å tjene penger. Dette gjør at målfunksjonen til fotballklubber kan være annerledes enn for typiske bedrifter, hvor målet er å være lønnsomme slik at de maksimerer verdien for eierne.

3.2 Økonomi og fotball - rasjonalitet

Økonomi og fotball. Dette er to begreper hvor det ene, økonomi, er basert på grunnleggende og tidvis avanserte teorier. Hovedtyngden av tradisjonell økonomisk teori og økonomisk forskning baseres på grunnleggende forutsetninger som (Weintraub, 1993):

- Alle aktører i markedet er rasjonelle og foretar rasjonelle valg
- Alle aktører i markedet ønsker å maksimere nytten i forhold til sitt risikonivå
- Alle aktører i markedet besitter full informasjon og handler individuelt

I motsetning til dette er fotball et spill basert på følelser og ønsket om å bli best, og om å vinne for nesten enhver pris. Beslutningstagere, ledere og spillere i fotballklubber er med andre ord ikke alltid rasjonelle. Dette bryter med forutsetningene for økonomisk teori, noe som gjør at tradisjonell økonomisk teori ikke nødvendigvis kan anvendes ”blindt” i idretter hvor det er mye følelser i spill. Følelser kan ifølge Bechara og Damasio (2005) føre til irrasjonelle valg og avgjørelser.

Stefan Szymanski (2012) argumenterer i innlegget, *Football clubs are immortal. Even if they're going bust*, at fotballklubber kan stå over for *moral hazard* på samme måte som finanssektoren.³ Fotballklubber blir på lik linje med banker som regel alltid reddet fra avvikling. I fotball- og finansnæringen kommer nye eiere på plass, i form av henholdsvis egenkapitalinvestorer og staten. Dette fører til at fotballklubber kan påta seg unormalt høy risiko siden klubbene praktisk talt er udødelige.

Dette gjør at økonomiske problemstillinger innenfor fotball kan bli tatt på basis av et beslutningsgrunnlag som er annerledes enn det som vanligvis benyttes i tradisjonell økonomisk forskning.

3.2.1 Aktuelle eksempler på irrasjonalitet i fotball-Norge

I løpet av høsten 2011 og vinteren 2012 har det kommet frem at klubber foretar slike irrasjonelle valg med hensyn på økonomi. Ifølge budsjettet til Rosenborg Ballklubb for 2011, så budsjetterte de med europacupinntekter på 8 millioner kroner (DN nett, 4.8.2011). Det foreløpige regnskapet til RBK for 2011 viste et underskudd på 26,3 millioner kroner inkludert inntekter fra europacupspill på 5,5 millioner kroner (Aftenposten nett, 25.1.2012). Styreleder i Rosenborg Ballklubb uttalte til Aftenposten at tidligere i regnskap har blitt berget av engangsinntekter fra europacupdeltagelse og spillersalg og at de nå må gjøre seg mer uavhengig av disse.

Styreleder i Rosenborg Ballklubb, Terje Svendsen, forteller også til Aftenposten (Aftenposten nett, 25.1.12):

”Vi må ha en solid økonomi i bunn. Så får vi heller glede oss over inntektstoppene som gir oss overskudd.”

At klubben er blitt reddet av engangseffekter år etter år, antyder at klubben heller ikke tidligere har maktet å budsjettere rasjonelt når det kommer til den daglige driften (eksempelvis billettinntekter og spillerlønninger). Det må presiseres at fotball ikke er matematikk og at det derfor kan være vanskelig å anslå for eksempel salgsprisen på en spiller på et fremtidig tidspunkt. I slike tilfeller er det derfor viktig for klubbene å ikke

³ Moral hazard: En aktør kan ha insentiver til å påta seg ekstra risiko som følge av at risikoens kostnad ikke bæres av aktøren (Financial Times Lexicon Online).

budsjettere med ”best-case scenario” salgssum på sine spillere for ikke å få for høye forhåpninger til fremtidige inntekter. Verdifastsettelse av fotballspillere/eiendeler er noe vi forøvrig kommer tilbake til senere i oppgaven.

Stabæk Fotball var i fjor høst (2011) i media for annet enn sportslige prestasjoner. I 2001 presiserte Stabæk-guru, Ingebrigt Steen Jensen, sine ”hårete mål” (Aftenposten nett, 28.5.2001):

- *i år 2007 spiller Stabæk semifinale, returoppgjøret, i Champions League i sin ”Blue Dream Arena” på Fornebu*
- *Kampen i Barcelona endte 2-2*
- *I kvarten ble Manchester United slått sammenlagt 4-0!!*

”Slike hårete målsetninger skal gi løft, lidenskap og galskap” (Ingebrigt Steen Jensen, Aftenposten nett, 28.5.2001).

Det var riktignok ”hårete” målsetninger som tok Stabæk fra fjerde divisjon til Tippeligaen og cupgull på rekordtid på 1990-tallet. *Lidenskap og galskap* er sjeldent forbundet med rasjonalitet. Steen Jensens ”hårete mål” fra 2001 førte også Bærums-klubben til seriemesterskap og Blue Dream Arena. Per februar 2012 står Telenor Arena (*Blue Dream Arena*) tom på Fornebu etter tre sesonger med Tippeligaspill. Stabæk Fotball vedtok høsten 2011 å flytte tilbake til Nadderud Stadion på grunn av sin vanskelige økonomiske situasjon, og samtidig fikk seks spillere varsel om oppsigelse.

Over er det vist et par eksempler på hvordan fotball og økonomi ikke alltid går hånd i hånd. Det finnes flere eksempler på klubber som har havnet i økonomisk uføre og vi vil i de neste avsnittene forsøke å forklare årsakene til hvorfor klubber havner i slike situasjoner og hvilke problemstillinger som må løses for å skape en bærekraftig økonomisk situasjon.

3.3 Fotball som næring

3.3.1 Forskjell fra vanlig næringsliv

Fotball som næring avviker på mange områder fra vanlig næringsliv. For å kunne forstå fotball som næring må man være klare over særtrekkene. Gammelsæter og Ohr (2002) oppsummerer fem punkter hvor fotballen skiller seg fra det ordinære næringslivet:

- Fotball er både business og frivillig arbeid
 - I motsetning til vanlig næringsliv er ikke fotball bare business. På breddenivå og historisk er fotballen blitt drevet på frivillighet, mens dagens toppfotball ofte blir ansett som business. Samarbeidende aksjeselskap og dens kapitaleiere ønsker å ha innvirkning på den tradisjonelle foreningsdriften hvor medlemmene styrer klubben.
- I fotball er klubbene til for hverandre
 - Konkurransesituasjonen i fotball og idrett generelt har særtrekk på den måten at konkurrentene er avhengig av hverandre for å skape et godt produkt som kan generere inntekter.
- Klubbenes resultater er sterkt medieeksponert og utsatt for måling fra mange hold
 - Ledere, trenere og spillere i fotballklubber måles kontinuerlig basert på resultater og prestasjoner i løpet av sesongen. I motsetning benytter man ofte kvartalsvise målinger (offentlig) for børsnoterte selskaper og bare én årlig måling for små og mellomstore ikke-børsnoterte selskaper. Fotballklubber vil derfor oppleve et kontinuerlig press fra omgivelsene som vanskelig kan sammenlignes med tradisjonelle bedrifter på samme størrelse.
- Fotballen disponerer for høy satsing
 - *Winner takes it all*-prinsippet, som utdypes senere, gjør at klubbene ofte satser over evne. Fotball er organisert slik at klubber som er suksessfulle vil tjene betydelig mer enn taperne. Et nedrykk vil ofte være en økonomisk katastrofe og frykten for å tape påvirker satsingsnivået. I det ordinære næringslivet skapes også vinnere og tapere, men ofte sammenfaller konkurrentenes prestasjoner til en viss grad som følge av bransje- og konjunktursykler. Derfor kan ofte investeringsfilosofi og satsingsnivå i fotball være annerledes enn i det ordinære næringslivet.

-
- Fotballen er utsatt for store omveltninger i rammebetingelser og regelverk
 - De internasjonale forbundene, FIFA og UEFA, samt nasjonale forbund har stor makt innenfor fotballen. Endringer av retningslinjer og regelverk, som Bosman-dommen, spillerstallrestriksjoner, finansielt fair play og økonomisk fordeling av midler, kan gjøre det uforutsigbart å styre en fotballklubb.⁴ Samtidig presiserer forbundene at fotballklubbene har et solidarisk og samfunnsmessig ansvar, som for eksempel rollemodeller for unge.

Av disse særtrekkene vil vi fokusere på konkurransesituasjonen (nummer to) og senere i kapittelet behandles *Winner takes it all*-prinsippet. I næringslivet er det et drømmescenario å være monopolist, mens det i fotballen er ødeleggende for næringen. En stor del av fotballen kan kategoriseres som en underholdningsbransje, og er således avhengig av at det er spenning og usikkerhet rundt utfallet av kamper og sesonger. På samme måte ville en totaldominans av Norge i Ski-VM være ødeleggende for skisporten; hvem andre vil interessere seg og hvem skulle norske utøvere konkurrere mot?

Klubbens inntektsposter styres i stor grad av interessen for fotball, og interessen for fotball hadde vært vesentlig mindre om alle visste hvem som vant til enhver tid. Derfor er klubbene avhengig av en konkurransesammensetning som gjør idretten spennende. Uten spenning hadde inntektsgrunnlaget til næringen i hovedsak vært de lidenskapelige og trofaste tilhengerne til klubbene. Et lavere inntektsgrunnlag ville bidratt til å redusere rammevilkårene for norske fotballklubber, noe som ville vært hemmende for utviklingen av kvaliteten på norsk fotball og uten kvalitet har man heller ikke et godt produkt.

3.3.2 Trampolineøkonomi i norsk fotball

Fotballøkonomien har av flere (Dagens Næringsliv, 2009/Gammelsæter og Ohr, 2002) blitt betraktet som en trampolineøkonomi. Trampolinen er symbolikk for svingningene i den økonomiske tilstanden hos norske fotballklubber. Økonomiske svingninger forekommer i

⁴ Bosman-dommen: Den belgiske spilleren, Jean-Marc Bosman, som ved endt kontrakt ikke fikk bytte klubb på grunn av at klubbene ikke ble enige om overgangssummen. EU-domstolen avsa 15. desember 1995 en dom som avklarte at fri arbeidsflyt innenfor EU gjelder for fotballspillere. Dommen innebar at kontraktsløse spillere, som Bosman, kunne vederlagsfritt forlate klubben (Gammelsæter og Jakobsen, 2007).

Spillerstallrestriksjoner: Jf. klubblisensregelverket til NFF, sportslig kriterium fire, skal 14 spillere i en tropp på 25 spillere være lokalt utviklede spiller (LUS). Det vil si at minst to spiller skal være en klubbutviklet spiller og resterende spillere skal være forbundsutviklede.

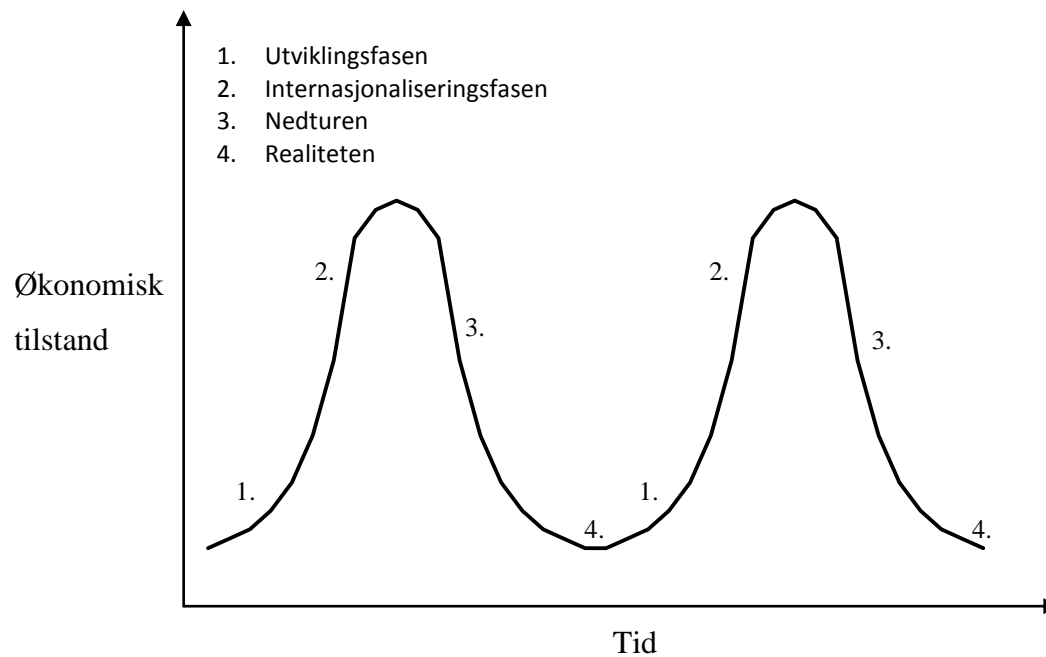
stort sett alle bransjer og er gjerne påvirket av konjunktursvingninger. Konjunktursvingninger er også kjent som *business cycles*. Burns og Mitchell har følgende klassiske definisjon på *business cycles* (Burns og Mitchell, 1946, s. 3):

“Business cycles are a type of fluctuations found in the aggregate economic activity of nations that organize their work mainly in business enterprises: a cycle consists of expansions occurring at about the same time in many economic activities, followed by similarly general recessions, contractions, and revivals which merge into the expansion phase of the next cycle; the sequence of changes is recurrent but not periodic; in duration business cycles vary from more than one year to ten or twelve years; they are not divisible into shorter cycles of similar character with amplitudes approximating their own.”

Konjunktursvingninger/makroøkonomiske fluktasjoner er i hovedsak drevet av stokastiske sjokk som utløser responser i økonomien (Thøgersen, 2011). Sjokkene kan være etterspørselssjokk som for eksempel forventningsdrevne sjokk i konsum (bedre tider i vente) eller sjokk i inntekt og formue. Det kan også forekomme tilbudssidesjokk som for eksempel råvareprissjokk, produktivitetssjokk eller økt billigimport fra Kina.

En typisk bransje som i stor grad er preget av lignende “boom-bust” sykler er shippingnæringen. I en tid hvor det er underkapasitet av skip stiger ratene i markedet og rederiene oppnår gode marginer. Derfor ønsker rederiene å utvide sin flåte for å dra nytte av ulikevekten i markedet. Nedturen kommer når aktørene har skapt en overkapasitet av skip i markedet.

Trampolineøkonomifenomenet blant norske fotballklubber forekommer på grunn av tung satsing i gode perioder som avløses av en økonomisk bølgedal som følge av satsingen som ble foretatt i gode perioder. Spillerlogistikken er blant de største faktorene som påvirker økonomien i fotball-Norge, som følge av overgangsbalansen (netto endring overgangsinntektene/kostnadene). Økte inntekter fra spillerlogistikk i enkelte perioder kan anses som et etterspørselssjokk i trampolineøkonomien. Figur 1 viser hvordan trampolineøkonomien (Gammelsæter og Ohr, 2002) i praksis fungerer.



Figur 1 – Illustrasjon trampolineøkonomi i norsk fotball

1 - Utviklingsfasen:

- Norske klubber har klar overvekt av norske spillere i Tippeligaen. Norske talenter tar de nødvendige stegene. Landslaget presterer bedre.
- Egenutviklede spillere skaper også lokal entusiasme blant supportere og støttespillere, noe som skaper et større inntektsgrunnlag for klubbene.

2 - Internasjonaliseringsfasen:

- Norske klubber selger talentene, tjener godt med penger. Nordmenn gjør det godt i utlandet, landslaget blir bedre og øker synligheten og verdien til norske spillere.
- Norsk suksess på fotballbanen i form av eksport av norske spillere til utenlandske ligaer og norske lag (eksempelvis Rosenborg Ballklubb) i europacupen skaper positiv og større medieeksponering. Dette bidrar til å øke interessen og synligheten til norsk fotball.
- Norsk klubbøkonomi nyter også godt av det økte inntektsgrunnlaget europacupen medbringer.
- God økonomi i norske klubber muliggjør kjøp av ferdigutviklede utenlandske spillere til Norge som signerer lukrative langtidskontrakter.

3 - Nedturen:

- Norske talenter får mindre spilletid som følge av større grad av utenlandsimport. Dette hemmer utviklingen av norske spillere. Færre spillere selges til utlandet.
- Norske klubber sliter med å kvalifisere seg til europacupspill, noe som kan skyldes forringing av kvaliteten på egenutviklede spillere.
- Litt i ettertid faller prestasjonene på det norske landslaget. Norske spilleres verdi synker.
- Klubbene får mindre igjen for talentene sine, men sitter med store lønnskostnader fra oppgangsperioden.

4 - Realiteten:

- Lønnsnivået må ned hos klubbene. En av løsningene er å øke andelen av ”billigere” norske talenter.
- Norske talenter får prøve seg på et høyere nivå og kan ta steg videre
- Landslaget har ikke tilgang på spillere som holder høyt nok nivå internasjonalt.
- Norske klubbers deltagelse i europacupene er nesten fraværende og medieeksponering og omtalen om norsk fotballs kvalitet er mindre positiv. Dette bidrar til å svekke norsk fotball som produkt.

Oppgangsperioden (utviklingsfasen og internasjonaliseringsfasen) kan bli særlig forsterket om norske Tippeligaklubber har enkelte år med suksess i Europa. Om de ekstra gevinstene ikke fordeles utover en lengre periode eller ikke investeres fornuftig vil ”trampolinehoppet” bli høyere og nedturene tilsvarende dypere. For å unngå en slik ”trampolinesyklus” må klubber også i gode tider disiplinere sin økonomiske aktivitet. I hvilken som helst økonomi vil det alltid være sykluser, men målet må være å finne tiltak for å redusere svingningstakten og dybden på slike sykler.

3.3.3 Organisasjonsstruktur blant norske fotballklubber

Norske fotballklubber er driftet og sammensatt på en annen måte enn investormodellen, som blant annet klubbene i England benytter, hvor klubbene ofte eies av enkeltstående investorer. I norsk fotball styres klubbene etter hva Gammelsæter og Ohr (2002) betegner som *dualmodellen*. *Dualmodellen* gir lisenssøkende klubber muligheten til å inngå en avtale med ett selskap. Modellen gir klubben muligheter til å sikre seg tilførsel av ekstern kapital, mens

klubbene fortsatt kan styre den sportslige aktiviteten. NFF (2011b) har anerkjent behovet for tilførsel av ekstern kapital til fotballen og har gitt klare retningslinjer på hvordan et slikt samarbeid skal foregå og hvordan rettigheter skal fordeles. Følgende er utdrag fra lovbestemmelsene hos NFF (2011b, s. 1-4):

”Klubben er et selveiende og frittstående idrettslag med utelukkende personlige medlemmer”

”Klubben skal være fri til å fatte selvstendige beslutninger i alle spørsmål knyttet til medlemskapet i NFF og NIF og den sportslige aktiviteten.”

”Den sportslige virksomheten skal driftes og administreres av Klubben og kan ikke overlates til Selskapet”

”Klubben kan la hele eller deler av sin kommersielle virksomhet bli drevet av Selskapet”

Utover inntekter fra kommersiell virksomhet kan også *Klubben* bli enig om å overføre inntekter fra overgang/utlån av spillere, billettinntekter og medieavtaleinntekter til *Selskapet*. Inntekter som genereres fra frivillig arbeid, medlemskontingenter eller tilskudd som er ment å understøtte barne- og ungdomsfotball kan ikke overføres til *Selskapet*. Retningslinjene gir tydelige signaler om at *Selskapet* ikke skal ha påvirkning på den sportslige driften, men at de kan påta seg kostnader og motta eventuelle inntekter fra sportslig drift.

3.3.4 Konflikter ved dagens organisasjonsmodell

Sammenlignet med tradisjonelle næringer har investorer/eiere lite påvirkningskraft på den sportslige delen av daglig drift. Et slikt samarbeid kan føre til interessekonflikter mellom klubb og selskap. Ohr og Gammelsæter (2001) omtaler foreningsmodellens/ klubbens interesse som *”Seier er målet, Penger er midlet”*, mens investormodellens interesser kan klassifiseres som *”Penger er målet, Seier er midlet”*. I Gammelsæters (2010) casestudie av Molde Fotballklubb, hvor formålet var å analysere en fotballinvestorers motiver fant man at denne koblingen ikke nødvendigvis er gjeldende. Gammelsæter (2010, s. 52) konkluderer med at investorer ikke kan regne med å tjene penger på å investere i fotballklubber, og at det derfor må være andre formål enn økonomisk profitt. Utredningen viser til andre motiver, som patriotisme, samfunnsansvar og omdømmebygging. Dette kan underbygges med blant annet Kjell Inge Røkkes involvering i Molde Fotballklubb og Frank Mohns støtte til Sportsklubben Brann og Tromsø Idrettslag.

Om det er tilfellet at økonomisk avkastning ikke er målet for tradisjonelle investorer bør man kanskje kunne åpne opp *dualmodellen* slik at også investorene kan få innvirkingskraft på det sportslige. Dette vil føre til et mindre byråkratisk system hvor man ikke trenger å forholde seg til to styringsenheter. Argumentasjonen mot å gi investorer mer makt er at det kan distansere fotballen fra allmenheten og at det kan true fotballens ideelle, sosiale og kulturelle grunnlag. (Gammelsæter og Ohr, 2002). Det er vanskelig å konkludere med hva som er optimal styringsform for en fotballklubb og det kan være en interessant problemstilling til videre forskning.

3.4 Det amerikanske ligasystemet – et tiltak mot trampolineøkonomien?

Det amerikanske ligasystemet er et alternativ til den europeiske modellen hvor man har et klassisk ligasystem med ulike divisjoner og tilhørende opp- og nedrykk. I de store lagidrettene i Nord-Amerika er ligasystemet regulert. Det er bare én toppdivisjon hvor nedrykk ikke er mulig. Den amerikanske modellen baserer sin organisering på teorien om stabilitet for lagene og likhet i vannersjanser (Szymanski, 2003). På den måten hindrer man at enkelte svake lag blir uinteressante å følge – noe som kan skade sporten. Denne modellen sørger for en bærekraftig økonomi for alle klubbene, ettersom de alle lagene forblir interessante og at man ikke får ett dominerende lag som erobrer alt som er av trofeer og ditto inntekter.

Det er det øverste organet i det amerikanske ligasystemet som sørger for at det ikke skal bli for store ulikheter mellom lagene. Konkurransesituasjonen styres ved å anvende reguleringer på blant annet medieinntekter, spillerstall, overganger, drafting, lønninger og antall klubber.⁵ Szymanski presenterer tre argumenter som benyttes av eierne for at det øverste organet burde inneha kontrollen (Szymanski, 2003, s. 1153):

⁵Drafting: Drafting er et rekrutteringssystem som benyttes i ligasystemene i USA. Foran hver sesong blir en mengde nye unge spillere, fra i hovedsak high-school og college lag, tatt ut til drafting. Hvilke spillere som tas ut drafting poolen bestemmes av ligaen (eksempelvis. NFL). Klubbene i ligaen kan så velge blant disse spillerne. Laget som endte sist forrige sesong får rettigheten til å velge først, mens det laget som vant må velge til slutt. Denne rekkefølge fortsetter til alle spillerne er valgt.

-
- Forskjeller i ressurser fører til ulik konkurransevne
 - En viss grad av positiv korrelasjon mellom lønnskostnader og suksess antyder at ressurssterke klubber kan tiltrekke seg de beste spillerne. Penger er lik talent.
 - Supporteres interesse reduseres når utfallet blir mindre usikkert
 - Flere blir interessert i sporten når det ikke er gitt hvem som vinner, noe som bidrar til at sporten er levedyktig. Studier (Szymanski, 2003, Tabell 2 – s. 1157) støtter ikke dette argumentet entydig.
 - Spesifiserte redistribusjonsmekanismer skaper mer utfallusikkerhet
 - Reguleringer rundt fordelingen av spillere (drafting), tv-inntekter, billettinntekter og salg av generelt supporterutstyr skal unngå å skape skjevhet i ressursgrunlaget til klubbene, noe som fører et mer usikkert utfall i konkurransen.

En amerikansk organisering av ligasystemet fører til økonomisk stabilitet for klubbene. Økonomisk stabilitet er et nøkkelbegrep. Der det amerikanske ligasystemet er utviklet for at klubbene (franchisene) skal tjene penger, er det europeiske ligasystemet på mange måter basert på klubbens non-profitt organisasjoner som er drevet av entusiasme, engasjement og følelser (Groot, 2008).

3.5 Winner takes it all

I idretten er det som regel en person eller et lag som står alene på toppen av seierspallen når konkurransen er avsluttet. Ingen over og ingen ved siden. Slik er det også i fotballen. Det seirende laget kan med stolthet plassere seierspokalen i troféskapet, og motta hyllest fra sine fans. Med seieren følger det også premiepenger, men klubbens inntekter består av mer enn premiepenger. Vi vil i dette kapitlet presentere det teoretiske fundamentet for *Winner takes it all*-prinsippet, sirkeleffekter og norsk toppfotballs medieavtale.

3.5.1 Teoretisk fundament

Winner takes it all-prinsippet blir omhandlet av Szymanski (1998) i artikkelen ”*Why is Manchester United So Successful?*”. Basert på datagrunlaget til Szymanski og Kuypers (1999) presenterer forfatteren to generelle prinsipper om forholdet mellom ligaplassering og inntekter/lønnskostnader.

-
- Bedre ligaplassering fører til høyere inntekter
 - Økte lønnskostnader fører til bedre ligaplassering

Bedre ligaplassering kan blant annet medføre at klubben øker inntektene sine som følge av at klubben er mer attraktiv for publikum, samarbeidspartnere og investorer. I datamaterialet kunne 82% av variasjonen i inntekter til engelske klubber i 1996/97-sesongen forklares av ligaplassering. Det samme gjelder hvis man ser på en lengre tidsperiode, høyere ligaplassering fører til høyere inntekter.

Lønnskostnadene til en fotballklubb blir i hovedsak styrt av spillerlønningene. Årsaken til at økte lønnskostnader fører til en bedre ligaplassering er at bedre spillere vinner flere kamper. Et velutviklet overgangsmarked for fotballspillere, gjør at gode fotballspillere kan kreve høyere lønn. Resultatet blir dermed at klubbene ved hjelp av høyere lønn klarer å tiltrekke seg bedre fotballspillere, slik som Manchester City har gjort de siste sesongene (2009-2011).

Szymanski (1998) fremhever at fraværet av betydelig omfordeling av inntekter og bransjens konkurransesituasjon i stor grad er årsaken til at de to prinsippene er gyldige. Det ble presisert tidligere i oppgaven at klubbene er til for hverandre, allikevel er det viktig å huske på at det er sterk konkurranse mellom lagene om fans, sponsorer, ligaplassering og muligheten for å delta i europacupene.

3.5.2 Sirkeleffekter

Klubbens inntekter avhenger av hvor attraktiv klubben er for publikum, samarbeidspartnere og investorer. Dermed kan man si at sportslig suksess gir økonomisk suksess, og økonomisk suksess vil gi ytterligere midler til klubben som dermed kan satse enda mer for å opprettholde sportslig suksess og bevare sin egen konkurranseevne. Slike sirkeleffekter vil forekomme både i negativ og positiv forstand for henholdsvis tapere og vinnere.

Gammelsæter og Jakobsen (2007) referer til en uttalelse fra VGs sportsredaktør som gir et godt bilde på sirkeleffekten i fotballen (Gammelsæter og Jakobsen, 2007, s. 2):

”Når klubbene ikke lenger er attraktive for de beste spillerne, så er de heller ikke attraktive for publikum. Og slik tømmes ikke klubbene bare for spillere og penger, men ambisjoner og entusiasme også”.

Det faktum at *Winner takes it all*-prinsippet gjør at mange klubber streber etter å oppnå suksess og kan føre til at man satser over evne. Denne satsingen kan gjøre vondt verre for alle de som ikke når opp, for der hvor det er én vinner er det alltid noen som taper.

3.5.3 Medieavtalens effekt

For klubbene er billettinntekter fra kampdagen, avtaler med samarbeidspartnere og medieavtalen de viktigste inntektskildene (NFF, 13.10.2011). Medieavtalen er rettighetene til norsk toppfotball, som blir forhandlet frem av Fotball Media AS, på vegne av Norges Fotballforbund (NFF) og Norsk Toppfotball (NTF). Av de totale inntektene fra medieavtalen fordeles 12% til toppfotballutvikling, 10% til klubbene og forbundets investeringer i digitale medier, en sum til Norgesmesterskapet og de resterende midlene fordeles mellom NFF (32%) og NTF (68%) (ABC nyheter, 30.11.2008).

Norsk Toppfotball fordelte i 2011 sesongen 196 millioner basert på følgende kriterier (Aftenposten nett, 27.11.2011):

- Europacupspill (3 mill.)
- TV-tid TVN Max (5 mill.)
- Trafikk nettsider (23 mill.)
- Talentsatsing (23 mill.)
- Resterende midler fordeles mellom lagene i Tippeligaen (115 mill.) og Adeccoligaen (27 mill.)

I Tippeligaen fordeles pengene basert på tabellplassering (25%), TV-tid (25%) og en flat pott (50 %) som gav hvert lag som deltok i Tippeligaen 3,6 millioner. Våren 2012 behandles forslag om endring av fordelingen for den nye medieavtalen f.o.m. 2013. Hvis endringene blir vedtatt vil den nye fordelingen favorisere klubber med sportlig suksess i større grad enn dagens fordeling (Dagbladet nett, 25.5.2012).

Alle kategoriene utenom den flate potten, favoriserer de store og kjente klubbene. Dermed vil de som er i det øverste sjiktet ha større sannsynlighet til å bli værende i toppen siden de har tilgang til midlene som behøves for å satse. I 2011 var det Rosenborg Ballklubb som tjente mest på medieavtalen med sine 17,8 millioner (Dagbladet nett, 13.12.2011) selv om de kom på tredjeplass. Molde Fotballklubb, som vant Tippeligaen, fikk 14,1 millioner, mens den som fikk aller minst var Sarpsborg 08, som rykket ned, med sine 6,5 millioner kroner.

I 2011-sesongen budsjetterte Rosenborg Ballklubb med 200 millioner i driftskostnader (RBK, 2011). Dermed utgjør inntektene fra medieavtalen omkring 8,9 % av Rosenborg Ballklubbs budsjett. Rosenborg Ballklubb hadde på 1990- og 2000-tallet en sterk posisjon i norsk toppfotball, i perioden fra 1988-2011 vant klubben serien 18 ganger, og deltok i Europas gjeveste klubbturnering, UEFA Champions League, 11 ganger. Suksessen har gitt dem enorme inntekter i perioden sett i forhold til andre norske fotballklubber. Rosenborg ligger fortsatt et stykke foran de andre klubbene når det gjelder tilgang på midler. Vålerenga Fotball hadde nest størst budsjett i 2011-sesongen og hadde til sammenligning et budsjett på 127 millioner (VG nett, 27.1.2011).

Rosenborg Ballklubb er et tydelig eksempel på at *Winner takes it all*-prinsippet også har forekommet i Norge.

3.6 Finansiell doping

I kapittelet gjennomgås teoretiske årsaker til at finansiell doping forekommer, deretter settes finansiell doping i kontekst. Til slutt presenteres UEFAs virkemiddel mot finansiell doping.

3.6.1 Årsaker til finansiell doping

Fotballklubber er avhengig av kapital for å kunne konkurrere om topplasseringer og fordelene som medfølger. Dietl et al. (2007) konkluderer med at konkurranseintensiteten er høyere i åpne ligasystemer, med muligheter for opp- og nedrykk, kontra regulerte ligasystemer (eksempelvis det amerikanske ligasystemet). Investeringsbehovet er en konsekvens av de finansielle fordelene som oppstår ved suksess kontra de finansielle tapene nedrykk medfølger. Forfatterne påpeker følgende faktorer som oppfordrer til økte spillerinvesteringer, og påfølgende behov for finansielle muskler i åpne ligasystemer (Dietl et al., 2007):

- en sterkere korrelasjon mellom spillerinvesteringer og sportslige prestasjoner
- en skjev inntektsfordeling av ligaens inntekter
- en ekstra premie til vinneren av ligaen i form av kvalifisering til europeiske turneringer
- et system med opp- og nedrykk

-
- en økt forskjell mellom første og andre nivå i innenlands liga

A.T. Kearneys (2010) rapport om europeisk fotball underbygger nevnte teorier. I tillegg påpekes at at sportslig suksess ikke nødvendigvis sørger for lønnsom drift.

"The tragedy of success – money scores goals, but goals are not profitable." (A.T. Kearney, 2010)

Rapporten påpeker at investorer i dagens fotball ofte er irrasjonelle. Investeringer foretas på mellomlang sikt og bygger mer på ønsket om å jakte trofeer, bygge omdømme eller å oppfylle barndomsdrømmer. For å oppnå målene må investorene betale prisen, ettersom det er sterk korrelasjon mellom sportslige prestasjoner og klubbens overgangsbalanse. Samtidig er korrelasjon mellom gode finansielle prestasjoner og sportslige suksess fraværende. Disse observasjonene fordrer klubber til å akseptere inntoget av solide egenkapitalinvestorer som kan bringe klubben videre.

3.6.2 Finansiell doping i praksis

I nyere tid har man sett at flere og flere fotballklubber har blitt kjøpt opp av kapitalsterke investorer, som er villige til å bruke mye penger for å oppnå suksess på fotballbanen. Manchester City ble 1. september 2008 kjøpt opp av Abu Dhabi United Group fra De Forente Arabiske Emirater, og har siden da fått enorme pengesummer til å bruke på overgangsmarkedet til å skaffe seg stjernespillere de tidligere bare kunne drømme om. I årsrapporten for 2009/10 presenterer klubben et netto tap på 1133 millioner kroner, noe som ville vært en katastrofe hvis man ikke hadde mottatt midler fra Abu Dhabi United Group (Manchester City, 2010).⁶

I Norge har man ikke dette oppkjøpsfenomenet siden klubbene ikke kan eies av et aksjeselskap etter NFFs regler. De fleste klubbene benytter seg av organisasjonsstrukturen *dualmodellen* som er beskrevet tidligere i kapittelet, som i midlertidig gjør at klubbene kan motta betydelige summer fra private investorer.

⁶ Omregnet fra £121,3 millioner med kurs 9,3402 (Snitt kurs 2010 fra Norges Bank).

3.6.3 Tiltak mot finansielle doping

Utviklingen i internasjonal fotball de siste årene er at flere klubber stadig har meldt om økonomiske tap i større og mer alvorlig grad enn tidligere (UEFA, 2011a). I tillegg er det stort sett de samme klubbene som hevder seg i UEFA Champions League, da disse har midler til å sikre seg stjernespillere. UEFA-president Michel Platini (ABC nyheter, 28.8.2009) har i de senere årene jobbet med et sett økonomiske regler, som skal utjevne de store økonomiske forskjellene som mange mener har skapt et klasseskille i fotball-Europa.

UEFA Executive Committee har i den sammenheng vedtatt et økonomisk fair play reglement, som har som følgende hovedmål (UEFA, 2011a).

- Innføre mer disiplin og rasjonalitet i økonomien til fotballklubber
- Redusere presset på lønninger og overgangsutgifter, og begrense den inflasjonsdrivende effekten man har opplevd i de senere årene
- Oppmuntre klubbene til å konkurrere innenfor rammene gitt av sine egne inntekter
- Oppmuntre til langsiktige investeringer i ungdomsavdelingene og infrastruktur
- Sikre den langsiktige levedyktigheten til europeisk klubbefotball
- Sørge for at klubbene gjør opp for sine forpliktelser til rett tid

Under det nye reglementet forplikter klubbene seg til å balansere regnskapene/budsjettene sine, dette medfører at klubbene ikke har mulighet til å bruke mer penger enn hva de generer selv. Slik ikke kan klubbene gjentatte ganger bruke mer enn hva de tjener og sparing vil muligens bli et fenomen som kan dukke opp i europeisk fotball. Klubbene vil være forpliktet til å kunne oppfylle alle sine forpliktelser angående overgangssummer og spilleres og ansattes lønninger til enhver tid. Ved brudd på én av de fire finansielle indikatorer vil klubben bli pålagt å utarbeide budsjett med strategiske planer for å forbedre sin egen situasjon. De fire indikatorene er (UEFA, 2010):

- *Going concern*
 - Revisor må stadfeste i revisorberetningen at det er grunnlag for fortsatt drift.
- *Negative equity*
 - Krav om at klubbene skal ha positiv egenkapital ved regnskapsrapportering.
- *Break-even*
 - Inntekts- og kostnadsnivå skal sammenfalle. Klubbene skal ikke drive med underskudd. Klubbene kan heller ikke ”reddes” av innskutt kapital fra

investorer eller unormalt gunstige sponsoravtaler eller lignende som kan knyttes til klubbens eierskap (The Guardian, 16.8.2011).

- *Overdue payables*
 - Lisenssøkende klubb kan ikke ha ubetalte forfalte fordringer til andre klubber som følge av overgangsaktiviteter per 30. juni.

UEFA vurderer gjennomsnittet av indikatorene over en treårsperiode. I tillegg kan UEFA kreve utfyllende tilleggsinformasjon hvis personalkostnader overstiger 70% av totale inntekter eller hvis netto gjeld overstiger 100% av totale inntekter.

Ifølge UEFA President Michel Platini vil UEFA blant annet holde tilbake premiepenger og innføre overgangsforbud hvis man ikke overholder de finansielle fair play reglene (Spiegel, 14.10.2011).

Financial Fair Play (FFP) reglementet vil bli introdusert over en treårsperiode, med full effekt fra og med 2013/2014-sesongen. NFF er forpliktet til å ha et regelverk som er i samsvar med regler satt av Norges Idrettsforbund (NIF), *Union of European Football Association (UEFA)* og *Fédération Internationale de Football Association (FIFA)*, og vil på den måten måtte tilpasse seg *Financial Fair Play*-reglene (NFF, 2012). Norges Fotballforbunds finansielle oppfølgingssystem (FOS) har mye av de samme funksjonene FFP, dette vil bli gjennomgått i detalj senere i oppgaven, i kapittel 6.

3.7 Herrefotball vs kvinnefotball

I dag er det stor forskjell på herre- og kvinnefotball verden over. Mens den mannlige delen av idretten er en milliardindustri, har kvinnefotballen en helt annen hverdag. Dette gjelder også i Norge.

Under kapittelet om *Winner takes it all*-prinsippet presenterte vi hvordan de klubbene som har sportslig suksess også har økonomisk suksess siden økonomien er sterkt påvirket av billettinntekter, samarbeidsavtaler og medieavtalen, som igjen er sterkt korrelert til sportslig suksess. Forskjellen mellom klubbene i herrefotball er store, men de er enda større hvis man sammenligner herre- og kvinnefotball.

Kvinnefotballen er ikke i nærheten av å ha samme publikums- og medieinteresse eller attraktivitet hos samarbeidspartnere. Klubb utviklingsprosjektet som ble gjennomført fra 2006 til 2007, avdekket at klubbene i Toppserien hadde en rekke utfordringer. NFF presenterte følgende hovedområder (NFF, 2008):

- Økonomi – begrensede inntekter fra kommersielle avtaler og høye reisekostnader
- Organisasjon – få ansatte, stort trykk på tillitsvalgte, for svake strukturer, lite dokumentasjon
- Oppmerksomhet – lite synlige i media, lave publikumstall, lav oppmerksomhet i nærmiljøet
- Infrastruktur – lav standard, lite publikumsvennlige anlegg
- Sport – lav gjennomsnittsalder, for liten bredde i toppen

Dette var medvirkende til at kvinnefotballen ikke hadde de samme rammebetingelsene som herrefotballen. NFF lanserte derfor et prosjekt som ble døpt *Jenteløftet*, med en prosjektperiode fra 2008-2012. Prosjektet hadde hovedfokus på sportslig utvikling og organisasjonsutvikling. Ideen var at klubbene i all hovedsak selv skulle stå for gjennomføringen, men med oppfølging og støtte fra NFF. Norges Fotballforbund og samarbeidspartnerne skulle bruke omkring 270 millioner på prosjektet (BT nett, 14.5.2008). Det ble satt opp en rekke delmål, blant annet å øke klubbinntektene med minimum 100%, utvikle Toppserien til et av Norges ledende underholdningsprodukt og over 100 000 tilskuere årlig i Toppserien.



Figur 2 – Sportslig utvikling, hentet fra *Jenteløftet*-presentasjon (NFF, 2008)

Figur 2 illustrerer de positive sirkeeffektene som også ble omtalt under delkapittelet *Winner takes it all*. Der var det fokus på hver enkelt klubb i forhold til konkurrentene mens det i denne delen er fokus på ligaen som helhet, men det er de samme prinsipper som ligger til grunn. Den 24. november 2011 publiserte Dagbladet en artikkel som gav en oppdatering på fremdriften til *Jenteløftet*. Av de totalt 13 delmålene, er det kun ett som er gjennomført per dags dato (Dagbladet, 24.11.2011). Forfatteren byttet navn på prosjektet, fra jenteløftet til jentebløffen, siden svært lite av prosjektet var blitt realitet.

Manglende suksess med *Jenteløftet* antyder at kvinnefotballen står ovenfor andre utfordringer enn herrefotballen. Tall fra Norges Fotballforbunds lisensgjennomgang (NFF, 2011c) viser at i motsetning til Tippeligaen og Adeccoligaen går Toppserien med aggregert driftsoverskudd. En av årsakene kan være at kvinnefotball har større innslag av frivillighet enn herrefotball, og dermed mindre innslag av kommersiell drift. Blant annet har Røa Fotball fått utarbeidet hjemmeside av sin frivillige medieavdeling (Kvinnefotball, 14.5.2011).

4. Regnskapsregler og fotballøkonomi

I kapittelet vil det først bli gitt grunnleggende innføring i norsk regnskapsteori, deretter følger en redegjørelse av hvordan regnskapsføringen foregår i norske fotballklubber. Avslutningsvis belyses problemområder innenfor regnskap og fotballøkonomi.

4.1 Innføring i norsk regnskapslovgivning

4.1.1 Grunnleggende

Finansregnskapet er en informasjonsmodell. Hensikten med et finansregnskap er å formidle den økonomiske situasjonen til virksomheten til eksterne interessenter. Samtidig er det et verktøy som eierne bruker for å kontrollere ledelsens forvaltning av selskapets kapital. Det er to ulike hovedprinsipper et finansregnskap kan bygge på, enten transaksjonsbasert eller verdibasert (Kristoffersen, 2008).

Den transaksjonsbaserte modellen er resultatorientert og har korrekt resultatmåling som overordnet målsetning. Periodisering av inntekter og kostnader er sentralt og en transaksjon, for eksempel kjøp eller salg, må ha funnet sted for å kunne føres i resultatregnskapet (Fardal, 2007).

Den verdibaserte modellen er balanseorientert og har hovedfokus på verdivurdering av eiendeler og gjeld, slik at egenkapital er korrekt fremstilt i balansen. Den største forskjellen mellom transaksjonsbasert og verdibasert er at den sistnevnte regnskapsfører verdistigning på eiendeler. Kriteriet for regnskapsføring etter verdibasert modell bygger på definisjonen av eiendeler eller gjeld (Kristoffersen, 2008). Eksempelvis vil en verdistigning på eiendom tas til inntekt i en verdibasert modell. Regnskapsposter som oppfyller definisjonen til eiendeler og gjeld føres i balansen, mens de resterende føres direkte i resultatregnskapet. Inntekter, kostnader og resultat er definert som endringer i eiendeler og forpliktelser (Fardal, 2007).

Norsk regnskapslovgivning er en transaksjonsbasert modell med historisk kost som måleenhet.

Regnskapsreguleringen i Norge består av regnskapsloven (rskl.) fra 1998 (revidert 2005) og god regnskapsskikk (GRS). Børsnoterte virksomheter har plikt til å utarbeide konsernregnskap etter den internasjonale regnskapsstandarden (IFRS) jfr. rskl. § 3-9. Fordi

norske fotballklubber er organisert etter *dualmodellen*, som gjør at lisenssøkende klubb er et selveiende og frittstående idrettslag, er klubbene ikke børsnoterte. Vi vil derfor ikke gå nærmere inn på IFRS regelverket. Regnskapsloven er definert som et konseptuelt rammeverk og gir sjelden detaljløsninger (Finansdepartementet, 2003). Regnskapsloven tilfører grunnleggende prinsipper og retningslinjer for hvordan regnskapsrettslige spørsmål skal håndteres. Grunnsteinene til regelverket er de grunnleggende regnskapsprinsippene som er nedfelt i regnskapsloven § 4-1:

Transaksjonsprinsippet: *Transaksjoner skal regnskapsføres til verdien av vederlaget på transaksjonstidspunktet.* Transaksjonstidspunktet refererer til når det skjer en overføring av risiko og kontroll. Risiko er eiendels gevinst- og tapspotensial, kontroll innebærer beslutningsmyndighet og råderett (Norsk Regnskapsstiftelse, 1996).

Opptjeningsprinsippet: *Inntekt skal resultatføres når den er opptjent.* Opptjening inntreffer når overveiende andel av motytelsen for vederlaget er oppfylt.

Sammenstillingsprinsippet: *Utgifter skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt.* Prinsippet fremmer korrekt periodisering i regnskapet.

Forsiktighetsprinsippet: *Urealisert tap skal resultatføres.* Skal forhindre oppblåsning av regnskapet som følge av undervurdering og/eller overvurdering av inntekter og kostnader.

Sikringsprinsippet: *Ved sikring skal gevinst og tap resultatføres i samme periode.* Objekter som sikrer hverandre skal resultatføres i samme periode.

De resterende paragrafene i regnskapslovens kapittel fire legger vekt på betydningen av:

- § 4-2. *Regnskapsestimater:* Ved usikkerhet skal det brukes beste estimat, på bakgrunn av den informasjon som er tilgjengelig når årsregnskapet avlegges.
- § 4-3. *Kongruensprinsippet:* Alle inntekter og kostnader skal resultatføres.
- § 4-4. *Prinsippanvendelse:* Årsregnskapet skal utarbeides etter ensartede prinsipper, som skal anvendes konsistent over tid. Skal forhindre prinsippendringer på grunnlag av *earnings management* og lignende.⁷

⁷ Earnings management: Manipulering av virksomhetens inntjening enten direkte eller indirekte i form av bevisste feilperiodiseringer eller ukorrekt fremstilling i regnskapet.

- § 4-5. *Forutsetningen om fortsatt drift*: Årsregnskapet skal utarbeides under forutsetning om fortsatt drift så lenge det ikke er sannsynlig at virksomheten vil bli avviklet. Dersom det er sannsynlig at virksomheten vil bli avviklet, skal eiendeler og gjeld vurderes til virkelig verdi ved avvikling.
- § 4-6. *God regnskapsskikk*: Utarbeidelse av årsregnskap skal foretas i samsvar med god regnskapsskikk.

Det oppstår stadig nye problemstillinger som kan skape regnskapsmessige utfordringer siden lovverket ikke er altomfattende. Det er også ønskelig å ha kontinuitet i lovverket og følgelig oppdateres heller ikke lovverket jevnlig (Kristoffersen, 2008). Norge og mange andre land har løst utfordringen ved å ha et konseptuelt rammeverk i bunn, som blir supplert med regnskapsstandarder og akseptert praksis.

Norsk regnskapsstiftelse utgir regnskapsstandarder som skal gi en indikasjon på hva som er god regnskapsskikk. I situasjoner hvor verken loven eller regnskapsstandarder gir en løsning, er den regnskapsmessige håndteringen utledet gjennom akseptert praksis i bransjen.

Regnskapsstandarder og akseptert praksis danner rammene for hva som er god regnskapsskikk. God regnskapsskikk skal dessuten alltid være i samsvar med gjeldende lovverk. På denne måten er god regnskapsskikk et dynamisk begrep som gjør det mulig å tilpasse regnskapspraksisen i henhold til nye problemstillinger som oppstår. God regnskapsskikk er en rettslig standard, som er definert som:

”En rettsregel som ikke knytter avgjørelsen til bestemte og konkrete kriterier, men som gir en anvisning på en bestemt målestokk ved bedømmelsen for eksempel `god forretningskikk` eller `urimelig pris`” (Juridisk leksikon, 1984, referert i Kristoffersen, 2008, s.55).

God regnskapsskikk er produsent- og metodeorientert, den skal supplere produsenten av regnskapet der lovgivningen er ufullstendig eller utydelig. Regnskapet er som tidligere nevnt et verktøy for å formidle informasjon til eksterne parter eller investorer. Det er derfor innarbeidet et overordnet kvalitetskrav til regnskapet.

Selv om et selskap følger alle lover, standarder og etablert praksis som er gjennomgått tidligere i avsnittet er det ikke nødvendigvis gitt at regnskapet gir et korrekt bilde av selskapets økonomiske situasjon.

§ 3-2a. *Rettvisende bilde*: Årsregnskapet skal gi et rettvisende bilde av den regnskapspliktiges og konsernets eiendeler og gjeld, finansielle stilling og resultat.

Paragrafen gjør det mulig å avvike fra lover, standarder og etablert praksis hvis det gir en mer korrekt fremstilling av selskapets økonomiske situasjon til brukerne av regnskapet.

4.1.2 Vurderingsregler og noteopplysninger

Kapittel 5 i regnskapsloven inneholder vurderingsregler knyttet til eiendeler og gjeld. Generelt skal anleggsmidler vurderes til anskaffelseskost, og nedskrives etter en fornuftig avskrivingsplan (rskl. § 5-3). Den mest anvendte metoden er lineæravskrivning, hvor årlig avskrivning er lik anskaffelseskostnaden dividert på antatt levetid (år). Ved et permanent verdifall skal eiendeler nedskrives til virkelig verdi.

Anleggsmidler er eiendeler som er til varig eie eller bruk (Altinn, 27.1.2011). Hovedregelen er at slike eiendeler skal balanseføres, med noen unntak, blant annet hvis verdien er ubetydelig. Skattemessig vil ”varig” innebære brukstid på minst 3 år, og ”ubetydelig” en kostpris på under 15 000.

Man skiller mellom varige driftsmidler som tomter, maskiner og inventar, og immaterielle eiendeler som forskning og utvikling (FOU), lisenser og goodwill. Immaterielle eiendeler er eiendeler uten fysisk substans som foretaket benytter i virksomheten. Eiendelene må i tillegg være identifiserbare og kontrollert av foretaket (BDO, 21.1.2010). De skal som hovedregel vurderes etter rskl. § 5-3 som anleggsmidler, men følgende kriterier må være oppfylt (BDO, 21.1.2010):

- Sannsynlig at de økonomiske fordelene vil tilflyte foretaket, og
- Anskaffelseskost for eiendelen kan måles pålitelig

Omløpsmidler skal vurderes etter laveste verdis prinsipp, altså det laveste av anskaffelseskostnad og virkelig verdi (rskl. § 5-2). Regnskapsloven aksepterer sjelden bruk av virkelig verdi hvis den er høyere enn opprinnelig kostpris på eiendelen. Unntakene er markedsbaserte finansielle omløpsmidler (rskl. § 5-8) og valutaposter (rskl. § 5-9). Begge har det fellestrekk at de kan omsettes i et tilnærmet perfekt marked, henholdsvis aksje- og valutamarkedet.

Det kan være problematisk å fastsette virkelig verdi på en eiendel (Stenheim, 2008). *International Financial Reporting Standards* (IFRS) anvender i større grad virkelig verdi, og har utarbeidet følgende definisjon (Stenheim, 2008):

”Det beløp en eiendel kan omsettes for eller en forpliktelse innfris til i en transaksjon på armlengdes avstand mellom velinformerte, frivillige parter.”

Definisjonen vektlegger at hvis det blir foretatt en transaksjon mellom to uavhengige parter som har tilstrekkelig informasjon og handelen skjer uten noen form for tvang (for eksempel konkurssalg), vil salgsprisen representere virkelig verdi.

Sammen med resultatregnskapet, balansen og kontantstrømoppstillingen skal virksomheter levere noteopplysninger i henhold til rskl. kapittel 7. Hensikten med noteopplysningene er å øke kvaliteten på den samlede regnskapsinformasjonen (Finansdepartementet, 2003).

4.1.3 Målefeil i regnskap

Tidligere i kapitlet omtalte vi at det finnes to hovedtyper idealer når det kommer til praktisk regnskapsføring, enten transaksjonsbasert eller verdibasert. Begge metodene kan føre til målefeil i regnskapet hvis de ikke brukes korrekt. For å periodisere kostnaden korrekt ved bruk av transaksjonsbasert historisk kost-modell skal avskrivning være lik den frie kontantstrømmen minus netto driftsinternrente multiplisert med inngående netto driftseiendeler (korrekt historisk kost). For en verdibasert modell vil korrekt avskrivning være lik eiendelens reduserte salgspris som følge av redusert levetid (Knivsflå, 2011a/b).

I regnskapet ønsker man å avbilde de reelle økonomiske forholdene til virksomheten. Uavhengig av hvilken type modell (transaksjonsbasert/verdibasert) som benyttes er det tre hovedtyper målefeil som kan medføre at rapporterte økonomiske forhold ikke gjenspeiler den reelle økonomiske situasjonen til virksomheten. Figur 3 viser ulike typer målefeil som kan forekomme ved bruk av en transaksjonsbasert historisk kost-modell. Ved en verdibasert modell vil GRS skiftes ut med IFRS, siden IFRS er et verdibasert regelverk.

$$\text{Målefeil} = \left(\begin{array}{c} \text{korrekt} - \text{virkelig} \\ \text{Type 1} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{GRS} - \text{korrekt} \\ \text{Type 2} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{rapportert} - \text{GRS} \\ \text{Type 3} \end{array} \right)$$

Figur 3 – Ulike typer målefeil

Målefeil type 1 er forskjellen mellom regnskapet ført etter ”korrekt transaksjonsbasert historisk kost-modell”/”korrekt verdibasert modell” og virkelig verdi. Differansen oppstår

som en direkte følge av at korrekt historisk kost ikke reflekterer virkelig verdi, og at salgsprisen ikke nødvendigvis er lik virkelig verdi.

Målefeil type 2 oppstår som følge av at regelverkene (GRS/IFRS) i noen tilfeller aksepterer metoder som ikke er i samsvar med ”korrekte transaksjonsbasert historisk kostmodell”/”korrekt verdibasert modell”. De mest vanlige eksemplene er bruk av lineær avskrivning og manglende balanseføring av visse investeringer, typisk immaterielle (Knivsflå, 2011c).

Målefeil type 3 er når virksomheten rapporterer tall som ikke er i samsvar med god regelverkene (GRS/IFRS). Kan inntreffe som følge av kreativ regnskapsføring eller regnskapsmanipulering.

Målefeil er ikke ønskelig når man skal bruke regnskapet til analyseformål, for eksempel vurdering av lønnsomhet eller soliditet. For å redusere målefeil er det vanlig at man foretar justeringer i årsregnskapet. Justeringer påvirker både balansen og resultatet, slik at man får en normalisering av regnskapet. Dette vil utdypes nærmere i kapittel 5.

4.2 Regnskapsføring i fotballklubber

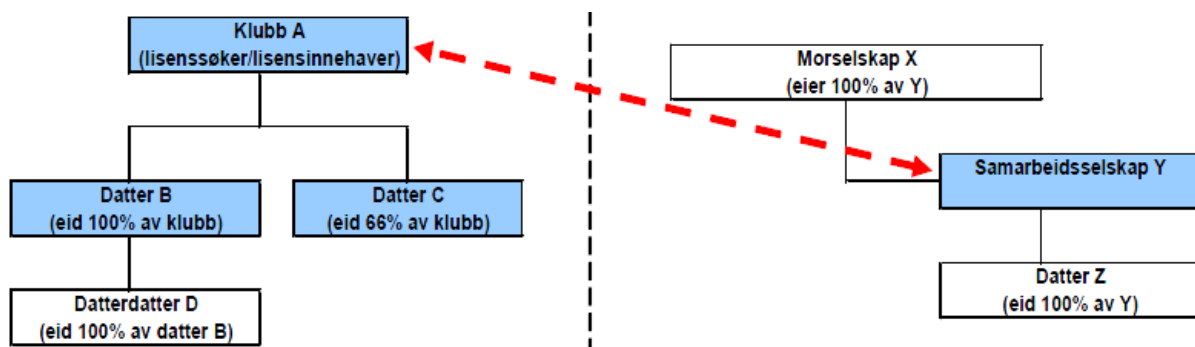
Norske fotballklubber er regnskaps- og revisjonspliktige jfr. NIFs lov § 2-17. Unntaket er små organisasjonsledd med mindre enn fem millioner kroner i årlig omsetning, som for eksempel idrettslag, idrettsråd eller bedriftsidrettslag. I tillegg til vanlig regnskaps- og revisjonsreglement er lisenssøkende klubber i Tippeligaen og Adeccoligaen pålagt å følge de økonomiske retningslinjene Norges Fotballforbund (NFF) har utarbeidet jfr. klubblicensreglement § 1-3 (e). Klubbene skal innrapportere finansiell lisensdokumentasjon (FLD) til NFF. Denne skal inneholde (NFF, 2011a):

- Årsregnskap (resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og spesifikasjoner/noter) eller interimregnskap pr 30. juni (resultatregnskap, prognose, balanse og spesifikasjoner)
- Resultatbudsjett med kommentarer for den kommende sesongen
- Likviditetsbudsjett for den kommende sesongen
- Eventuelle andre dokumenter utstedt av lisensadministrasjonen

Lisenskriteriene er på flere områder strengere enn regnskapsloven, og vil dermed påvirke på hvilke premisser fotballklubbene vil føre regnskapet. Lisenskriteriene ble presentert innledningsvis, her vil vi kun gjennomgå kriterier som har direkte påvirkning på regnskapspraksisen i fotballklubbenes lisensregnskap.

4.2.1 Konsolidering av regnskap

I Norge er det ulikheter i selskapsstrukturen til fotballklubber på de øverste nivåene (NFF, 2011a). Klubbene har ofte flere viktige økonomiske relasjoner, blant annet investeringsselskaper, eiendomsselskaper, driftsselskaper og sjenerøse enkeltpersoner i lokalmiljøet. Sammensettingen har gjort at det kan være vanskelig å få oversikt over den reelle økonomiske situasjonen til lisenssøkende klubber. Et problem som har vært tilbakevendende for Norges Fotballforbund er bruken av ansvarlige lån og garantier, og hvor god den reelle sikkerheten for slike produkter/avtaler faktisk er. For å kunne få en bedre innsikt over den totale økonomiske situasjonen til lisenssøkende klubb, ble det i 2004 innarbeidet et generelt prinsipp for konsolidering av regnskapene til lisenssøkende klubb og samarbeidspartnere (figur 4).



Figur 4 – Konsolideringsprinsippet, hentet fra Retningslinjer-Økonomi (NFF, 2011a)

I tilfeller der klubben er et fleridrettslag, skal regnskapet for hele idrettslaget brukes som basis for lisenssøkende klubb (Klubb A). I tillegg skal samarbeidende selskap (samarbeidsselskap Y) som har en NFF-godkjent avtale og datterselskap (Datter B og C) konsolideres i klubbenes regnskap. Datterselskap er selskap hvor lisenssøkende klubb har bestemmende innflytelse, under normale omstendigheter vil dette bety over 50 % eierandel. Konsolideringen av datterselskap er hovedregelen, men et datterselskap kan utelates i

situasjoner hvor datterselskapet har en uvesentlig rolle eller når selskapets aktiviteter ikke er relatert til fotball, eksempelvis restaurant, hotell etc. Dermed vil det konsoliderte regnskapet for lisenssøkende klubb inneholde Klubb A, Datter B, Datter C og Samarbeidsselskap Y, og således gi en totaloversikt over lisenssøkende klubbs økonomiske situasjon.

4.2.2 Økonomiske kriteriers påvirkning på regnskapet

Norges Fotballforbund tillater ingen forfalte betalingsforpliktelser fra overgangsaktiviteter ved innrapportering av finansiell lisensdokumentasjon (FLD) jfr. Økonomiske kriterier (Øk.) 05. Latente forpliktelser i forbindelse med klausuler, for eksempel tilleggsutbetaling etter et visst antall spilte kamper, inngår ikke i bestemmelsen. Forfalte betalingsforpliktelser overfor ansatte og/eller skattemyndigheter er heller ikke tillatt jfr. Øk. 06.

Norges Fotballforbund krever positiv egenkapital når regnskapet rapporteres jfr. Øk. 09. Lisensen kan tildeles hvis klubben kan oppfylle kravet innen rapporteringsfristen ved å benytte seg av ansvarlige lån eller få stilt tilfredsstillende garantier.

Spillerrettigheter er de viktigste eiendelene til en fotballklubb. Kun ervervede spillerrettigheter kan aktiveres (balanseføres). Spillerrettighetene skal klassifiseres som immaterielle eiendeler og således balanseføres og vurderes i henhold til rskl. § 5-3. Det betyr at verdien av spilleren fastsettes til anskaffelseskostnad. Ved kjøp fastsettes anskaffelseskostnaden til kjøpspris inkl. tillegg av kjøpsutgifter jfr. rskl. §5-4. Anskaffelseskostnaden til spillerrettigheter skal ikke inneholde agentonorar, *sign-on-fee* eller andre bonusordninger jfr. Definisjoner i kapittelet 1.1.2.3 (NFF, 2011a). Bortsett fra det skal balanseførte spillerrettigheter vurderes som tradisjonelle anleggsmidler med tilhørende av- og nedskrivninger. Avskrivningstiden er kontraktstiden, med en øvre grense på fem år. Det er ikke muligheter til å aktivere (balanseføre) egenutviklede spillere.

4.3 Problemområder

Eiendelene til norske fotballklubber bestod i 2010 av anleggsmidler (76%), omløpsmidler (18%) og spillerrettigheter (6%).⁸

Det er ikke adgang for klubber å aktivere egenutviklede spillere. Av reglene følger det også at spillere som har vært i klubben i mer enn fem år vil ha en regnskapsmessig verdi på null. På denne måten kan egenkapitalen til fotballklubbene være lavere enn virkelig verdi gitt at klubbene eier spillere uten regnskapsmessig verdi.

Spillere uten regnskapsmessig verdi vil medføre inntekter ved et eventuelt salg, derfor er egenutviklede og kjøpte spillere som har vært i klubben i mer enn fem år i realiteten en ressurs klubben innehar på lik linje med spillere som har regnskapsmessig verdi. Dette kan potensielt medføre at klubber med verdifulle ressurser (eksempel egenutviklede spillere) blir nødt til å benytte seg av ansvarlige lån for å tilfredsstille det økonomiske kriteriet om positiv egenkapital, siden deres ressurser ikke kan balanseføres (inngå i klubbens egenkapital). I regnskapsloven § 5-4 2. ledd står det:

”Anskaffelseskost ved tilvirkning omfatter variable og faste tilvirkningskostnader.”

Det betyr i praksis at bedrifter som bygger et anleggsmiddel kan aktivere kostnaden de har pådradd seg ved oppføring. Det er praktisk vanskelig å estimere hvilke ressurser klubber har lagt i spillerutvikling siden det er kun et fåtall spillere som slår gjennom profesjonelt. En mulig praktisk løsning kan være å gi alle egenutviklede spillere en regnskapsmessig verdi fastsatt av NFF etter spilleren har gjennomført et visst antall kamper for et lag i de to øverste divisjonene. På samme måte kan kjøpte spillere eid mer enn fem år tilordnes en generell verdi fastsatt av NFF. Slike tiltak vil medføre at klubber som har verdifulle ressurser får reflektert dette i egenkapitalen. En slik ordning vil på den andre siden kreve sikringstiltak mot eventuell manipulasjon for å oppnå en kunstig høy egenkapital. En alternativ metode vil bli presentert i neste avsnitt.

Det er en del svakheter ved å benytte seg av en historisk kostpris modell. Avskrivningene som beregnes ut i fra historisk kost, reflekterer ikke hva det vil koste å gjenanskaffe en

⁸ Vedlegg 1 – Eiendeler for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen.

tilsvarende eiendel. Eiendeler i et historisk kost-regnskap blir ikke inflasjonsjustert (Kristoffersen, 2008). Verdiene i regnskapet representerer dermed ikke dagens verdier. I slike tilfeller har verdibaserte modeller et fortrinn, men det er en kjent sak at det er problematisk å fastsette virkelig verdi på eiendeler. Fordelen med bruk av historisk kost er at verdiene kan bekreftes ved å studere transaksjonen som fant sted ved anskaffelse. Man får da et mer objektivt regnskap. Det vil alltid eksistere en konflikt mellom brukernes ønske om aktuell og relevant informasjon og kravet til pålitelig og objektiv informasjon, hvor transaksjonsbasert og verdibasert modell representerer ytterpunktene. Transaksjonsbasert modell har sin styrke i pålitelig og objektiv informasjon, mens verdibasert modell gjenspeiler aktuell og relevant informasjon.

4.3.1 Alternative metoder for verddivurdering av fotballspillere

Tidligere i kapittelet omtalte vi at virkelig verdi kan fastsettes som salgsprisen mellom to uavhengige aktører. Hvis det derimot ikke forekommer en transaksjon er det mer problematisk å fastslå hva som er virkelig verdi på en fotballspiller. Det er av interesse å vite virkelig verdi på fotballspillere ved vurdering av potensielle spilleroverganger, fotballklubbens egenkapital og ved salg av kommersielle fotballklubber.

Tunaru et al. (2005) har skrevet artikkelen *An option pricing framework for valuation of football players*. De utleder et rammeverk for å fastsette virkelig verdi på profesjonelle fotballspillere. De benytter kvantitative målemetoder sammen med finansiell modeller og stokastiske kalkulasjoner for å fastsette virkelig verdi på fotballspillere. Vi vil ikke gå i detalj på det teoretiske med selve verdsettelsen, men gi et innblikk i grunnlaget til rammeverket.

Fotballspillernes prestasjoner på fotballbanen blir kartlagt i *The Carling Opta database* og poeng tildeles for skudd, pasninger, mål et cetera (Tunaru, 2009).⁹ Poengene etter hver kamp summeres til en *Opta game score (OGS)*. *Opta performance index score (OPIS)* er glidende gjennomsnitt for de seks siste *OGS*. For å transformere OPIS om til virkelig verdi, må man konkretisere hva et OGS poeng er verdt. Verdien av et poeng fastsettes av klubbens omsetning delt på lagets samlede antall OPIS poeng.

$$X = \frac{T}{S} \quad Y = N \times X$$

⁹ The Carling Opta database: The official player performance statisticians to the Premier League

T= Klubbens omsetning S= Lagets samlede OPIS poeng X= Verdi ett OGS
 Y= Virkelig verdi spiller N= Spiller OPIS

Dette innebærer at virkelig verdi på en fotballspiller vil variere avhengig av hvilken klubb som vurderer spilleren, siden X er utledet av T og S som er klubbspesifikke. I tillegg vil spillerens verdi være dynamisk på grunn av sammenkoblingen med N. Modellen tar hensyn til skader ved å benytte seg av en tapsfunksjon.

$$\text{Tapsfunksjon skader} = \lambda \times k \times Y$$

λ = Sannsynlighet for skade k = konstant parameter for reduksjon i Y

Sannsynlighet for skade er spillerspesifikk, parametre som alder og skadehistorikk er med på å avgjøre størrelse på λ .

Teoretisk sett er dette en veldig interessant måte å kunne verdsette de viktigste eiendelene i fotballnæringen, men man er avhengig av en database på lik linje med *The Carling Opta database* for å kunne benytte seg av rammeverket. Det eksisterer per dags dato ingen database med et slikt omfang for det norske ligasystemet.

Et problem med en slik metode er i hvilken grad historiske prestasjoner gir en god indikasjon på fremtidige prestasjoner. Det metoden i realiteten gjør er å verdsette spillere basert på historisk informasjon angående spillerens prestasjoner og klubbens inntekter. Gode historiske prestasjoner er ingen garanti for suksess i fremtiden. Virkelig verdi til en spiller skal representere fremtidig økonomisk verdi som kan tilknyttes den aktuelle spilleren. Dermed vil en slik verdsettelse bare være korrekt hvis historiske prestasjoner sammenfaller med fremtidige prestasjoner, noe som ikke kan antas å være gjeldende for alle tilfeller.

Relevansen av en slik verdsettelsesmetode er høy siden den i teorien skal estimere virkelig verdi på fotballspilleren basert på prestasjoner. Dog anser vi påliteligheten til metoden å være sviktende, som følge av problematikken ved å benytte historisk data til å predikere fremtidige prestasjoner. Verdsettelse basert på historisk data benyttes oftest i tilfeller hvor verdsettelsesobjektet er i *steady state*, dette er ikke nødvendigvis tilfellet for fotballspillere.¹⁰

¹⁰ Steady state: Objektet utvikler seg stabilt og befinner seg i stabile omgivelser.

Norske regnskapsregler ville ikke tillatt en slik modell, siden reglene bygger på en transaksjonsbasert historisk kost-modell. Klubber som rapporterer etter IFRS kan muligens benytte lignende metoder i fremtiden, siden IFRS tillater bruk av virkelig verdi på blant annet investeringseiendommer og biologiske eiendeler.

5. Bedriftsøkonomisk teori

For å kunne måle og evaluere en bedrifts økonomiske posisjon benyttes ofte økonomiske nøkkeltall. Regnskapsanalyse omfatter bruk av enkle matematiske teknikker for å få en forståelse av underliggende økonomiske forhold i bedriften (Knivsflå, 2011d). I motsetning til økonomisk rapportering er ikke regnskapsanalyse regulert av lovverk. I hovedsak kan regnskapsanalyser benyttes som beslutningsgrunnlag eller til kontroll og forvaltning.

5.1 Forholdstallsanalyse

En regnskapsanalyse består i hovedsak av nøkkeltall som er satt i forhold til en annen tallstørrelse (forholdstall). Forholdstall gir et bedre mål enn absolutte tallstørrelser og er hendig å benytte når ulike selskaper sammenlignes. Eksempelvis om SK Brann og Sogndal Fotball har like stor egenkapital vil egenkapitalandelen variere på grunn av ulik total kapital. På denne måten kan en absolutt størrelse gi et feilaktig inntrykk av klubbens soliditet. Selv om forholdstall er å foretrekke poengterer Soffer og Soffer (2003) noen svakheter, blant annet effekten av ulik regnskapspraksis og påvirkning av enkelthendelser. Svakheteene gjør det utfordrende å sammenligne forholdstall mellom ulike bedrifter og før/etter endringer i omgivelser. I tillegg er sammenligning av forholdstall mellom ulike bransjer problematisk, ettersom det eksisterer ulike bransjestandarder.

En forholdstallsanalyse skal avdekke bedriftens lønnsomhet og soliditet. Lønnsomhets- og soliditetsanalyse danner grunnlaget for en kredittrating som kan fastslå kredittverdigheten til bedriften, dvs. hva sannsynligheten er for at selskapet kan gå konkurs. Eksempelvis benyttes følgende forholdstall for å foreta en syntetisk rating (Knivsflå, 2011e):¹¹

- Likviditetsgrad 1
- Rentedekningsgrad
- Egenkapitalprosent
- Netto driftsrentabilitet

¹¹ Syntetisk rating: Simulert rating for bedrifter som ikke er vurdert av profesjonelle ratingbyråer. Profesjonelle ratingbyråer som Standards and Poor's, Moody's and Fitchrating foretar kredittvurderinger på store internasjonale børsnoterte foretak samt stater. (Knivsflå, 2011e)

Likviditetsgrad 1 og rentedekningsgrad skal måle kortsiktig risiko (likviditetsrisiko) i selskapet. Egenkapitalprosent og netto driftsrentabilitet skal måle henholdsvis langsiktig risiko (soliditet) og lønnsomhet. Ettersom norske fotballklubber ikke mottar kredittrating fra ratingbyråer på samme måte som store børsnoterte selskaper vil vi ta for oss de nevnte forholdstallene som inngår i syntetisk rating, samt andre nøkkeltall som kan benyttes.

5.1.1 Kortsiktig risiko

En likviditetsanalyse har som formål å undersøke i hvilken grad et selskap har likvide midler til å dekke kortsiktige forpliktelser (Knivsflå, 2011f).

Likviditetsgrad 1 og 2

Bedriftens likviditet kan analyseres ved å se på forholdstall som likviditetsgrad 1 og 2.

$$\text{Likviditetsgrad 1} = (\text{Omløpsmidler} / \text{Kortsiktig gjeld})$$

Likviditetsgrad 1 gjenspeiler bedriftens evne til å dekke kortsiktige gjeldskrav.

$$\text{Likviditetsgrad 2} = (\text{Omløpsmidler} - \text{varelager}) / \text{Kortsiktig gjeld}$$

Likviditetsgrad 2 måler de mest likvide omløpsmidlenes evne til å dekke kortsiktig gjeld.

Tradisjonelt har man benyttet en tommelfingerregel om at likviditetsgrad 1 skal være minst to og likviditetsgrad 2 skal være minst én (Tellefsen og Langli, 2005). Disse tommelfingerreglene må benyttes med varsomhet som følge av at de stammer fra en tidsepoke hvor blant annet transport og varehandel var mer tidkrevende og kapitalbindende. Permanente omløpsmidler bør finansieres med langsiktig kapital, derfor bør likviditetsgrad 1 på et generelt grunnlag være større enn én. Optimale og overkommelige likviditetsgrader kan variere avhengig av hvilken næring selskapet befinner seg i. Det anbefalte er derfor å benytte bransjegjennomsnittet, slik at sammenligningsgrunnlaget blir mer presist.

Rentedekningsgrad

Rentedekningsgrad benyttes for å analysere bedriftens kortsiktige konkurserisiko. Rentedekningsgrad viser hvor mange ganger netto resultat fra drift kan dekke netto finanskostnad.

$$\text{Rentedekningsgrad} = \text{Netto resultat før netto finanskostnad} / \text{Netto finanskostnad}$$

Rentedekningsgraden påpeker i hvilken grad resultatet fra driften kan dekke påløpte rentekostnader. Median rentedekningsgrad på Oslo Børs var i perioden 1999-2010, 1,977 (Knivsflå, 2011e, foil 36). Et bransjegjennomsnitt fra ”sunne” aktører i egen bransje vil gi et bedre sammenligningsgrunnlag for analyseobjektet. ”Sunne” aktører er bedrifter som over tid, ved hjelp av gode økonomiske resultater, har vist at de klarer å betjene sine gjeldsforpliktelser og dermed ikke havnet i økonomisk unåde blant bedriftens samarbeidspartnere.

Arbeidskapitalprosent

Arbeidskapital er et annet mål som benyttes for å måle likviditeten til en bedrift. Ifølge Nordea Bank (Nordea, 2012) er arbeidskapital et mål på et selskaps effektivitet og kortsiktige finansielle styrke.

$$\text{Arbeidskapital} = \text{Omløpsmidler} - \text{Kortsiktig gjeld}$$

Et minimumskrav er at arbeidskapitalen skal være positiv. Positiv arbeidskapital viser at bedriften har tilstrekkelig omløpsmidler for å dekke løpende kortsiktige krav. Høy arbeidskapital tilsier at omløpsmidler er finansiert med langsiktig kapital, noe som gir bedriften bedre muligheter til å håndtere likviditetskriser (Tellefsen og Langli, 2005). På den andre siden kan for stor arbeidskapital indikere at bedriften ikke driver effektivt, da det antyder at en større del av omløpsmidlene er finansiert med langsiktig kapital (rentebærende gjeld). For stor arbeidskapital kan også antyde overdreven kapitalbinding i kundefordringer og varelager, som innebærer ineffektiv drift. Negativ arbeidskapital indikerer at selskapet har anstrengt likviditet, siden kortsiktig gjeld overstiger tilgjengelige likvider.

Forholdstallet som anvendes for arbeidskapital er arbeidskapitalprosent.

$$\text{Arbeidskapitalprosent} = \text{Arbeidskapital} / \text{Omsetning}$$

Arbeidskapitalprosent måler arbeidskapital i forhold til salgsinntekter. Arbeidskapitalprosent gjør det lettere å sammenligne kapitalbinding hos ulike bransjeaktører. Kravet til arbeidskapitalprosent er avhengig av hvilken bransje selskapet operer i, men bør være positiv (Tellefsen og Langli, 2005).

5.1.2 Langsiktig risiko

Langsiktig risiko for en bedrift kan vurderes gjennom en soliditetsanalyse. Soliditetsanalysen skal i hovedsak kartlegge om bedriften har økonomiske ressurser til å kunne håndtere fremtidige tap (Knivsflå, 2011e).

Egenkapitalandel

Bedrifter dekker underskudd gjennom å redusere bokført egenkapital. Egenkapitalens andel av totale eiendeler er et nøkkeltall som kan gi en god indikasjon på selskapet soliditet.

$$\text{Egenkapitalandel} = \text{Egenkapital} / \text{Totale eiendeler}$$

Prosentatsen viser hvor stor andel av eiendelene som er finansiert med egenkapital. I perioden 1993 – 2010 var median egenkapitalandel på Oslo Børs 38,8% (Knivsflå, 2011e, foil 58).

Gjeldsgrad

Gjeldsgrad gjenspeiler hvor mye gjeldsfinansiering en bedrift har i forhold til egenkapital. En gjeldsgrad på én innebærer at selskapet har en like stor andel av gjeld og egenkapital. Et selskap er mer solid desto lavere gjeldsgraden er.

$$\text{Gjeldsgrad} = \text{Sum gjeld} / \text{Sum egenkapital}$$

I ekstremtilfeller kan gjeldsgraden være null, noe som tilsier at bedriften i sin helhet er finansiert med egenkapital og således ikke innehar konkursrisiko.

5.1.3 Lønnsomhet

Lønnsomhetsanalyser skal avdekke om en bedrift tjener penger på driften. Det vanligste er å benytte seg av rentabilitetsmodeller. Rentabilitet er prosentvis avkastning på anvendt kapital.

Egenkapitalrentabilitet og total Kapitalrentabilitet

De to mest tradisjonelle rentabilitetsstørrelsene i grunnleggende bedriftsøkonomisk teori er egenkapitalrentabilitet (EKR) og total Kapitalrentabilitet (TR).

$$\text{EKR} = \text{Ordinært resultat før skatt} / ((\text{Egenkapital IB} + \text{Egenkapital UB}) / 2)$$

$$\text{TR} = (\text{Ordinært resultat før skatt} + \text{finanskostnader}) / ((\text{Eiendeler IB} + \text{Eiendeler UB}) / 2)$$

Egenkapitalrentabilitet og totalkapitalrentabilitet måler avkastning på henholdsvis egenkapital og totale eiendeler til selskapet. Kapitalstørrelsene som anvendes er et gjennomsnitt av balansen i starten av perioden (IB: inngående balanse) og balansen i slutten av perioden (UB: utgående balanse). Avkastningen må vurderes opp mot et egnet avkastningskrav for å vurdere om lønnsomheten til bedriften er tilfredsstillende.¹² Egenkapitalrentabilitet fokuserer på lønnsomheten til bedriftens investorer, mens totalkapitalrentabilitet viser lønnsomheten til bedriften som helhet. Totalkapitalrentabilitet kan dekomponeres inn i to forholdstall, resultatgrad¹³ og kapitalens omløpshastighet¹⁴.

$$\text{TR} = \text{Resultatgrad} \times \text{Kapitalens omløpshastighet}$$

Resultatgrad viser hvor stor andel driftsresultatet utgjør av omsetningen, noe som antyder hvilke marginer bedriften gjennomsnittlig oppnår.

Netto driftsrentabilitet

Netto driftsrentabilitet blir benyttet under en syntetisk rating som ble definert i innledningen av kapitlet.

$$\text{Nettodriftsrentabilitet} = \text{Netto driftsresultat} / \text{Netto driftskapital}$$

Netto driftsrentabilitet isolerer driften og viser avkastning på bedriftens driftsmidler (Knivsflå, 2011g). Denne rentabilitetsstørrelsen har den egenskapen at man får en spesifisert lønnsomhetsanalyse av selskapets drift. I tillegg kan netto driftsrentabilitet dekomponeres på

¹² Et avkastningskrav fastsettes på bakgrunn av bedriftens finansieringsstruktur, bedriftsspesifikk risiko og markedsrisiko. En teoretisk modell for å fastsette egenkapitalens avkastningskrav er kapitalverdimodellen (CAPM). CAPM forutsetter at investor er veldiversifisert og innkalkulerer risikofri rente (rf) samt bedriftens systematiske risiko (Beta) knyttet til markedets risikopremie (MRP). $\text{CAPM} = \text{rf} + \text{Beta} * \text{MRP}$. *Weighted average cost of capital* (WACC) benyttes for avkastningskrav til totalkapitalen. WACC beregnes ved å finne andel av egenkapital og gjeld av totalkapitalen. Egenkapital og gjeld har som oftest ulike avkastningskrav og disse multipliseres med andelen av hhv. egenkapital og gjeld. $\text{WACC} = (\text{EK}/\text{TK}) * \text{ekk} + (\text{G}/\text{TK}) * \text{gk}$.

¹³ Resultatgrad = Driftsresultat/Omsetning

¹⁴ Kapitalens omløpshastighet = Omsetning/((Eiendeler IB + Eiendeler UB)/2)

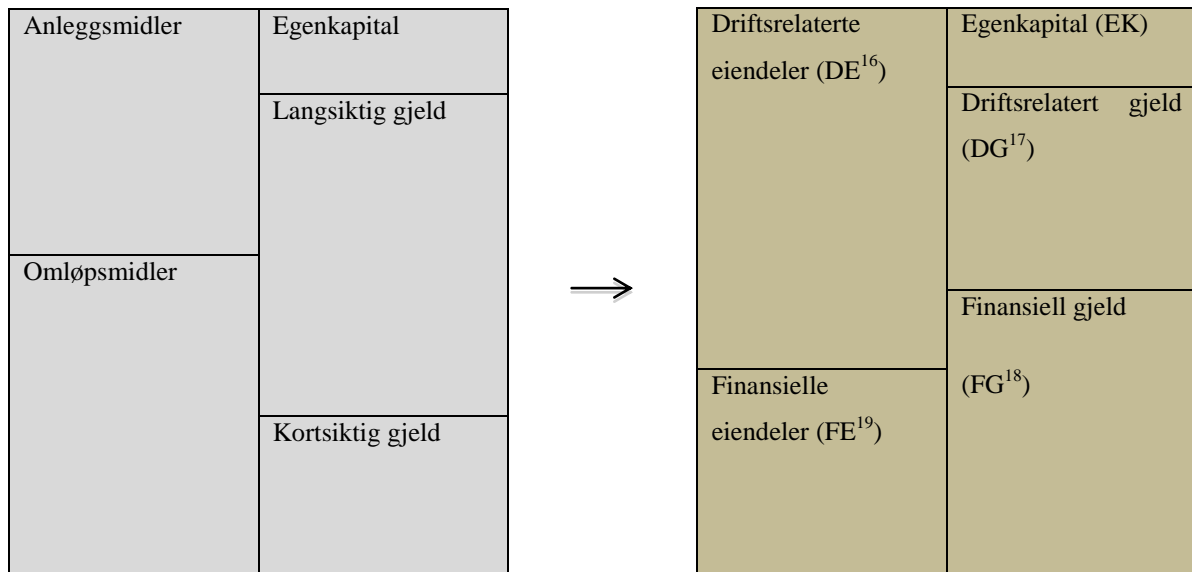
samme måte som total kapitalrentabilitet. Netto driftskapital blir beregnet ved at man foretar en omgruppering av balansen, noe neste avsnitt vil omhandle.

5.2 Normalisering og omgruppering

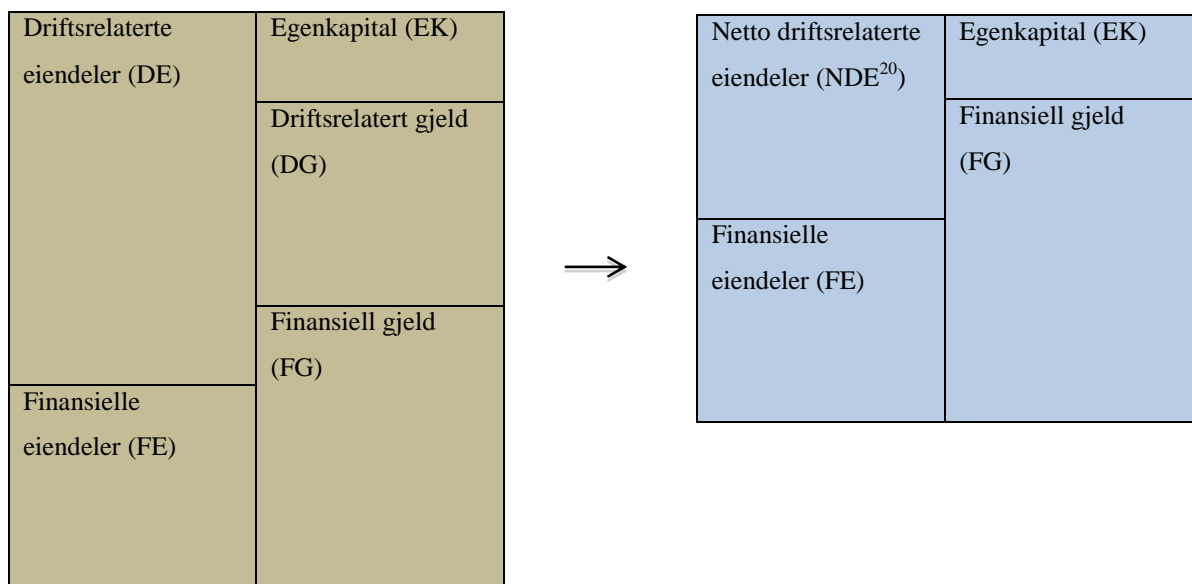
Analyseformålet kan være fra et kreditorperspektiv, investorperspektiv eller begge deler. Regnskapsoppstillingen etter norske (GRS) og internasjonale (IFRS) standarder er i hovedsak mest kreditororienterte (Knivsflå, 2011d, foil 5). Egenkapitalinvestorer er i større grad enn kreditorer interessert i den underliggende driften og hvilken avkastning man kan oppnå på innskutt egenkapital. Kreditorer er på lik linje med investorer også interessert i å undersøke den økonomiske bærekraftigheten til den normale driften til selskapet.

Det argumenteres (Knivsflå, 2011h) for at det burde foretas en normalisering og omgruppering av resultat- og balanseoppstillingen slik at den blir både kreditor- og investororientert. En slik omgruppering vil gi et sterkere fokus på den normale verdiskapningen fra drift og synliggjøre årsakene til verdiskapningen. Dette kan bidra til å få bedre forståelse av bedriftens underliggende økonomiske forhold. Justeringer som kan forekomme under normalisering av resultatregnskapet er endring/fjerning av unormale poster i resultatoppstillingen.¹⁵ I balansen omgrupperes eiendeler og gjeld slik at man får en konsentrert driftskapital (netto driftskapital). Hvordan en balanse omgrupperes fra en rapportert oppstilling via sysselsatt kapital til netto drifts kapital balanse vises steg for steg under (Knivsflå, 2011h):

¹⁵ Unormale eller transitoriske poster: ”ein- eller fågongspostar som berre verkar inn på ein eller eit fåtal periodar – og som såleis er lite relevant for framtida, dvs. budsjettering og framskriving.” (Knivsflå, 2011d, foil 44)



Figur 5 – Steg 1. Fra rapportert balanse (kreditororientert) til investororientert balanse



Figur 6 – Steg 2. Fra investororientert balanse til sysselsatt balanse

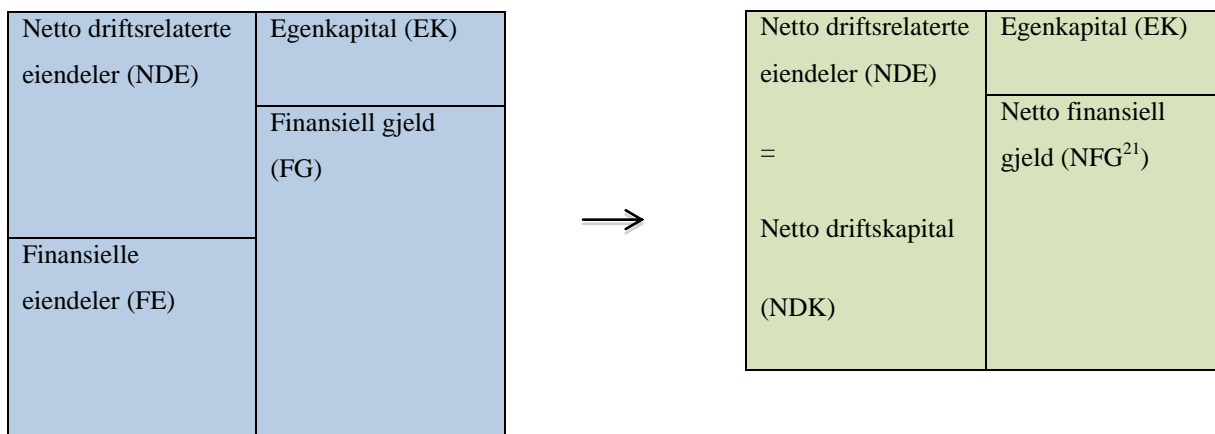
¹⁶ Driftsrelaterte eiendeler (DE) = Driftsrelaterte anleggsmidler + Driftsrelaterte omløpsmidler

¹⁷ Driftsrelatert gjeld (DG) = Langsiktig driftsrelatert gjeld + Kortsiktig driftsrelatert gjeld

¹⁸ Finansiell gjeld (FG) = Langsiktig finansiell gjeld + Kortsiktig finansiell gjeld

¹⁹ Finansielle eiendeler (FE) = Finansielle anleggsmidler + Finansielle omløpsmidler

²⁰ Netto driftsrelaterte eiendeler (NDE) = Driftsrelaterte eiendeler – Driftsrelatert gjeld



Figur 7 – Steg 3. Fra sysselsatt balanse til netto driftskapital

I det første steget (figur 5) omgrupperes eiendeler og gjeld til driftsrelaterte og finansielle aktiva. Eksempelvis blir langsiktig og kortsiktig gjeld som ikke er rentebærende klassifisert som driftsrelatert gjeld ettersom dette er ”gratis” kreditt som er knyttet til driften. På samme måte blir anleggsmidler og omløpsmidler reklassifisert til finansielle eiendeler hvis de ikke benyttes i selve driften.

I steg nummer to (figur 6) omgrupperes balansen til en sysselsatt balanse. Sysselsatt balanse fremstiller den kapitalen som er innskutt i selskapet av både eiere og långivere. Driftsrelatert gjeld forflyttes over til venstre side i balansen og gir oss netto driftsrelaterte eiendeler.

Hovedformålet med omgrupperingen er å isolere netto driftskapital, derfor flyttes finansielle eiendeler over til høyre side i balansen i det tredje steget (figur 7) slik at man får netto finansiell gjeld. Den opprinnelig rapporterte balanseoppstillingen har da blitt omgruppert til en netto driftsrelatert balanse som gjenspeiler hvor mye netto driftsmidler et selskap har og hvordan de er finansiert.

Normalisering og omgruppering vil gi et bedre analysegrunnlag og øke sannsynligheten for at korrekte driftsrelaterte trender og tilfeller avdekkes. Statoil og Kimberly-Clark Company ble av Dyrnes og Pettersen (2012) benyttet som eksempler for å argumentere for behovet av justerte og normaliserte resultater. Begge disse selskapene forklarer i sine rapporter at enkelte størrelser i regnskapet kan inneholde engangseffekter eller ekstraordinære poster som

²¹ Netto finansiell gjeld (NFG) = Finansiell gjeld – Finansielle eiendeler

ikke nødvendigvis reflekterer underliggende drift. Derfor er det nyttig å foreta enkelte justeringer som normaliserer rapportert regnskapsinformasjon.

5.3 Problemer ved målstyring ved hjelp av økonomiske nøkkeltall

Økonomisk styring internt i bedrifter gjøres nesten alltid ved bruk målbare tallstørrelser. Selskaper deles ofte inn ulike divisjoner med eget resultatansvar, noe som skal gi alle avdelinger og ledd i organisasjonen insentiver og målsettinger (Bergstrand, 2009). Tydelige målsetninger kan gi ansatte i selskapet insentiver til å prestere bedre og bidra til at driften og lønnsomheten forbedres. Budsjetter blir ofte benyttet som mål for bedrifter, men i stor grad ser man også at økonomiske nøkkeltall blir anvendt. Egenkapitalrentabilitet (EKR) og totalkapitalrentabilitet (TR) er typiske nøkkeltall som benyttes.

Anvendelse av EKR og TR er dog ikke problemfritt. På bakgrunn av at egenkapital og totalkapital som benyttes i beregningene er bokførte verdier kan disse gi et upresist bilde av lønnsomheten (Bergstrand, 2009). Benyttelse av bokførte verdier kan hindre reinvestering, siden reinvestering vil øke balansen. På den måten vil dagens prestasjoner blir dårligere, målt ved eksempelvis EKR, selv om reinvesteringen på lang sikt er lønnsom.

Bokførte verdier i regnskapet kan ofte være lavere enn reell virkelig verdi. Eiendeler kan være avskrevet til null, og andre eiendeler, eksempelvis immaterielle eiendeler, er ikke nødvendigvis bokført i regnskapet. Av den grunn kan ofte rentabilitetsstørrelser, om man ikke foretar justeringer, vise en høyere rentabilitet enn hva som er tilfellet.

Problemstillingen knyttet til vurdering av kapitalstørrelser vil også påvirke nøkkeltall, spesielt egenkapitalandel. Virkelig verdi av gjeld avviker lite i forhold til bokført verdi, derfor vil det oppstå utfordringer ved vurdering av egenkapitalandel. Problemene oppstår som følge av blant annet målefeil, presentert i kapittel 4.1.3. Verdivurdering av eiendeler til bokført verdi kan avvike i varierende grad i forhold til virkelig verdi, noe som kan resultere i feil egenkapital størrelse. Egenkapitalandel er derfor et måletall man ikke kan være helt fortrolig med, om det benyttes på selskaper hvor det vanskelig å fastslå virkelig verdi på eiendelene.

6. Regnskapsanalyse

I løpet av 2000-tallet har fotballklubbene i Norge og Europa utviklet seg i form av økonomisk vekst og økt kommersialisering. Flere medieplattformer har blant annet bidratt til et større inntektsgrunnlag for norske og europeiske fotballklubber. Medieavtalen til Norsk Toppfotball (Nettavisen, 21.8.2007) som ble forhandlet frem av Rune Hauge i 2005 gjorde at det ble mer penger i omløp i norsk fotball. Europeisk fotball opplevde i perioden 2006-10 en økning i omsetning på 41,6% noe som tilsvarer en økning på 3 756 millioner euro eller ca. 30 milliarder norske kroner (UEFA, 2011b).²² På bakgrunn av endringer i rammevilkårene til norsk fotball ønsker vi i dette kapittelet å se nærmere på den økonomiske utviklingen i norsk Tippeliga i perioden 2006-10. Denne vil ved flere anledninger sammenlignes med den økonomiske utviklingen i europeisk fotball.²³

I analysen vil vi først presentere utviklingen i resultatmålene. Deretter utredes årsaker og sammenhenger, med spesielt fokus på inntekts- og kostnadskilder og finansieringsstruktur. Videre ser vi på effekten av spilleroverganger, vurderer eksistensen av trampolineøkonomi og ser nærmere på *Winner takes it all*-prinsippet. Avslutningsvis presenteres en kort oppsummering som danner grunnlag for videre drøfting av det finansielle oppfølgingssystemet til Norges Fotballforbund.

6.1 Analyseperiode og utvalg

Analyseperioden strekker seg fra 2006 til 2010. Et ideelt utgangspunkt hadde vært å ha en betydelig lengre analyseperiode. Opprinnelig ønsket vi å bygge videre på analysearbeidet til Solum og Ohr (2001), *Tippeligaen økonomiske nøkkeltall-2000*. Dette lot seg dessverre ikke gjennomføre på grunn av manglende tilgjengelighet på regnskapsdata. Gjennom vårt samarbeid med Norges Fotballforbund (NFF) har vi fått tilgang til regnskapstall i perioden 2006-11H.²⁴

²² Omregnet fra 3 756 millioner euro med kurs 8,0068 (Snitt kurs 2010 fra Norges Bank)

²³ Sammenligningstall er hentet fra UEFA benchmarking report 2010, og representerer 665 (90%) klubber fra toppligaene i Europa. Norske klubber inngår også i denne rapporten, men utgjør ikke en vesentlig andel av utvalget (UEFA, 2011b).

²⁴ 2011H – i vårt datagrunnlag har vi kun interimregnskap fra 2011

I denne perioden har det totalt vært 22 klubber innom Tippeligaen. Som følge av at vi kun besitter interimregnskapet for 2011 vil regnskapsanalysen vår basere seg på tall fra 2006-10. Gjennom kontakt med de respektive Tippeligaklubbene har vi innhentet fullmakt til innsyn i regnskapsdata fra 17 av 22 klubber og disse utgjør vårt utvalg i analysen.

Alle de 17 klubbene har deltatt i Tippeligaen i minst én sesong, og én eller flere av klubbene har kun vært innom Tippeligaen i ett år. Dette gjør at antall klubber i analyseutvalget varierer fra år til år. For å gjøre tallene i perioden sammenlignbare har vi valgt å beregne gjennomsnittstørrelser for Tippeligaen hvert enkelt regnskapsår. Beregningene baseres på antall klubber i utvalget som spilte i Tippeligaen det inneværende året. Dette innebærer at analysene utføres på aggregert nivå hvor ikke annet er oppgitt. Vi benytter gjennomsnittsklubben i Tippeligaen som et mål for Tippeligaen som helhet. Der hvor det refereres til "Tippeligaen" i tabeller og figurer benyttes tall for gjennomsnittsklubben hvis ikke annet er nevnt.

Eksempelvis beregnes omsetningen til gjennomsnittsklubben i Tippeligaen i år X på følgende måte:

$$\text{Omsetning år } X = \frac{\text{Samlet omsetning år } X \text{ for Tippeligaklubber i vårt utvalg}}{\text{Antall Tippeligaklubber i vårt utvalg i år } X}$$

Prosentvisandel klubber som inngår i utvalget varierer i hvert enkelt år i perioden. I det året med lavest oppslutning er 69% av Tippeligaklubbene representert, i motsetning til perioden med størst oppslutning hvor 81% av klubbene representert. I analyseperioden som helhet utgjør datagrunnlaget vårt 74% av Tippeligaen.

Med bakgrunn i vår avtale med Norges Fotballforbund er datagrunnlaget anonymisert og det vil ikke være mulig å knytte enkelttall mot enkeltklubber. Vi utgir heller ikke hvilke klubber som inngår i vårt utvalg. Det er nødvendig å presisere at Rosenborg Ballklubb ikke inngår i tallmaterialet. Rosenborg Ballklubb har hatt en unik økonomisk posisjon i norsk fotball, og fraværet sørger for at potensielle ekstremverdier i analysegrunnlaget uteblir. I tillegg kan de andre klubbene som ikke inngår i datasettet anses å være gjennomsnittsklubber i Tippeligaen. Derfor kan tallene anses å være mer normalisert og forenlig med driften til en "vanlig" norsk Tippeligaklubb.

6.1.1 Datagrunnlaget

Regnskapsdata innhentet fra Norges Fotballforbund, som benyttes i analysen, er i hovedsak benyttet som rapportering og styringsverktøy for klubbene, dermed kan vårt datagrunnlag betegnes som sekundærdata (Gripsrud et al., 2005). Andre typer sekundærdata som benyttes i våre analyser er nøkkeltall utarbeidet av UEFA og andre statistikker på eksempelvis overganger og antall utenlandske spillere i Tippeligaen.

I hovedsak benyttes kvantitative data ettersom vi utfører kvantitative analyser. Det vil dog være hensiktsmessig å benytte kvalitativ data for å underbygge våre påstander ved enkelttilfeller.

I analysearbeid er kvaliteten på datagrunnlaget viktig for kvaliteten på resultatet. To begreper benyttes for å avgjøre kvaliteten på datagrunnlaget, reliabilitet og validitet (Gripsrud et al., 2005).

Reliabilitet er til hvilken grad man kan stole på datagrunnlaget og resultatene som fremkommer av analysen. På bakgrunn av at vårt datagrunnlag er regnskapstall som er godkjent av eksterne revisorer er det rimelig å anta at vårt datagrunnlag har høy reliabilitet. Ved høy reliabilitet vil datagrunnlaget være det samme om man foretar en ny innsamling.

Validitet omhandler på den andre side dataens gyldighet og hvor godt egnet det er til analyseformålet. I regnskapsanalysen har regnskapstall høy validitet, ettersom det er regnskapstall som bør benyttes for å utføre en regnskapsanalyse. Derfor er spørsmålet hvor vidt regnskapstallene gjenspeiler den underliggende økonomiske situasjonen til fotballklubber. Vi antar at dette er tilfellet ettersom regnskapene er godkjent av revisor.

Ved vurdering av FOS kan validiteten diskuteres, da regnskapsdata ikke nødvendigvis er det beste grunnlag for å avgjøre om FOS har hatt en innvirkning på den økonomiske utviklingen i Tippeligaen. Her kunne andre metoder som eksempelvis spørreundersøkelser og dybdeintervjuer, som kartlegger klubbenes oppfatning av FOS, hatt høy validitet.

Vi mener at vårt datagrunnlag har tilfredsstillende høy reliabilitet og validitet for analyseformålet.

6.2 Resultatregnskapet

6.2.1 Årsresultat

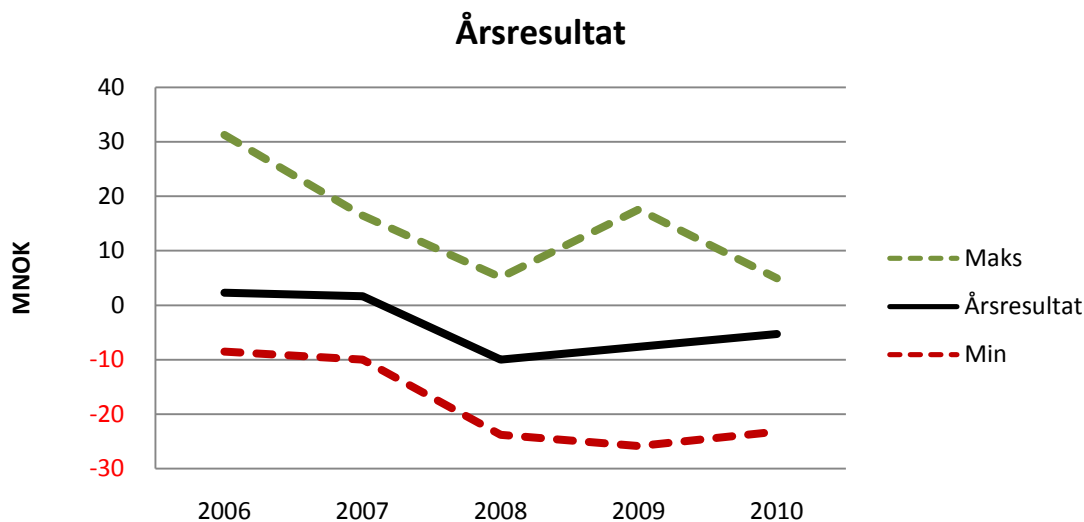
Tabell 2 presenterer nøkkeltall for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen i perioden 2006-10.

	2006	2007	2008	2009	2010
Driftsinntekter	69 229 153	92 925 107	101 702 280	99 263 872	78 940 854
Driftskostnader	73 062 038	95 540 171	108 575 896	108 049 251	83 488 460
Driftsresultat	-3 832 885	-2 615 064	-6 873 615	-8 785 379	-4 547 606
Finansnetto	-1 557 471	-1 166 336	-4 419 122	-2 141 862	-1 230 916
Salg anleggsmidler	6 704 256	8 022 136	-213 327	2 236 511	-7 102
Ekstraordinære poster	41 480	-245 812	437 181	385 024	188 846
Skatt	941 616	-2 355 156	1 065 573	670 553	285 019
Årsresultat	2 296 996	1 639 768	-10 003 309	-7 635 153	-5 311 759
Andel klubber med positivt driftsresultat	27 %	50 %	30 %	18 %	46 %
Andel klubber med positivt årsresultat	36 %	40 %	10 %	18 %	31 %

Tabell 2 – Regnskapstall, Tippeligaen, 2006-10

I analyseperioden har man i de to første årene positivt årsresultat og de tre påfølgende negative årsresultat. I 2008, som kan klassifiseres som toppåret basert på omsetning, har man det største underskuddet i analyseperioden. Vi nevnte innledningsvis i oppgaven at norsk fotball historisk sett har opplevd fenomenet trampolineøkonomi og således kan kategoriseres som en syklisk bransje. Basert på årsresultatene begynner nedgangen i 2008, samme år opplever Tippeligaen periodens største underskudd. Antageligvis har man drevet for optimistisk, og inntektene har ikke klart å dekke det kostnadsnivået man har lagt seg på. I perioden 2006-08 har man en synkende trend. Trenden snudde i 2009, og man har de to siste årene vist en stigende trend gjennom redusert underskudd kontra tidligere år. Svingningene kan antyde at det forekommer innslag av trampolineøkonomi i Tippeligaen.

Tar man for seg andel av klubber som rapporterer positivt årsresultat ser man at det maksimalt er 40% av utvalget som rapporterer positivt årsresultat. Med andre ord minimum 60% av klubbene rapporterer underskudd i analyseperioden. Man ser også her en antydning til at man hadde et for positivt syn i 2007 til hvordan utviklingen fremover ville være, og at man i siste del av analyseperioden kan vise til en mer positiv utvikling.



Figur 8 – Utvikling årsresultat, Tippeligaen, 2006-10

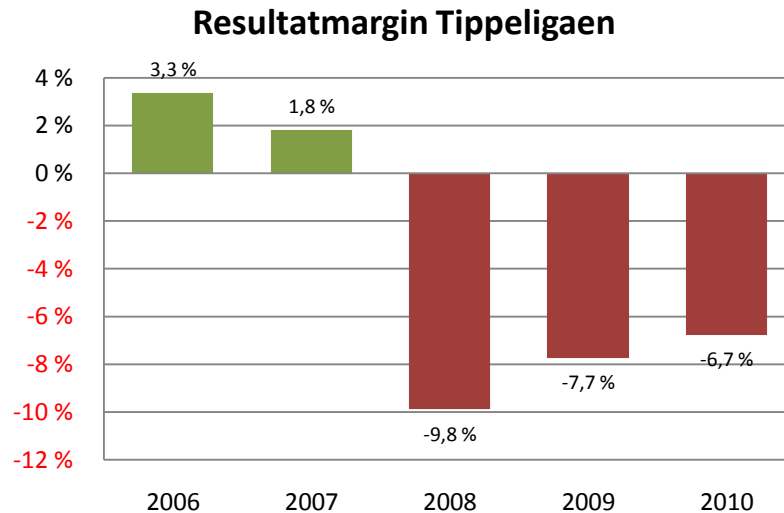
Figur 8 gir en grafisk fremstilling av hvordan utviklingen og spredningen i utvalget har vært i perioden. De stiplede grafene rundt årsresultat viser hvordan årsresultatet har utviklet seg for klubbene med størst og lavest årsresultat de ulike årene. Man ser at maksklubbene rapporterer overskudd og befinner seg i en synkende trend. Det er dog en oppgang i 2009, men dette kan komme av enkelthendelser og vil bli analysert senere i kapittelet. Gjennom hele perioden er det minst en klubb som rapporterer overskudd. I tillegg er avviket mellom maks- og minimumsklubbene betydelig og disse observasjonene kan muligens knyttes til fenomenet *Winner takes it all*. Totalt sett ser man at hele utvalget av fotballklubber har blitt påvirket av den negative utviklingen fra 2006-2008, da både gjennomsnitt og spredningsmålets ytterpunkter har hatt negativ utvikling. En positiv observasjon er at når den negative trenden snur i slutten av analyseperioden, så omfatter det hele utvalget, også det laveste spredningsmålet.

Sammenligning med Europa

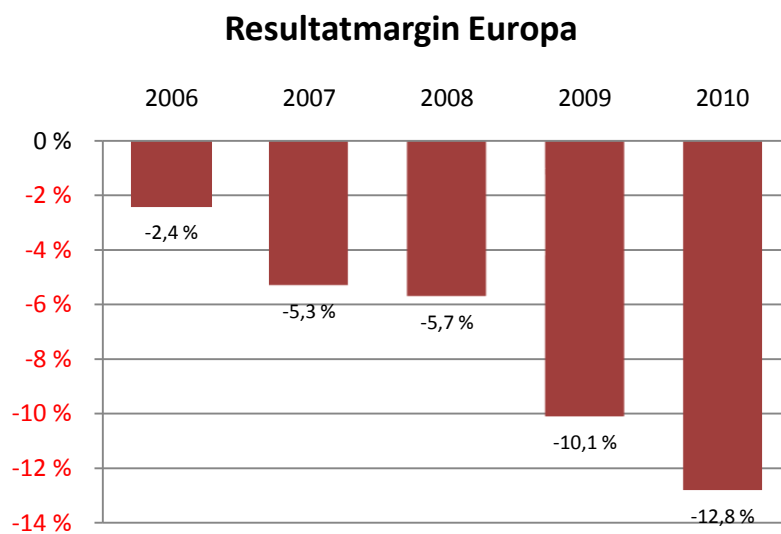
Figur 9 og 10 under viser utviklingen på resultatmarginen til henholdsvis Tippeligaen og Europa (UEFA, 2011b).²⁵ Europa har i hele perioden hatt et underskudd og viser en synkende trend, i motsetning til Tippeligaen som nådde bunnpunktet i 2008. Forskjellen mellom Tippeligaen og Europa kan komme av hvilke typer inntekter og kostnader som dominerer. Vi vil gjennomføre en mer detaljert analyse av dette senere i kapittelet. På et

²⁵Resultatmargin = Årsresultat/Omsetning

generelt grunnlag kan man si at europeiske klubber har større utfordringer enn hva Tippeligaen opplever, ettersom man har større underskudd og en stabil negativ trendutvikling i Europa



Figur 9 – Resultatmargin, Tippeligaen, 2006-10

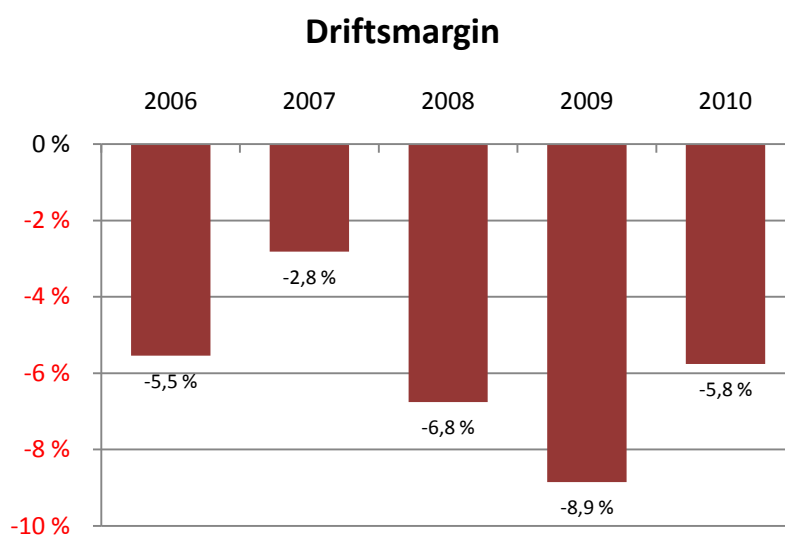


Figur 10 – Resultatmargin, Europa, 2006-10

6.2.2 Driftsresultat

I teoridelen utledet vi hvordan regnskap bør være normalisert for å avdekke de underliggende økonomiske forholdene til en bedrift. Dette gjelder også fotballklubber. I vårt

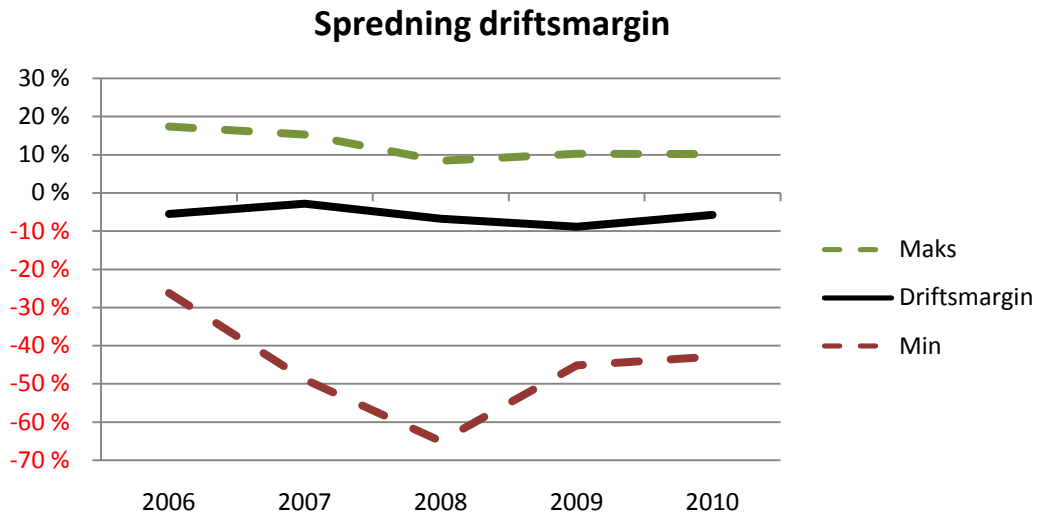
datamateriell har vi ikke tilgang til noter slik at vi kan foreta en standard normalisering, som for eksempel å skille ut det som kan klassifiseres som enkelthendelser og unormale poster. Man kommer noe nærmere en normalisering ved å se på driftsresultatet. I vår analyse vil dette i hovedsak bety at man skiller ut netto finansposter, salg av anleggsmidler, og ekstraordinære poster. Vi har også valgt å utelate skatter fra driftsresultatet (brutto) i videre analyse i dette avsnittet siden regnskapsposten skatter må antas å være sterkt påvirket av de overnevnte postene. Således vil ikke den underliggende økonomiske situasjonen belyses bedre om det benyttes netto fremfor brutto driftsresultat.



Figur 11 – Driftsmargin, Tippeligaen, 2006-10

Figur 11 viser at det i analyseperioden har vært en gjennomgående negativ driftsmargin sett hele utvalget under ett.²⁶ Tabell 2 som ble presentert innledningsvis i dette kapittelet viser at andel klubber som rapporterer positivt driftsresultat varierer mellom 18% (2009) og 50% (2007).

²⁶Driftsmargin = Driftsresultat/Omsetning



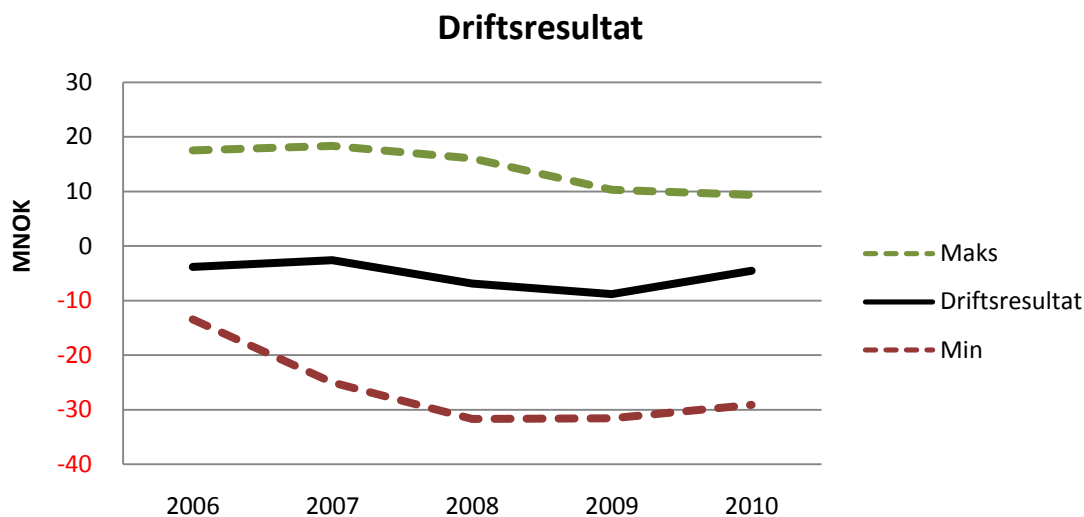
Figur 12 – Spredning driftsmargin, Tippeligaen, 2006-10

Av figur 12 fremkommer det at noen klubber klarer å opprettholde positivt driftsresultat gjennom hele perioden, det er dog viktig å merke seg at dette ikke nødvendigvis er de samme klubbene fra år til år. På motsatt side ser man tilfeller av klubber som rapporterer negativ driftsmargin, enkelte lavere enn -60% i 2008. Det er urovekkende når en bransje som helhet rapporterer negativt driftsresultat gjennom hele analyseperioden. Det vil si at for hver krone man omsetter så taper klubbene penger. For den dårligste stilte klubben i 2008 vil hver omsatte krone sammenfalle med en kostnad på 1,6 kroner.

At man i gode år med stigende inntekter, som i 2006-08, ikke klarer å prestere bedre økonomisk tyder på at det er underliggende forhold som påvirker klubbenes økonomiske situasjon (driftsresultat) i negativ retning. Vårt datamateriell har et for kort tidsperspektiv til å kunne stadfeste dette empirisk.

Blant de viktigste underliggende forholdene er sannsynligvis fenomenet av overdreven satsing innen fotballen, og at *Winner takes it all*-prinsippet medfører at man som regel risikerer å sitte igjen med et fåtall vinnere og en overvekt av tapere. Dette bidrar til at fotballen kan være en usunn bransje, som krever strengere kontroll for å kunne overleve på egne ben. Det er dette UEFA har satt fokus på de senere år ved innføring av *Financial Fair Play*.

Det faktum at årsresultatet har vært positivt i perioder med negativt driftsresultat er effekten av enkelthendelser som salg av anleggsmidler og ekstraordinære poster. Man kan ikke forvente at slike enkelthendelser skal redde fotballklubbene på lang sikt.



Figur 13 – Driftsresultat, Tippeligaen, 2006-10

Figur 13 viser spredningen i absolutte tall for Tippeligaklubbene i perioden 2006-2010. Grafen synliggjør omfanget av både det positive og negative driftsresultatene.

Under analysen av datamaterialet har vi regnet ut noen kvantitative tilleggsopplysninger. Vi avdekket at i tilfeller hvor klubbene rapporterte negativt driftsresultat presterte kun 31% av klubbene å vise til et positivt driftsresultat påfølgende år.²⁷ I tilfeller hvor en klubb opplevde nedrykk fra Tippeligaen endte 83,3% av klubbene opp med et forverret driftsresultat påfølgende år.

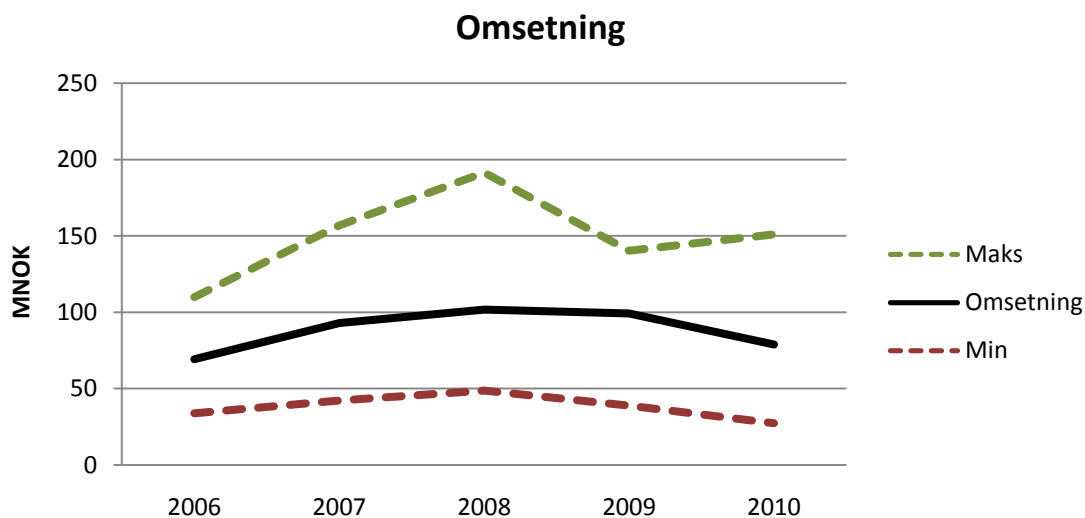
Basert på disse utregningene kan man antyde at det er tidkrevende og utfordrende prosess å snu en negativ økonomisk utvikling. I tillegg er det en økonomisk utfordring å rykke ned, siden inntekter og kostnader bortfaller i ulik grad ved et eventuelt nedrykk. Begge funnene vil bli utdypet i analysen av inntekts- og kostnadsutviklingen senere i oppgaven.

Til slutt kan man antyde at negativt driftsresultat er heller regelen enn unntaket i analyseperioden for fotballklubber i vårt utvalg.

²⁷Antall Tippeliga klubber med positivt driftsresultat gitt at T^{-1} er negativt.

6.2.3 Omsetning

Omsetningen i Tippeligaen har i perioden 2006-10 vært preget av oppgang og nedgang. Figur 14 viser at toppåret for Tippeligaens omsetning var 2008. I kjølvannet av finanskrisen som oppsto for fullt høsten 2008 ble klubbenes inntekter redusert. Fra toppåret 2008 til 2010 var det en nedgang i omsetning på 22%.



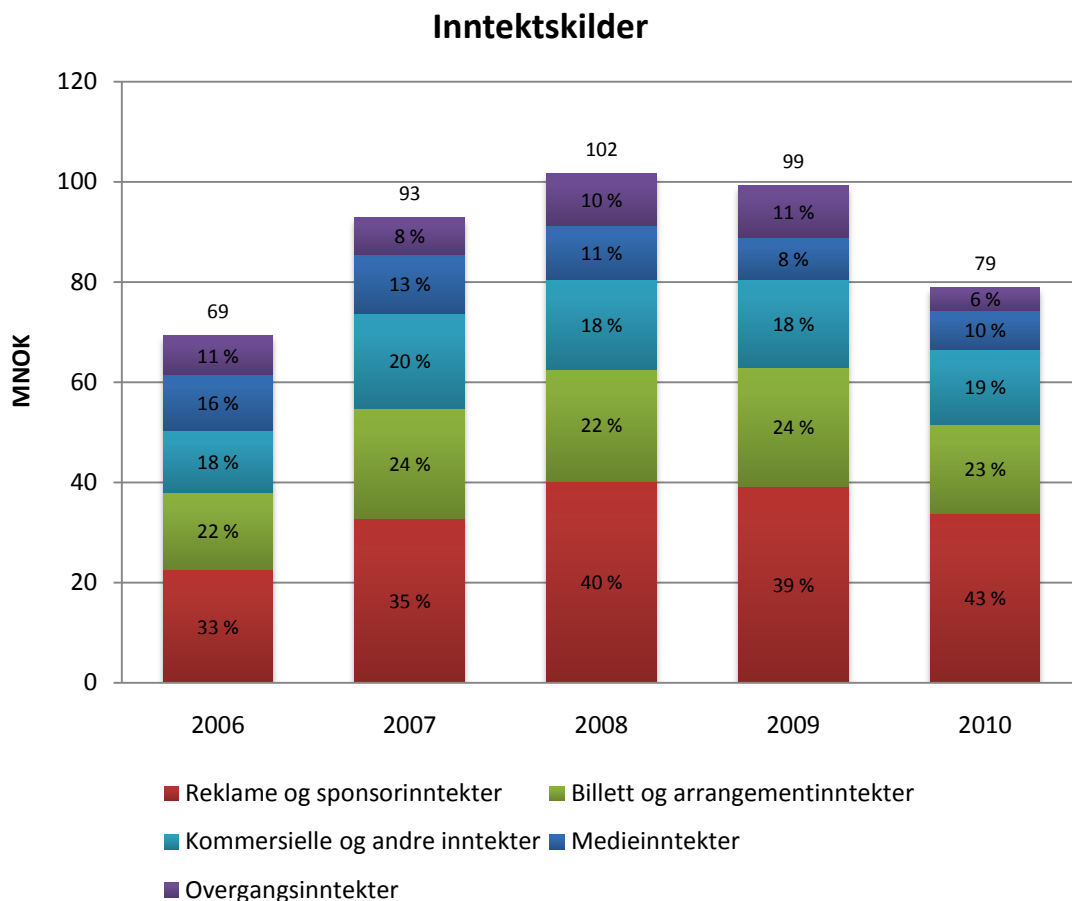
Figur 14 – Utvikling omsetning, Tippeligaen, 2006-10

Det bemerkes at klubber med høy omsetning ble hardt rammet av inntektsreduksjonen i 2008, hvor klubben med høyest omsetning falt med minst 51 millioner. Nedgangen tilsvarer en reduksjon i omsetning på 27%, til sammenligning falt bunnivået med 20%.

For å kunne fatte konklusjoner om hva som har vært de viktigste drivkreftene til utviklingen kan man se nærmere på fordelingen av inntektskildene.

Inntektskilder

Stolpediagrammet under, figur 15, spesifiserer fordelingen av inntektskildene til klubbene i utvalget.



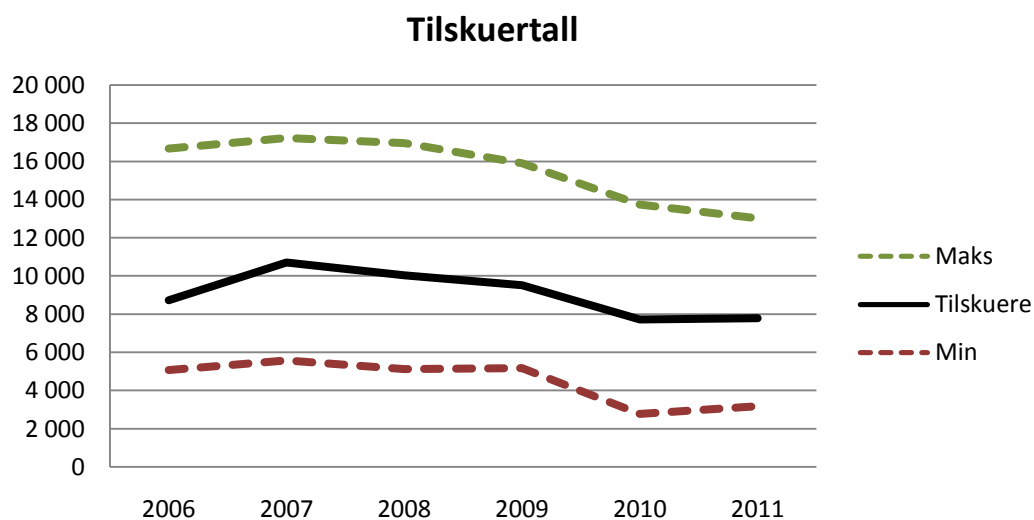
Figur 15 – Inntektskilder, Tippeligaen, 2006 - 2010

Av diagrammet kan man lese at reklame- og sponsorinntekter er Tippeligaens største inntektskilder. I løpet av 2006-10 har reklame- og sponsorinntekter utviklet seg til å bli en viktigere del av inntektene, med en økning fra 33% til 43%. Billett- og arrangementsinntekter har sammen med kommersielle og andre inntekter holdt seg stabil i mellom henholdsvis 22%-24% og 18%-20%.²⁸ Det er kun inntekter tilknyttet overganger og medieavtalen som utgjør en mindre andel av inntektene enn tidligere. Nedgang i overgangsinntekter kan skyldes at klubbene selger færre spillere, samtidig som redusert

²⁸Kommersielle og andre inntekter inkluderer: Medlemsinntekter, tilskudd, andre salgsmntekter, leieinntekter og andre inntekter.

betalingsvilje blant kjøpende klubber kan føre til en prisreduksjon på fotballspillere fra Tippeligaen.

Medieinntektene til klubbene har blitt redusert både relativt og absolutt. Dette er noe overraskende fordi medieavtalen som ble forhandlet frem i 2008 for perioden 2009-12 var av større omfang enn den foregående avtalen (Adresseavisen, 8.7.2008). Teoretisk vil man anta at en større medieavtale og økt tv-dekning av kampene vil bidra til økte medieinntekter for klubbene og eventuelt påvirke billett- og arrangementsinntekter i negativ retning. Våre funn viser derimot det motsatte, noe som er overraskende. En av årsakene kan være at analysen er påvirket av at man benytter et utvalg fremfor hele populasjonen. Således er ikke nødvendigvis topp tre lagene inkludert hvert enkelt år, og sportslige prestasjoner antas å være korrelert med blant annet medieinntekter, fordi en andel av medieinntekter fordeles etter sportslige prestasjoner. En grundigere analyse av dette fenomenet er presentert i kapittel 6.5, hvor vi også belyser de indirekte effektene av sportslig suksess.



Figur 16 – Tilskuertall, Tippeligaen, 2006-11

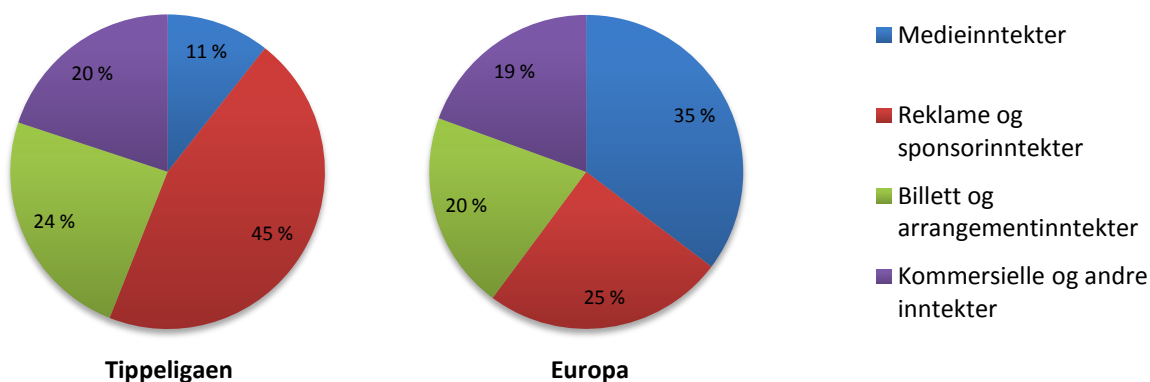
Figur 16 viser en nedgang i tilskuertall fra og med 2008-sesongen. Nedgangen kan skyldes økt tilbud av tv-kamper og dekning fra andre medier som for eksempel internett. Tross nedgangen i publikumstall har billett- og arrangementsinntektene utgjort en relativt stabil

andel av omsetning, men den absolutte nedgangen fra 2009 til 2010 er på om lag 5 millioner kroner.²⁹

Sammenligning med Europa

Tippeligaens omsetning avviker fra omsetningsutviklingen i europeisk fotball. Omsetningen for europeisk klubbefotball ekskludert overgangsinntekter har i motsetning til Tippeligaen en stabil vekst i gjennom hele perioden. Gjennomsnittlig årlig geometrisk vekst var 9,1% fra 2006 til 2010 (UEFA, 2011b). Ettersom UEFA ikke innlemmer overgangsinntekter i sine omsetningstall må omsetningen til norske fotballklubber justeres for overgangsinntekter for å være sammenlignbare i figur 17.

Inntektsfordeling Tippeligaen vs Europa



Figur 17 – Inntektsfordeling, Tippeligaen vs Europa, 2010

Store europeiske ligaer har stor innvirkning på inntektstallene til UEFA (UEFA, 2011b, s. 60). De fem største ligaene i Europa, utgjør 67% av den totale omsetningen til Europa.³⁰ De vesentligste forskjellene i inntektsfordelingen mellom norsk og europeiske klubber (figur 17) er medieinntekter og reklame- og sponsorinntekter. Norske klubber er i større grad avhengig av reklame- og sponsorinntekter enn klubbene i Europa. En av årsakene til det store avviket kan være ulik oppbygging av sponsoravtalene. I Norge har klubbene totalavtaler med utstyrleverandører, i dette inngår blant annet treningsutstyr, drakter og fotballscho. I store

²⁹Vedlegg 2 – Resultatregnskap for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen.

³⁰De fem største ligaene rangert etter omsetning: England, Tyskland, Spania, Italia og Frankrike. (UEFA, 2011b, s. 60)

deler av Europa inngår spillerne selv utstyrsavtaler, som gjelder spesielt fotballsko, noe som betyr at spillerne mottar individuelle sponsorinntekter. Derfor vil antageligvis inntektene fra utstyrsavtaler relativt være større for norske klubber, ettersom alle inntekter knyttet til utstyr tilfaller klubbene. Norske klubber avhengighet av midler fra utstyrsavtaler førte i 2011 til en konflikt mellom spillerne og klubbene (Aftenposten nett, 20.5.2011).

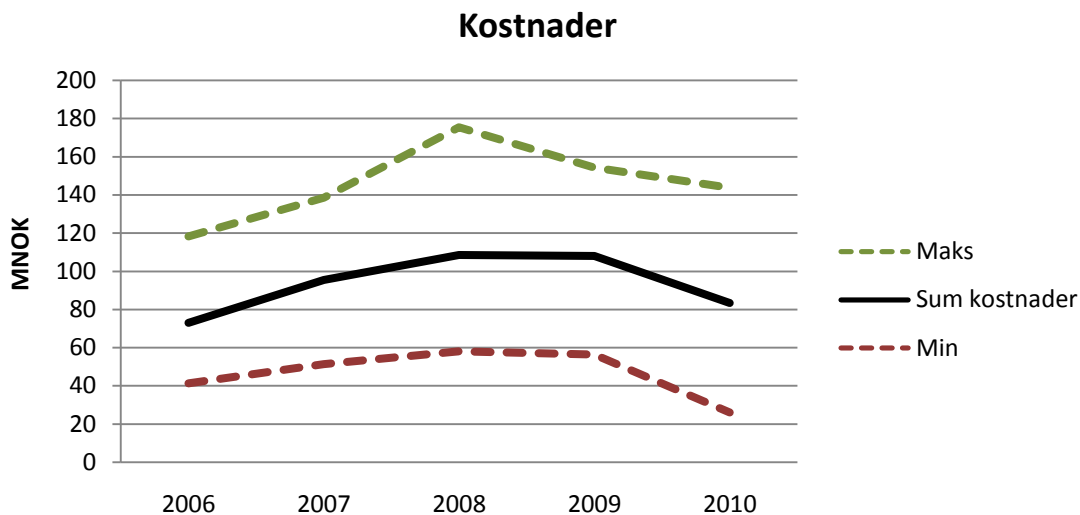
Medieinntektene utgjør en større andel for europeiske kontra norske klubber, med en andel på henholdsvis 35% og 11%. Avviket kan i hovedsak forklares med at store europeiske ligaer selger medieavtaler til mer enn bare sitt hjemland. De har et større underholdningsprodukt som blir kringkastet over hele verden. I tillegg er samtlige medieinntekter i forbindelse med kontinentale turneringer som UEFA Europa League og UEFA Champions League inkludert i Europas oversikt. Disse tilfaller normalt de største ligaene som følge av sportslige prestasjoner og Tippeligaen har ikke hevdet seg på det øverste nivået i disse turneringene de siste årene.

I motsetningen til de to nevnte inntektskildene avviker ikke den relative andelen av billett- og arrangementsinntekter og kommersielle og andre inntekter i stor grad mellom norsk og europeiske fotball.

6.2.4 Kostnader

Tippeligaen har måttet kutte kostnadene etter sviktende inntekter. Flere klubber har uttrykt at de har redusert den sportslige satsingen for i verste fall å unngå konkurs. Deriblant Brann som per desember 2011 har kuttet kostnader på mellom 50 og 60 millioner kroner siden 2009 (Bergens Tidende, 8.12.2011). Derfor kan man anta at utviklingen i kostnadsnivået korrelerer med utviklingen til Tippeligaklubbens inntekter.

Figur 18 viser nedgang i kostnadsnivået, før finanskostnader, ekstraordinære poster og skattekostnad, etter 2008 som følge av igangsatte sparetiltak.



Figur 18 – Kostnadsutvikling, Tippeligaen, 2006-10

Sammenligner man utviklingen i kostnads- og inntektsnivået, så samsvarer utviklingen til en viss grad (Tabell 3).

	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2006-08	2008-10	2006-10
Inntektsutvikling Tippeligaen	34,2 %	9,4 %	-2,4 %	-20,5 %	46,9 %	-22,4 %	14,0 %
Kostnadsutvikling Tippeligaen	30,8 %	13,6 %	-0,5 %	-22,7 %	48,6 %	-23,1 %	14,3 %
Differanse	3,4 %	-4,2 %	-1,9 %	2,2 %	-1,7 %	0,7 %	-0,3 %

Tabell 3 – Vekst/nedgang kostnader og inntekter, Tippeligaen, 2006-10

I løpet av hele perioden er det litt høyere vekst i kostnader enn inntekter. Det interessante er derimot hvordan kostnader ”lagger” i forhold til inntekter. I 2007 opplevde klubbene en sterk inntektsvekst, mens kostnadsnivået vokser 3,4 prosentpoeng mindre. Påfølgende år er derimot veksten i kostnader 4,2 prosentpoeng høyere enn veksten i inntekter. På samme måte er reduksjonen i kostnader mindre enn nedgangen i inntektene fra 2008-09. I 2010 ser man virkningen av kostnadskuttene og man får en større reduksjon i kostnader enn inntekter.

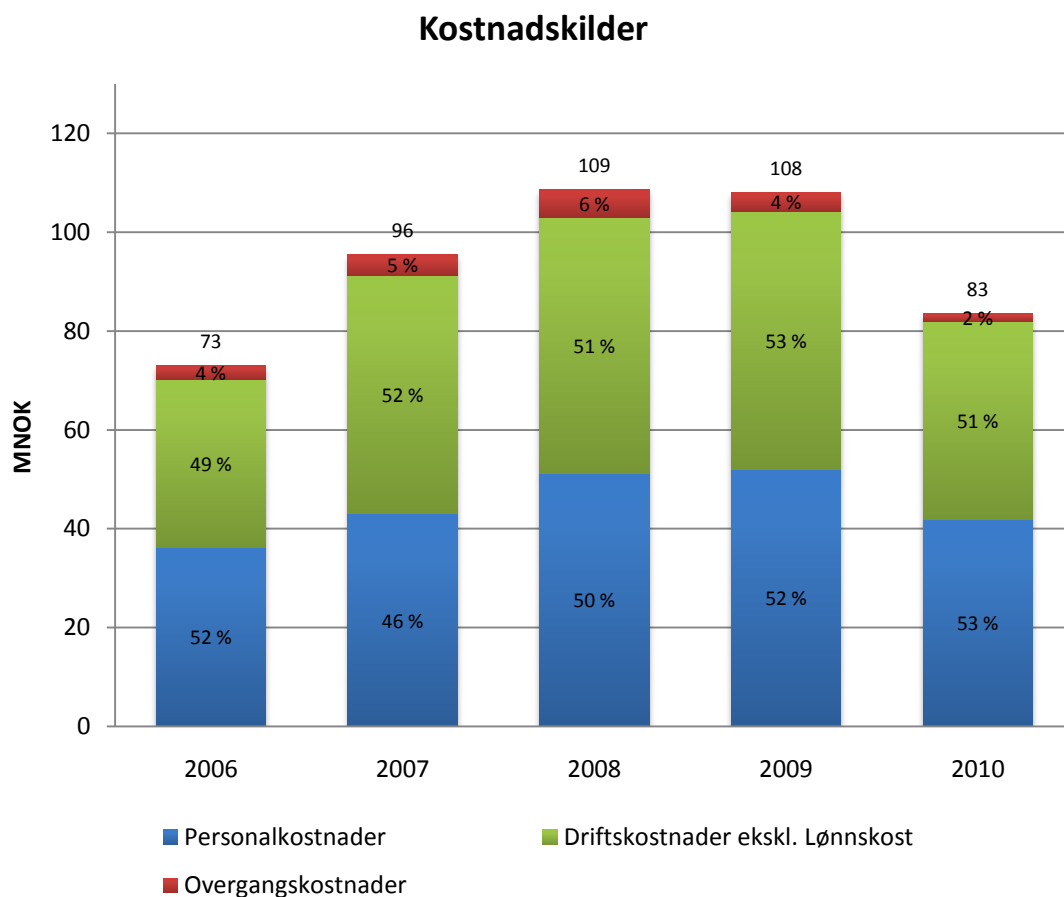
”Lagget” kan relateres til den nevnte trampolineøkonomien blant norske fotballklubber. Klubbene påtar seg større utgifter i gode tider i form av økt sportslig satsing og inngåelse av dyre spillerkontrakter. Derimot klarer ikke klubbene å avskaffe disse utgiftene like raskt som inntektene bortfaller. Høyesterett vedtok i 2012, i en sak mellom Notodden og to oppsagte spillere, at klubber ikke kan avskjedige spillere på grunn av endring i klubbens økonomiske

rammebetingelser som følge av nedrykk (Fædrelandsvennen nett, 3.2.2012). Dette synliggjør klubbens reelle problem med å kutte kostnader i samme takt som inntektene faller.

Tippeligaens kostnadsutvikling i perioden 2006-10 var 0,3 prosentpoeng høyere enn inntektsutviklingen. Til sammenligning hadde europeiske klubber 14 prosentpoeng høyere vekst i kostnader kontra inntekter.

Kostnadskilder

En analyse av klubbens kostnadskilder og hvordan disse har utviklet seg i perioden kan bidra til å få en bedre forståelse av hvilke kostnadskategorier som har mest innvirkning på kostnadsnivået.



Figur 19 – Kostnadskilder, Tippeligaen, 2006-10

Figur 19 viser kostnadsutviklingen blant de tre kategoriene; driftskostnader ekskl. lønnskostnader, overgangskostnader og personalkostnader.³¹ Procentsatsene i diagrammet viser kostnadens størrelse i forhold til omsetning inneværende år. Alle årene overstiger sum kostnader 100% av omsetning, noe som betyr negativt driftsresultat. Samlet over hele perioden har både driftskostnader og personalkostnader økt i absolutt og relativt nivå.³² Overgangskostnader var høyest i 2008 og utgjorde 6% av omsetningen, tilsvarende 5,6 millioner. Denne observasjonen sammenfaller godt med hypotesen om at fotballklubber satser og foretar større investeringer i gode tider. I 2010 utgjorde overgangskostnader bare 2% av omsetningen til klubbene, tilsvarende drøye 1,5 millioner.

Driftskostnader har relativt til omsetning holdt seg forholdsvis stabile gjennom perioden. Personalkostnader varierer i større grad gjennom perioden, selv om start- og sluttnivået er relativt like. Med unntak av det første året stiger personalkostnadenes relative andel hvert år, og er på sitt høyeste i 2010. Faktumet at andel personalkostnader er på sitt høyeste nivå det siste året underbygger påstanden om at det tar tid for klubbene å avskaffe lange kostbare avtaler. Et eksempel er Gylfi Einarsson som kom til SK Brann i 2008. I 2009 var han ifølge skattelistene den Brann-spilleren med høyest lønn til tross for at han fikk lite spilletid (Aftenposten nett, 20.10.2010). Det er viktig å påpeke at de publiserte skattelistene kan være påvirket av andre inntekter enn lønn fra arbeidsgiver. Fra ”toppåret”, 2008, har dog personalkostnader i absolutt verdi blitt redusert, men det kraftige kuttet kom først i 2010-sesongen.

Sammenligning av personalkostnader med Europa

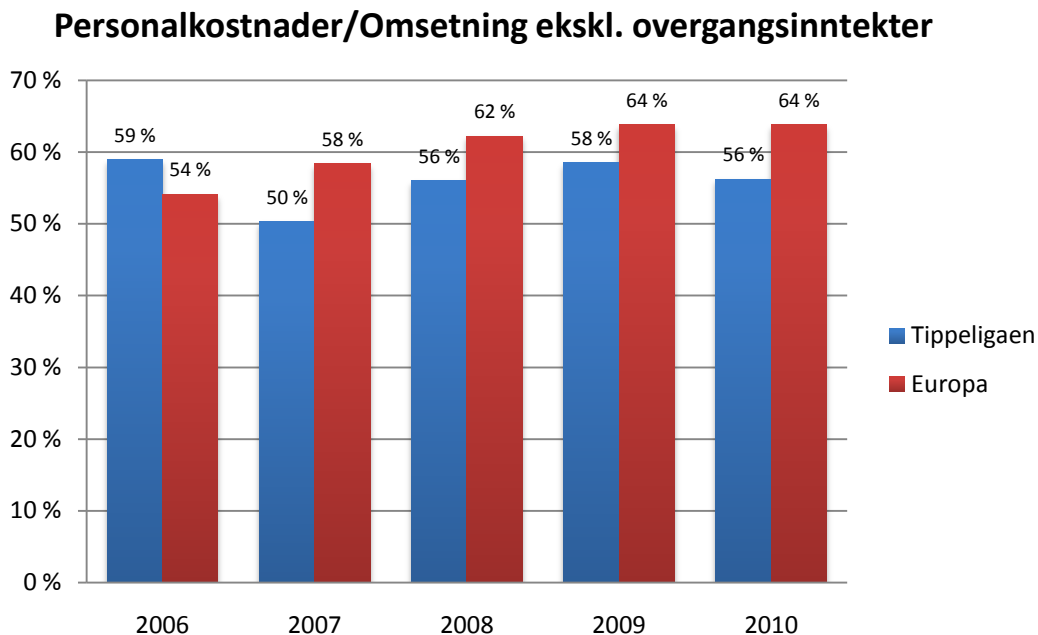
I perioden 2006-10 har europeiske klubbers personalkostnader i forhold til omsetning ekskludert overgangsinntekter hatt en gradvis vekst (figur 20).

³¹Driftskostnader ekskl. lønnskostnader inkluderer: Trening/materiell/kurs, nedskrivning/avskrivninger, administrasjonskostnader, egne arrangementskostnader, oppholdskostnader bortekamper, kostnader reklame/sponsor, bane og andre anlegg, salgskostnader og andre kostnader.

Overgangskostnader inkluderer: kjøp/leie spillere og andres andel kjøp /leie spillere spesifisert i resultatregnskap.

Personalkostnader inkluderer: Personalkostnader for spillere, trenere, medisinsk støtteapparat og administrasjon.

³²Vedlegg 2 – Resultatregnskap for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen.

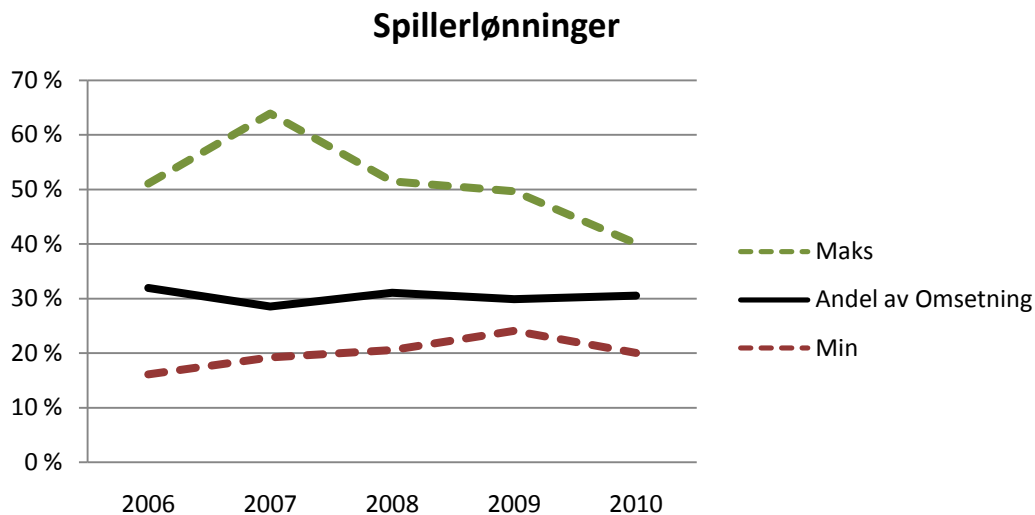


Figur 20 – Andel personalkostnader, Tippeligaen vs Europa, 2006-10

Europeiske klubber har gått fra en andel på 54% til 64% i løpet av fem år. Norske klubber har i motsetning til dette hatt en reduksjon. En av årsakene til avviket kan være rike eiere som investerer tungt og driver lønningene opp i de store europeiske ligaene. Eksempelvis har Manchester City historisk sett hatt en omsetning i midtsjiktet i Premier League, men er allikevel på topp når det kommer til spillerlønninger. Sir Alex Ferguson (Dagbladet, 6.5.2012) påpeker at rike eieres inntog skaper ringvirkninger blant andre klubber som følge av at de må heve lønnsnivået for å kunne konkurrere om de beste spillerne på overgangsmarkedet.

Spillerlønninger i Tippeligaen

I avsnittene over er personalkostnad inkludert støtteapparat og trenere blitt vurdert. Ser man nærmere på spillerlønningenes andel av omsetning (figur 21), så oppdager man at spillerlønningene har vært stabile rundt 30% av omsetning i perioden. Dette innebærer at absolutt lønnsnivå har endret seg i takt med omsetningen i perioden.



Figur 21 – Utvikling spillerlønninger, Tippeliga, 2006-10

Det er stor variasjonen mellom klubben med høyest andel spillerlønninger kontra klubben med lavest andel spillerlønninger. Trenden blant klubbene med høyest og lavest relative lønninger er at de beveger seg mot gjennomsnittet i Tippeligaen.

Målt i absolutt kroneverdi er det også stor spredning mellom klubbenes lønnskostnader. I 2010 har klubben med høyest spillerlønninger en kostnad på ca. 40 millioner kroner, mens klubben i motsatt ende av skalaen rapporterte lønnskostnader på ca. 11 millioner kroner.

Det absolute lønnsnivået for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen har økt fra 16 millioner (2000) til 24 millioner (2010) (Ohr og Solum, 2001).³³ På den andre siden utgjorde spillerlønninger i snitt 39% av omsetningen i 2000. Nedgangen fra 39% i 2000 til 30% i 2010 kan skyldes at inntektsbasen til klubbene har økt raskere enn lønnskostnadene. Klubbene har i løpet av det siste tiåret gått gjennom en profesjonaliseringsfase. Endringene har ført til at klubbene har påtatt seg andre utgifter, som eksempelvis større administrasjons- og markedsavdeling, slik at en mindre andel av omsetningen tilfaller spillerne i form av lønn.

En korrelasjonsanalyse basert på andel spillerlønninger og omsetning for Tippeligaklubbene i perioden 2006-10, viste en korrelasjonskoeffisient på -0,65. En tommelfingerregel for sterk samvariasjon tilsier at korrelasjonskoeffisienten skal være over/under +/- 0,5. En

³³ Omsetningstallene fra Ohr og Solum kan være konsolidert etter andre prinsipper enn nåværende konsolideringsprinsipp til Norges Fotballforbund fra 2004.

korrelasjonskoeffisient på $-0,65$ tilsier sterk samvariasjon og at klubber med høy omsetning har en lavere andel spillerlønninger i forhold til omsetning. Eksempelvis indikerer dette at klubber med lav omsetning må bruke en større andel av inntektene på spillerlønninger sammenlignet med klubber med større omsetning. Likeså kan man påstå at klubber med større omsetning er mer profesjonalisert med et større budsjett til andre utgifter, som for eksempel støtteapparat, administrasjon og treningsfasiliteter. Mindre klubber må dermed tenke nytt for å holde tritt med større klubber, blant annet har Sogndal Fotball bygget ett stadionanlegg som generer hoveddelen av omsetningen (20,1 av 56 millioner i 2011) utenom kampdag (Bergens Tidende, 16.5.2012). En alternativ anvendelse av VIP-losjene gjør at Sogndal Fotball kan leie ut undervisningsareal til Høgskulen i Sogn og Fjordane.

6.2.5 Driftsresultat justert for overgangsaktiviteter

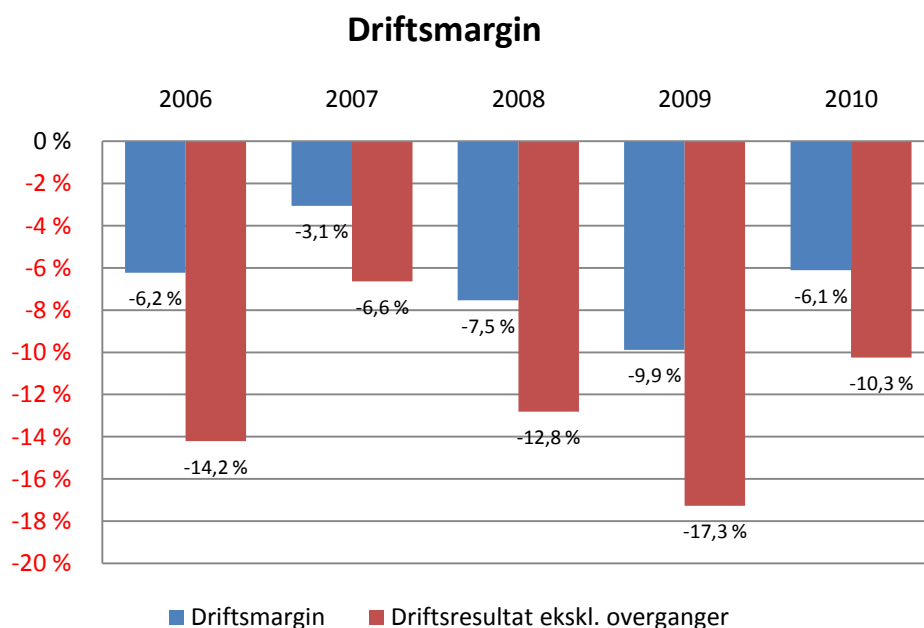
Datamaterialet som ble utlevert av Norges Fotballforbund inneholdt ikke noteopplysninger til regnskapene. Dette har medført at det ikke var mulig å utføre analyser på ønsket detaljnivå på enkelte punkter. Virkningen blir spesielt merkbar angående overgangsaktiviteter, siden regnskapene ikke spesifiserer avskrivinger, nedskrivinger og aktivering av spillerrettigheter. Definisjonen av overgangsaktiviteter er sentral. UEFA har i sine rapporter tatt med nedskrivinger av spillerrettigheter i sine beregninger angående overgangsaktiviteter. Vår analyse vil derfor ikke omhandle klubbens totale overgangssummer, men i hvilken grad overgangsaktiviteter påvirker regnskapet som er grunnlag for lisensbehandlingen.

Vi vil i dette avsnitte analysere i hvilken grad overgangsaktivitet påvirker regnskapet til Tippeligaklubbene i perioden 2006-10. Overgangsaktiviteten fastsettes i samsvar med innleverte regnskap i forbindelse med lisensbehandlingen.

	2006	2007	2008	2009	2010
Driftsinntekter	61 470 033	85 519 870	91 239 596	88 815 716	74 367 623
Driftskostnader	70 203 156	91 203 793	102 927 097	104 153 453	81 994 043
Driftsresultat ekskl. overganger	-8 733 123	-5 683 923	-11 687 501	-15 337 737	-7 626 420
Finansnetto	-1 557 471	-1 166 336	-4 419 122	-2 141 862	-1 230 916
Salg anleggsmidler	6 704 256	8 022 136	-213 327	2 236 511	-7 102
Ekstraordinære poster	41 480	-245 812	437 181	385 024	188 846
Netto overgangsaktiviteter	4 900 239	3 068 859	4 813 886	6 552 358	3 078 814
Skatt	941 616	-2 355 156	1 065 573	670 553	285 019
Årsresultat	2 296 996	1 639 768	-10 003 309	-7 635 153	-5 311 759
Andel klubber med positivt driftsresultat ekskl. overgangsaktiviteter	18 %	20 %	20 %	9 %	23 %
Andel klubber med positivt netto resultat fra overgangsaktiviteter	73 %	80 %	70 %	73 %	62 %
Andel klubber med positivt årsresultat	36 %	40 %	10 %	18 %	31 %

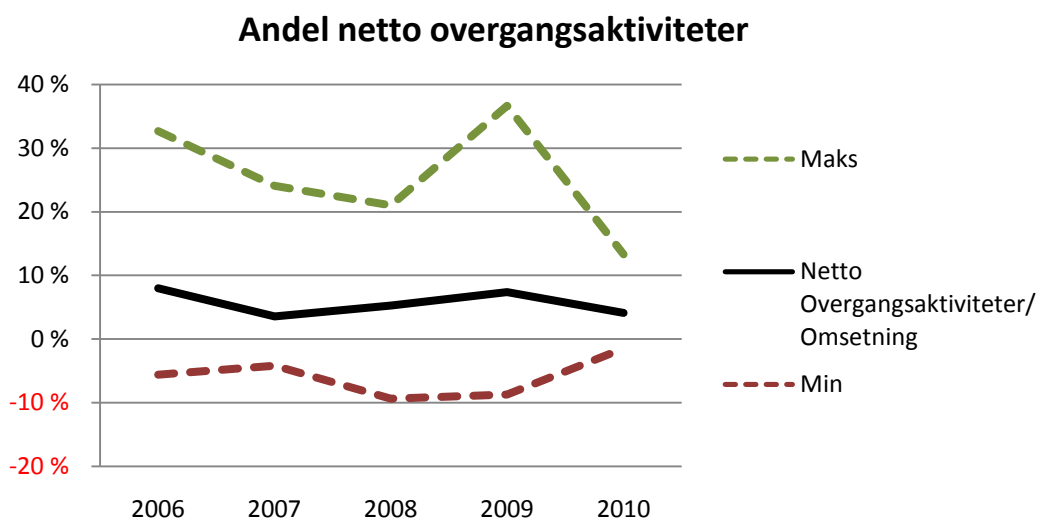
Tabell 4 – Regnskapstall ekskl. overgangsaktiviteter, Tippeligaen, 2006-10

Av tabell 4 fremkommer det at driftsresultat ekskl. overgangsaktiviteter er svakere enn hva som var tilfellet ved normalt driftsresultat. Dette skyldes at netto overgangsaktiviteter er utelukkende positivt gjennom hele perioden og således har bidratt til å bedre driftsresultatene. Mellom 62% og 80% av klubbene rapporterer positivt netto resultat fra overgangsaktiviteter gjennom hele perioden.



Figur 22 – Driftsmarginer, Tippeligaen, 2006-10

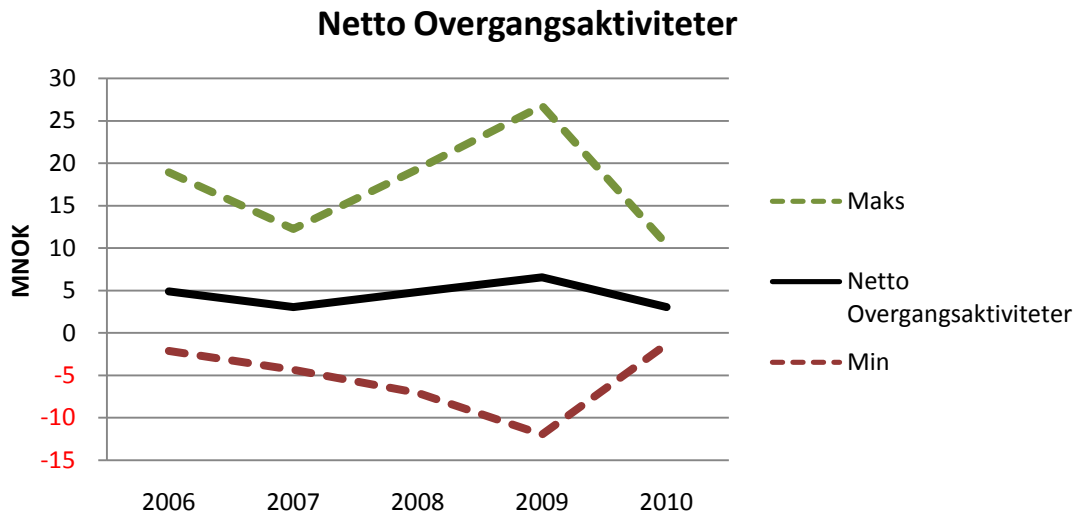
Figur 22 underbygger påstanden at overgangsaktiviteter har sterk positiv påvirkning på driftsresultatet til klubbene. Overgangsaktiviteter er således en sentral post for klubbene for å bringe balanse i regnskapet. Diskusjonen blir dermed i hvilken grad klubber på lang sikt kan forvente å tjene penger på overgangsmarkedet. Per 15. april 2012 er det 62 norske fotballspillere som oppholder seg i utenlandske ligaer.³⁴ Til sammenligning er det 106 utlendinger i Tippeligaen i 2012. Norsk fotball vil ikke kunne bedre sin overgangsbalanse med mindre spillere blir solgt til utlandet. Interne overganger mellom klubber i Norge er et nullsumspill for norsk fotball sett under ett, men ikke nødvendigvis for et utvalg, som her. For å kunne tjene penger på overganger er dermed norsk fotball avhengig av å produsere attraktive spillere som kan selges til utlandet.



Figur 23 – Andel netto overgangsaktiviteter av omsetning, Tippeligaen, 2006-10

Figur 23 viser hvordan overgangsaktiviteter har utviklet seg i Tippeligaen. Det er betydelig variasjon mellom klubbene, og enkelte klubber tjener gode penger på overganger i perioden. For Tippeligaen som helhet har perioden vært relativt stabil, dog har maksimumsklubbene en negativ trend med unntak av 2009 sesongen.

³⁴Nettside med oversikt over norske fotballspillere i utlandet: <http://www.hoelseth.com/noproff/noproff-presens.html>



Figur 24 – Netto overgangsaktiviteter, Tippeligaen, 2006-10

Figur 24 gir en presentasjon av de absolutte størrelsene i forbindelse med overgangsaktiviteter. Av grafen kan man antyde at det er stor volatilitet individuelt for klubbene, som følge av kjøp eller salg av profilerte spillere. I et tilfelle hvor overgangsinntekter utgjorde 23% av klubbens totale omsetning, kan størrelsen på overgangsinntektene skyldes én enkeltovergang. Som følge av oppgavens anonymitetskrav i henhold til utlevering av enkeltklubber kan vi ikke utdype effekten av enkeltoverganger nærmere.

Sammenligning med Europa

Tabell 5 gjengir UEFAs oversikt av treårig netto overgangsresultatets andel av omsetning i perioden 2008 til 2010 (UEFA, 2011b).

Land	Treårs netto overgangsresultat
Island, Sverige og Finland	10% til 20%
Norge	0% til -3%
Danmark	< -10%

Tabell 5 – Treårs netto overgangsresultat, de nordiske landene, 2008-10

Ifølge UEFA har Norge de tre siste årene vært omtrent i balanse når det kommer til det internasjonale overgangsmarkedet. Resultatet avviker fra analyser av vårt datamateriell. Årsaken ligger sannsynligvis i oppgavens forenkling når det kommer til definisjon av overgangsaktiviteter, og at analysegrunnlaget ikke inkluderer hele populasjonen.

Norge har gjort det noe dårligere enn sine nordiske naboer, med unntak av Danmark.

I oppgaven har vi ikke har mulighet til å fastslå om UEFAs statistikker for de siste tre årene i analyseperioden reflekterer standardsituasjonen angående overganger i Norge. Hvis Norge historisk sett har vært på nivå med Island, Sverige og Finland kan overgangsaktiviteter i perioden 2008-10 være med på å forklare deler av underskuddene i Tippeligaen i samme periode.

For å kunne avgjøre om man bør inkludere overgangsaktiviteter når man skal bedømme den underliggende økonomiske situasjonen i Tippeligaen, bør man ha en forståelse om hvilken påvirkning overgangsaktiviteter har hatt historisk og hva som kan forventes i fremtiden..

6.3 Balansen

6.3.1 Egenkapital

Egenkapital er balansens viktigste tall for å kunne vurdere langsiktig risiko. Mellom 2006 og 2010 har egenkapitalen til gjennomsnittsklubben i Tippeligaen gått ned med 59%.³⁵

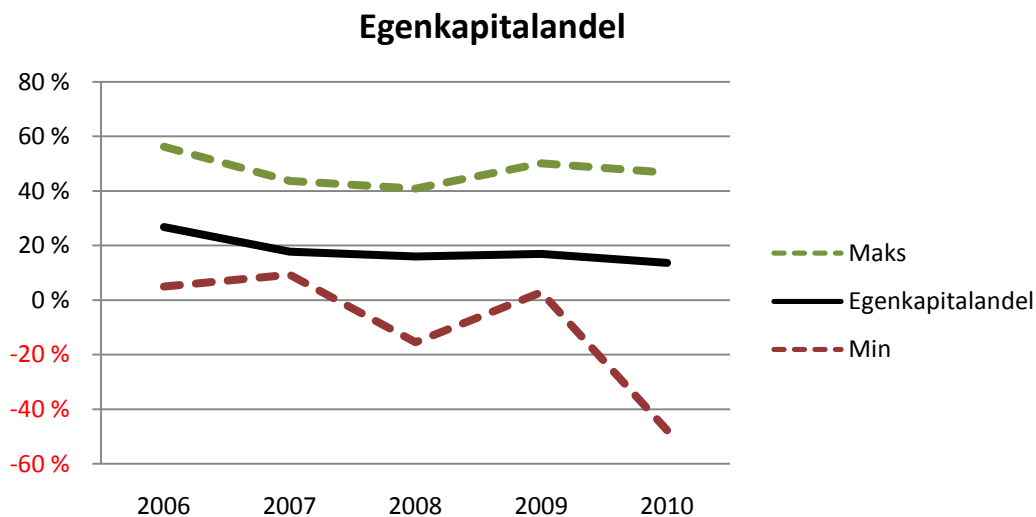
Tabell 6 viser utviklingen i andel klubber med negativ egenkapital. Lisensbestemmelsen til NFF tillater ikke negativ egenkapital ved behandling av lisenssøknader. Derfor er det urovekkende at 30,8% av klubbene i 2010 rapporterer negativ egenkapital. Til sammenligning hadde 36% av europeiske klubber negativ egenkapital i 2010 (UEFA, 2011b). For å kunne få beholde lisensen påfølgende år er Tippeligaklubbene pålagt å stille garantier som sikrer positiv egenkapital. Økningen av andel klubber i 2010 kan forklares av en treårig periode med negativt årsresultat for Tippeligaen sett under ett, som har tæret på egenkapitalen.

	2006	2007	2008	2009	2010
Andel klubber med negativ egenkapital	0,0 %	0,0 %	10,0 %	0,0 %	30,8 %

Tabell 6 – Andel klubber med negativ egenkapital, Tippeligaen, 2006-10

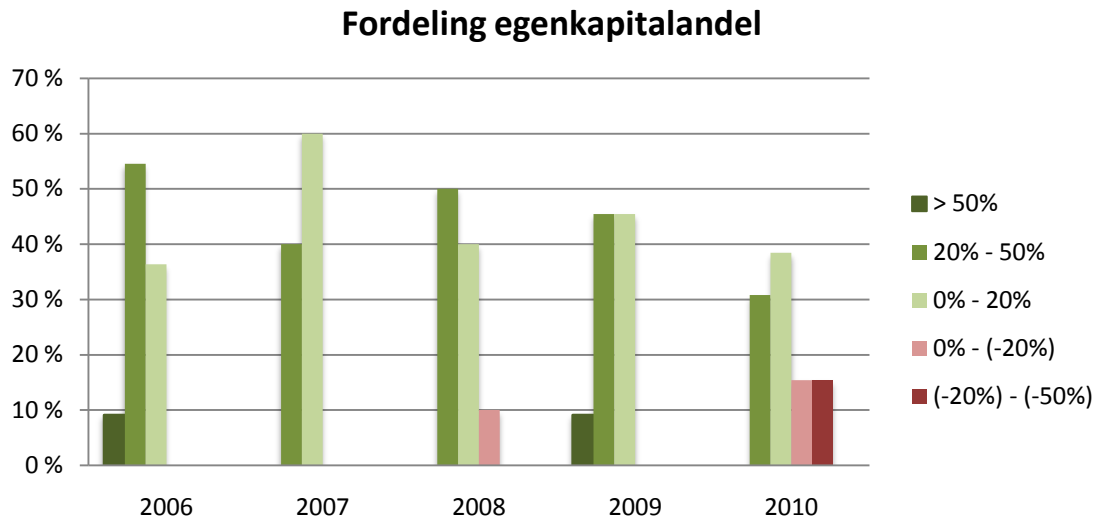
³⁵Vedlegg 3 – Egenkapital og gjeld for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen

Utviklingen i egenkapitalandel, som fremstilles i figur 25, viser også en negativ trend. Egenkapitalandelen har i løpet av fem år blitt redusert fra 26,8% til 13,7%, samtidig har både maksimumsnivået og minimumsnivået falt.



Figur 25 – Utvikling egenkapitalandel, Tippeligaen, 2006-10

I hele perioden var egenkapitalandelen til Tippeligaen under medianen til Oslo Børs, hvor den som nevnt var 38,8%, i perioden 1993-2010. Enkelte klubber har dog en større egenkapitalandel enn medianen til Oslo Børs. I løpet av perioden 2006-10 var det flere klubber som rapporterte negativ egenkapital, noe som kan forklare deler av reduksjonen i egenkapitalandelen til 13,7%.



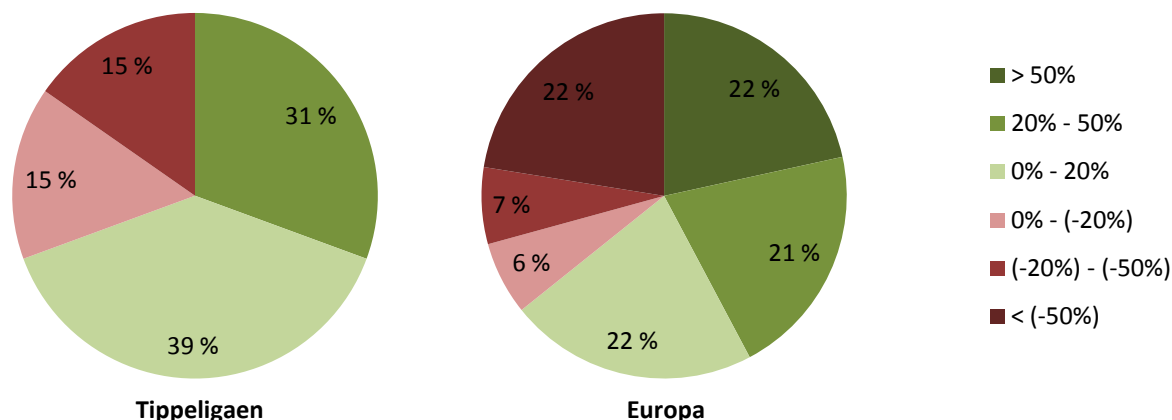
Figur 26 – Fordeling egenkapitalandel, Tippeligaen, 2006-10

Figur 26 viser egenkapitalandel fordeling blant klubbene de ulike årene. I perioden er det tendenser til at færre klubber rapporterer egenkapitalandel over 20%. I 2010 er det kun 31% av klubbene som ligger i området 20%-50%, som kan anses som et akseptabelt nivå. Ut i fra disse observasjonene kan man fastslå at egenkapitalen har hatt en negativ utvikling de senere årene. Det er for tidlig å fastslå om det økte antallet klubber med negativ egenkapital er forbigående eller om det er noe man vil se mer av i norsk fotball, men utviklingen kan også ha sammenheng med utvidelsen fra 14 til 16 lag i Tippeligaen.

Sammenligning med Europa

I 2010 hadde Tippeligaen og europeisk fotball omtrent samme fordeling i andel klubber med positiv og negativ egenkapital. Av figur 27 fremkommer det dog at europeiske klubber hadde en større spredning, dvs. en stor andel klubber i Europa hadde egenkapitalandel på både mer enn 50% og mindre enn -50%.

Fordeling egenkapitalandel Tippeligaen vs Europa



Figur 27 – Fordeling egenkapitalandel, Tippeligaen vs Europa, 2010

Egenkapitalens underliggende verdi kan være høyere enn beregningene som følge av benyttelse av konservative regnskapsregler ved verdifastsettelse. Allikevel er egenkapitalen i enkelte tilfeller så svak at den uansett ikke vil tåle store fremtidige tap.

6.3.2 Eiendeler

Ved analyse av utvikling i eiendeler har vi valgt å benytte UEFAs kategorisering: varige driftsmidler, spillerrettigheter, andre anleggsmidler, kontanter, fordringer – spilleroverganger og andre omløpsmidler.³⁶

Eiendelene til Tippeligaklubbene har hatt en nedgang i løpet av 2006-10 (figur 28).

³⁶Varige driftsmidler: Tomt og bygning, maskiner og anlegg, driftsløsøre og lignende og forskuddsbetaling og arbeid under utførelse.

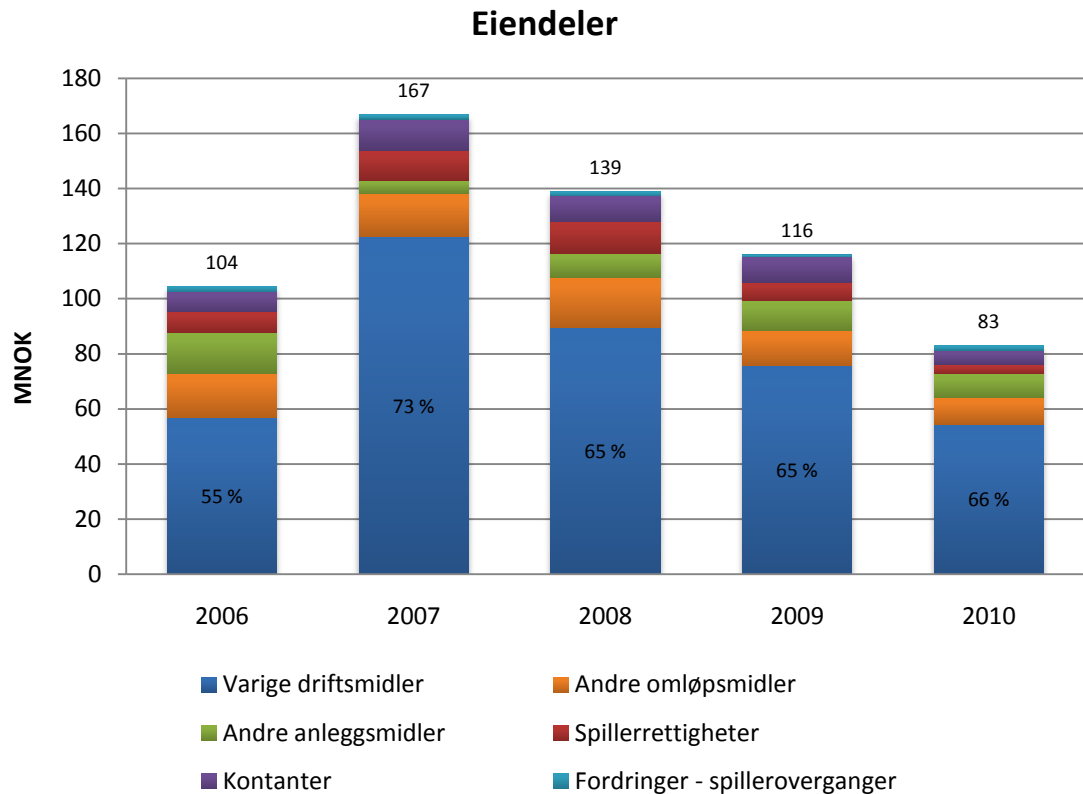
Spillerrettigheter: Verdien av rettigheten til å eie en spiller

Andre anleggsmidler: Varemerker og lisenser, utsatt skattefordel, goodwill og finansielle anleggsmidler

Kontanter: Bankinnskudd

Fordringer – spilleroverganger: påventende inngående beløp i forbindelse med spilleroverganger

Andre omløpsmidler: Varer, kundefordringer ekskl. spilleroverganger, påløpte ikke mottatt inntekter, andre kortsiktige fordringer og investeringer lett omsettelige verdipapirer.



Figur 28 – Utvikling eiendeler, Tippeligaen, 2006-10

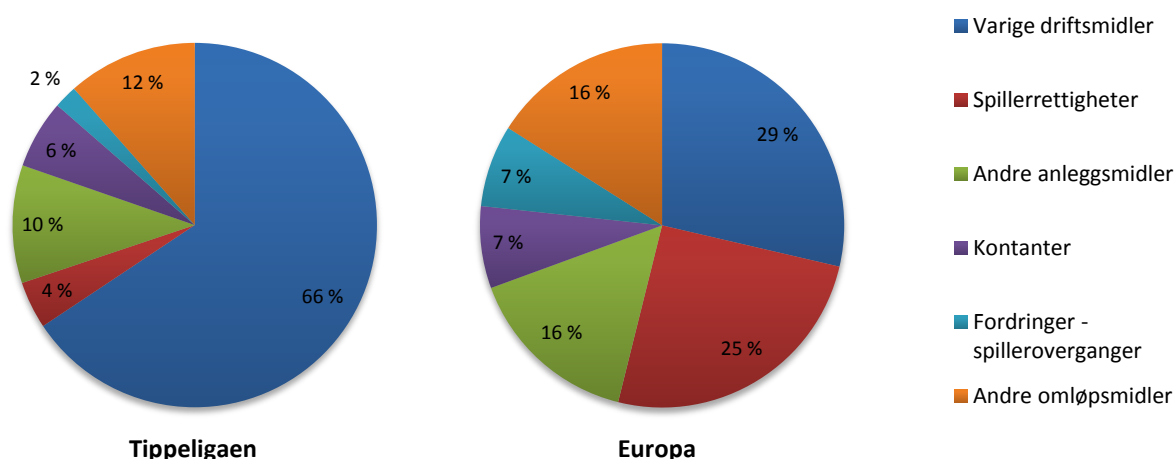
Balansen til norske fotballklubber nådde toppunktet i 2007. I løpet av de tre neste årene ble balanseverdiene halvert. Varige driftsmidler, i form av stadionanlegg, har alle årene vært de største eiendelene blant klubbene og utgjør i 2010 nærmere 2/3 av hele balansen. Nedgangen fra 2007 til 2010 kan i stor grad knyttes til nedgangen i varige driftsmidler, spillerrettigheter og kontantbeholdningen, som alle har blitt redusert med over 55%.³⁷ Dette kan blant annet skyldes salg av anleggsmidler for å dekke underskudd.

Sammenligning med Europa

UEFAs oversikt over eiendelene til europeiske klubber i 2010 avviker stort fra Tippeligaen (figur 29).

³⁷Vedlegg 1 – Eiendeler gjennomsnittsklubben i Tippeligaen

Fordeling eiendeler Tippeligaen vs Europa

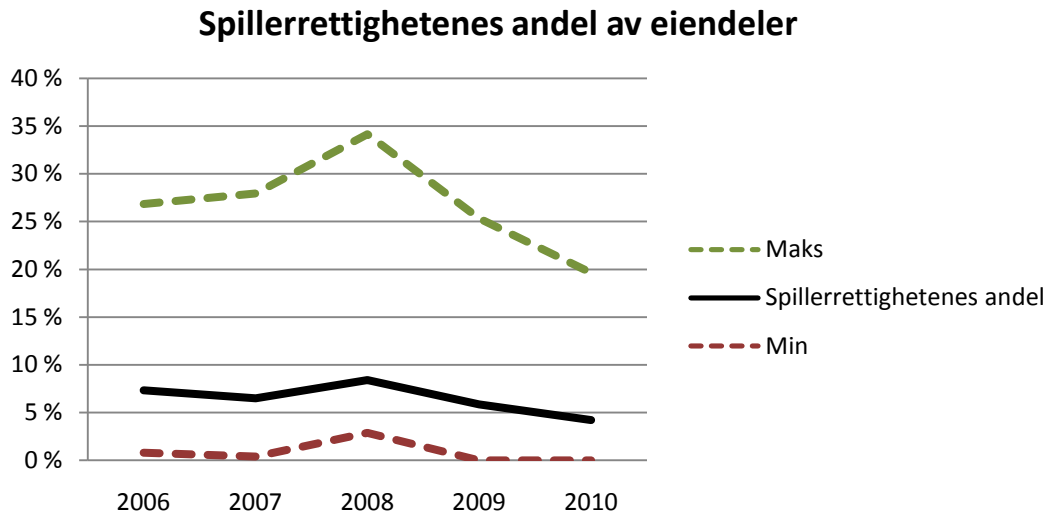


Figur 29 – Fordeling eiendeler, Tippeligaen vs Europa, 2010

Spillerrettigheter og varige driftsmidler utgjør størst andel av eiendelene til europeiske klubber. Et av de største avvikene mellom norske og europeiske klubber er spillerrettighetenes andel av eiendeler. Avviket kan skyldes overgangssummene i europeisk fotball. I Europa forekommer ofte spillerkjøp i flere hundremillionersklassen, noe som bidrar til å øke balansen. Trenden i Tippeligaen har de siste årene vært å fokusere på egenutviklede spillere, samt anskaffelse av rimelige eller kontraktløse spillere. Spillerrettigheter tilknyttet egenutviklede og kontraktløse spillere kan ikke balanseføres og vil derfor bidra til en lavere balanseverdi kontra europeiske klubber.

Spillerrettighetenes andel av eiendeler

Spillerrettighetene utgjør 4% av totale eiendeler i 2010. Andelen er lav, tatt i betraktning at fotballspillere i hovedsak er ”maskineriet” til klubbene. Flere av årsakene til den lave andelen er påpekt i forrige avsnittet, med hensyn på egenutviklede og anskaffede Bosman-spillere. Andre årsaker er reglen som pålegger klubbene å vurdere spillerrettighetene til historisk kost og ikke virkelig verdi. I tillegg vil lojale spillere som har vært i klubben i mer enn fem år ha en regnskapsmessig verdi på null som følge av de økonomiske retningslinjene til Norges Fotballforbund.

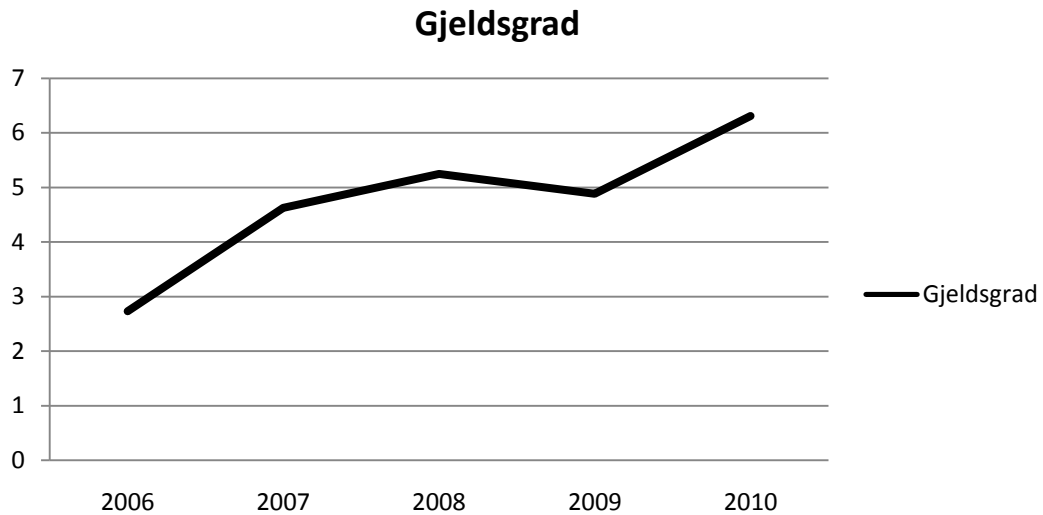


Figur 30 – Spillerrettighetenes andel, Tippeligaen, 2006-10

Figur 30 viser at spillerrettighetenes andel for gjennomsnittsklubben har ligget under 10% i analyseperioden. Det er stor spredning mellom klubbene. Årsak til spredningen kan være ulik praksis ved bokføring av spillerkjøp. Spillerrettigheter blir ofte ført i samarbeidende aksjeselskap og i henhold til lisensreglementet er det valgfritt om man velger å aktivere eller kostnadsføre spillerrettighetene. Dog må praksisen være konsistent over tid jfr. regnskapsloven. I 2010 var det fire klubber uten spillerrettigheter i balansen. Denne observasjonen stemmer godt overens med trenden blant norske klubber med økt satsing på egenutviklede spillere.

6.3.3 Gjeld

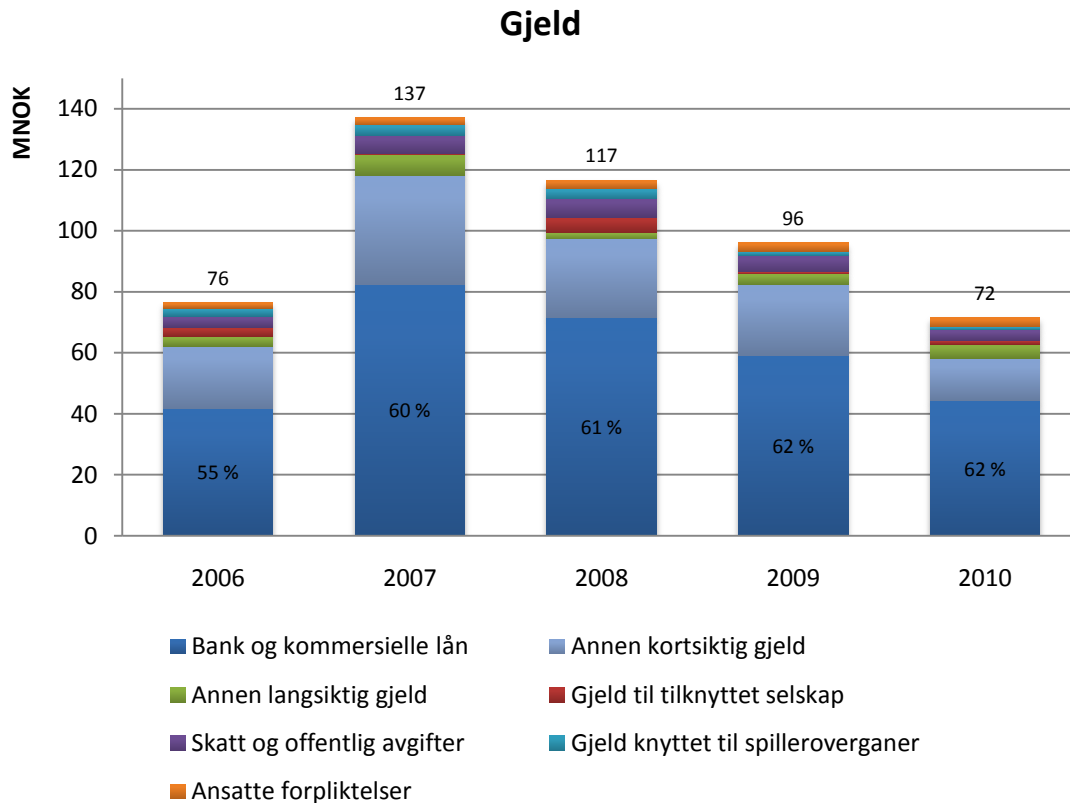
På bakgrunn av at eiendeler er redusert i løpet av perioden er det naturlig at også gjelden i Tippeligaen har falt. Det absolutte gjeldsnivået er nesten halvert (-48%) siden toppunktet i 2007. Klubbenes eiendeler falt mer i samme periode. Dette har forårsaket en økt gjeldsbelastningen og lavere egenkapitalandel blant Tippeligaklubbene, derav har gjeldsgraden i Tippeligaen økt.



Figur 31 – Utvikling gjeldsgrad, Tippeligaen, 2006-10

En stigende gjeldsgrad som figur 31 indikerer er urovekkende. Gjeldsgraden har kontinuerlig økt i perioden. I 2010 er gjeldsgradens toppunkt med en gjeldsgrad på over seks, noe som tilsvarer at Tippeligaklubbene i snitt har seks ganger så mye gjeld som egenkapital. I NFFs finansielle oppfølgingssystem gir en egenkapitalandel over 30% maksimal score, noe som tilsvarer en gjeldsgrad på under 2,33. I perioden 2006-10 er man ikke innenfor hva som kan klassifiseres som ideelt nivå. Til sammenligning har Oslo Børs fra 1993-2010 median gjeldsgrad på 1,58.³⁸

³⁸ $(1-0,388)/0,388$ – median egenkapitalandel (Knivsflå, 2011e) (0,388)



Figur 32 – Utvikling gjeld, Tippeligaen, 2006-10

Figur 32 gir en grafisk fremstilling av utviklingen samt fordelingen av gjeldspostene i balansen. Mest bemerkelsesverdig er hoppet i sum gjeld fra 2006 til 2007. En av årsakene kan være økt grad av gjeldsfinansierte investeringer, eksempelvis stadionanlegg, på bakgrunn av økte forhåpninger om fremtiden. Denne antagelsen er i tråd med økt andel av varige driftsmidler i 2007 (se figur 28). Klubbene er i stor grad finansiert i form av bank og kommersielle lån, som består av både kortsiktig og langsiktig gjeld.³⁹

Fordeling av gjeld blant klubbene avviker, som eiendeler, også stort fra Europa.⁴⁰ Avviket i fordelingen av gjeldsfinansiering kan skyldes ulikheter i klubbenes struktur og eierskap.

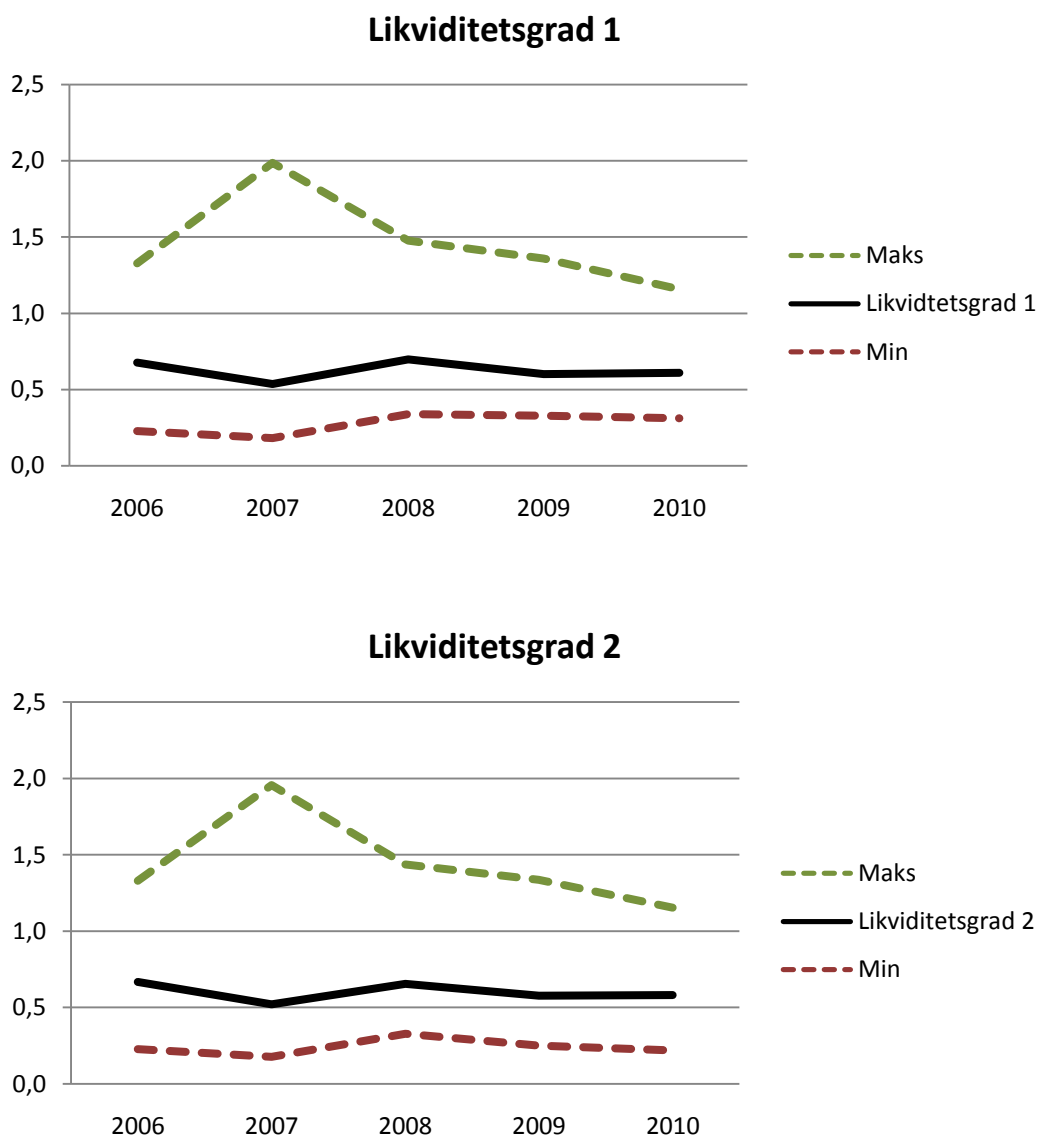
³⁹Bank og kommersielle lån: Pantelån og obligasjonslån, annen gjeld til kredittinstitusjoner (langsiktig) og gjeld til kredittinstitusjoner (kortsiktig).

⁴⁰Vedlegg 4 – sammenligning gjeld Europa vs Tippeligaen

6.3.4 Likviditet

For å kunne vurdere hvordan likviditeten i Tippeligaen har utviklet seg vil vi vurdere likviditetsgrad 1 og 2, samt arbeidskapitalprosent. Innledningsvis presenterte vi også rentedekningsgrad som et godt mål for likviditet, men vi vil ikke kunne anvende dette som følge av manglende spesifisering av finansinntekter og finanskostnader i datagrunnlaget.

Figur 33 sammenligner utviklingen i henholdsvis likviditetsgrad 1 og 2 for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen.



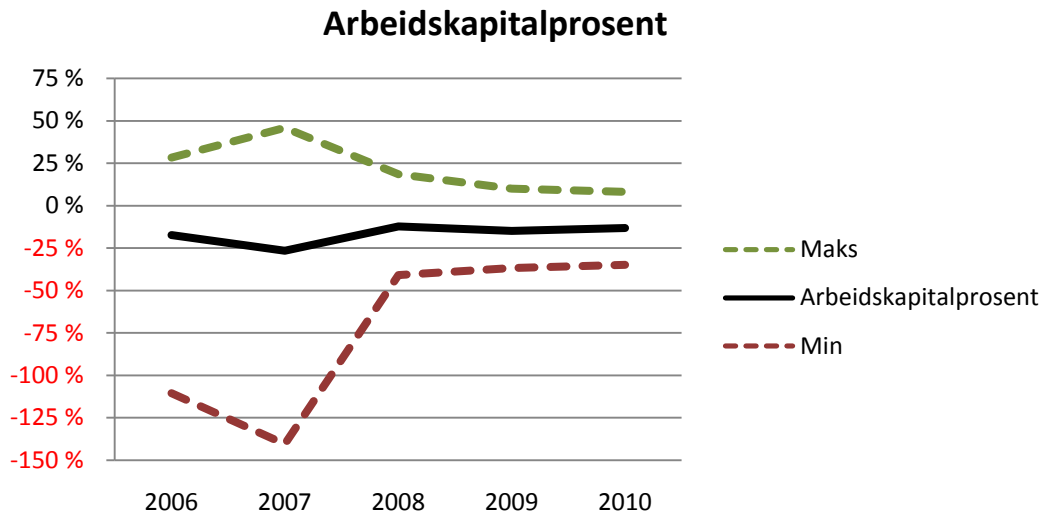
Figur 33 – Likviditetsgrad 1 og 2, Tippeligaen, 2006-10

Av grafene ser man at likviditetsgradene ligger på samme nivå og har tilnærmet identisk utvikling gjennom hele perioden. Årsaken til dette er at indikatorene beregnes likt, hvis man ser bort i fra at likviditetsgrad 2 ekskluderer omløpsmidler bundet opp i varelager. Ettersom fotballklubber ikke er en typisk handelsbedrift vil det være lite kapital bundet opp i et varelager. Siden det er liten forskjell mellom likviditetsgrad 1 og 2, vil vi videre analysen kun se på likviditetsgrad 1.

Minimumskravet til likviditetsgrad 1 er i vanlig næringsliv én. Tippeligaen har i perioden ligget noe under dette kravet. Hvert år har det minst vært én klubb som har oppnådd minimumskravet. Tippeligaens likviditetsgrad er stabil i perioden og beveger seg i intervallet 0,5-0,7. Til sammenligning var likviditetsgrad 1 til europeiske fotballklubber 0,79 i 2010.⁴¹ Således antydes det at Tippeligaen og europeisk fotball er i stand til å drive med en lavere likviditetsgrad enn anbefalt for vanlige virksomheter. Årsaken til dette kan være at fotballklubber som nevnt ikke har varehandel som hovedbeskjeftigelse, derfor vil fotballklubbers likviditetsgrad 1 være lavere enn andre tradisjonelle bedrifter. På bakgrunn av Tippeligaens lave andel varelager kan det være informativt å benytte vanlig næringslivs likviditetsgrad 2 som sammenligningsgrunnlag. Dette innebærer at en likviditetsgrad 1 over én i Tippeligaen kan anses å være tilfredsstillende. En likviditetsgrad 1 på under én betyr forøvrig at gjennomsnittsklubben i Tippeligaen ikke har nok omløpsmidler til å dekke kortsiktig gjeld.

Arbeidskapitalprosentens utvikling fremgår av figur 34 og antyder at gjennomsnittsklubben i Tippeligaen har anstrengt likviditet. Grafen viser en svak positiv utvikling, men at arbeidskapitalen har vært negativ i hele perioden.

⁴¹ Utregning er basert på UEFA Benchmarking Report 2010



Figur 34 – Utvikling arbeidskapitalprosent, Tippeligaen, 2006-10

Det er stor spredning i ytterpunktene, men i løpet av perioden avtar spredningen og ytterpunktene beveger seg mot gjennomsnittet, såkalt *mean-reversion*.⁴² En årsak til *mean-reversion* kan være at minimumsklubbene streber etter å forbedre likviditeten for å unngå konkurs. Mens klubbene med best likviditet forstår at de kan drifte klubbene mer effektivt ved for eksempel enten å redusere kapitalbindingen i omløpsmidlene eller øke investeringsnivået.

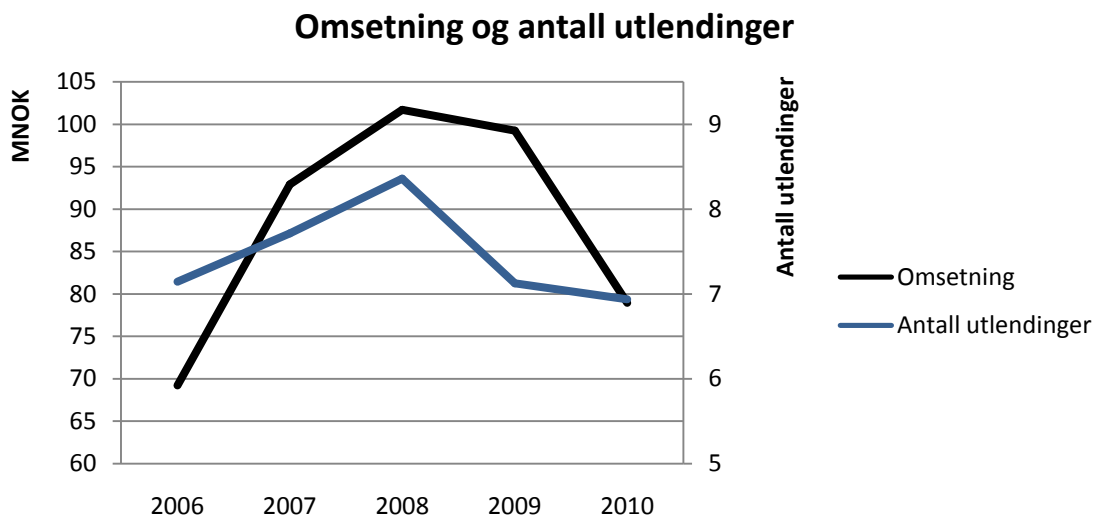
Tippeligaens likviditet er ikke tilfredsstillende basert på bedriftsøkonomisk teori. Dog ser man at likviditeten i løpet av perioden har vært relativt stabil, og det er positivt at Tippeligaens likviditet ikke er blitt forverret i løpet av en periode med varierende omsetning og finansiell uro.

6.4 Trampolineøkonomi i norsk fotball

Innledningsvis i oppgaven ble trampolineøkonomi og sykler introdusert på generell basis. For å kunne vurdere om det forekommer trampolineøkonomitendenser i Tippeligaen, kan man se på samvariasjon mellom de ulike parametere som antyder trampolineøkonomi. En sammenligning av utviklingen i omsetning og antall utenlandske spillere i gjennomsnitt per klubb i Tippeligaen (figur 35) indikerer en viss samvariasjon mellom disse faktorene i

⁴²Mean-reversion: Teorien om mean-reversion er at ulikheter og uoverensstemmelser i markedet tenderer å drifte mot likevekt på lang sikt.

analyseperioden. På Y-aksen representerer primæraksen millioner norske kroner, mens sekundæraksen representerer antall utlendinger.



Figur 35 – Omsetning og antall utlendinger, Tippeligaen, 2006-10

Antall utenlandske spillere faller når omsetningen til klubbene faller. En av årsakene til reduksjonen i antall utenlandske spillere kan være at klubbene, som følge av reduserte inntekter, ikke kan tilby lukrative kontrakter på samme måte som tidligere. Hypotesen er at mindre lukrative kontrakter gjør norske klubber mindre attraktive for utenlandske spillere. Den antatt viktigste driveren for omsetning er sportslige prestasjoner. Ettersom de både er direkte og indirekte inntektsbringende, i form av henholdsvis premie- og medieinntekter og reklame- og sponsorinntekter.

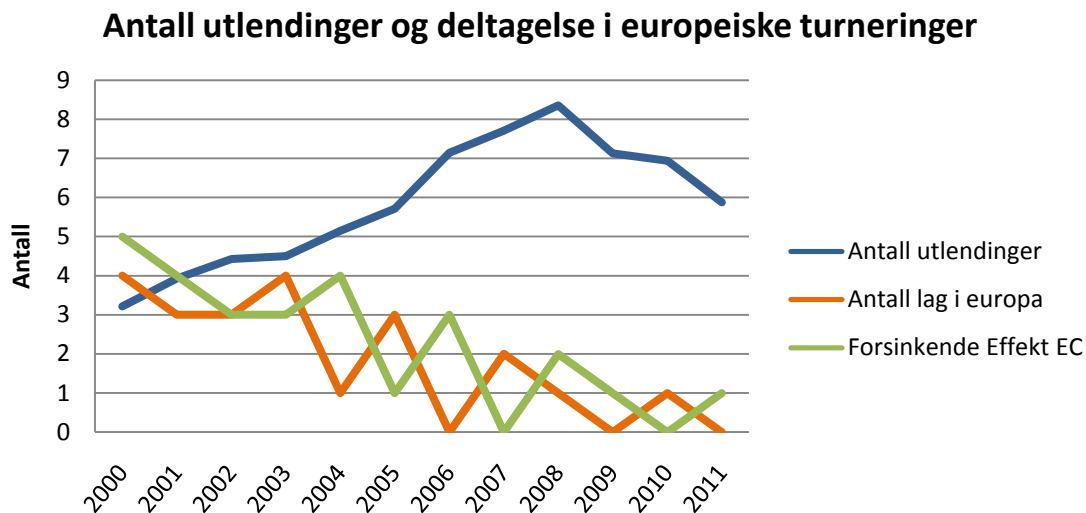
Europacupdeltagelse er både inntektsbringende og med på å promotere norsk fotball internasjonalt. Figur 36 viser hvordan norsk deltagelse i europacuper sammenfaller med utviklingen i gjennomsnittlig antall utenlandske spillere per klubb i Tippeligaen de siste 12 årene.

Antall lag i Europa er antall lag som har kvalifisert seg til første ordinære runde i Champions League eller Europa League (tidligere UEFA-cupen).⁴³ *Forsinkende effekt EC* fremkommer på bakgrunn av foregående års deltagelse i europacuper, dvs. antall klubber som deltok i europeiske turneringer året før. Denne justeringen foretas fordi effekten av

⁴³ Historisk statistikk over norsk deltagelse i europeiske turneringer er hentet fra www.uefa.com

europacupdeltagelse først blir synlig påfølgende år, som følge av at klubbene har vist seg fram og fått tilhørende inntekter fra forrige års europacupdeltagelse.

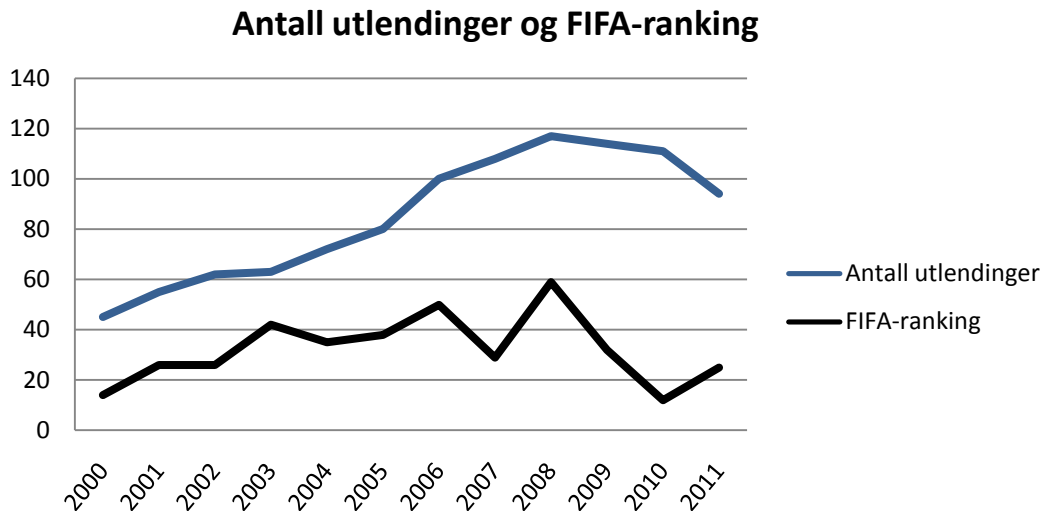
Grafen indikerer en viss sammenheng mellom norske klubbers internasjonale prestasjoner og antall utenlandske spillere i Tippeligaen.



Figur 36 – Antall utlendinger og deltagelse i europeiske turneringer, Tippeligaen, 2000-11

I perioden 2000-03 er det stabilt tre eller fire lag som deltar i europacuper. 2004-07 er en periode med varierende europacupdeltagelse, men det ser ikke ut til å påvirke veksten i antall utlendinger nevneverdig. Man kan anta at norsk fotball fortsatt lever på sitt opparbeidede rykte og Rosenborgs gjentagende suksess i Champions League. Fra 2008 og frem til i dag har norske klubbers europacupdeltagelse vært tilnærmet fraværende, i samme periode har antall utenlandske spillere falt.

En annen sammenheng i trampolineøkonomi kan være landslagets prestasjoner og antall utlendinger, denne vises i figur 37.



Figur 37 – Antall utlendinger og FIFA-ranking, 2000-11

Antall utlendinger er i denne grafen akkumulert for hele Tippeligaen.⁴⁴ Landslagets prestasjoner faller med økt antall utlendinger i Tippeligaen. Noe av årsaken kan forklares med at utlendinger hindrer unge norske talenter å få viktig kamperfaring. Landslagets prestasjoner var på sitt dårligste i 2008 (59. plass), i samme år var antall utlendinger på sitt høyeste (117). Fra 2008 til 2010 forbedres landslagets prestasjoner. Man kan ikke fastslå om dette kun skyldes en nedgang i antall utlendinger. Andre faktorer kan også forklare utviklingen, blant annet ”Drillo-effekten”.⁴⁵

Trampolineøkonomien i norsk fotball er sammensatt og svingningene kan ikke forklares med enkeltstående faktorer. Det er også eksterne faktorer i form av eksempelvis makroøkonomiske konjunkturer. Våre observasjoner indikerer dog at det kan være en sammenheng mellom klubbers inntjening, antall utenlandske/egenutviklede spillere og landslagets og norske klubbers sportslige suksess internasjonalt. Man kan ikke uttale seg om trampolinesyklusen foregår over lengre tid, som følge av for kort tidshorisont på datagrunnlaget.

⁴⁴Utvalget består i denne grafen av hele populasjonen i Tippeligaen.

⁴⁵”Drillo-effekten” – Egil Drillo Olsen ble igjen ansatt som landslagssjef januar 2009.

6.5 Winner takes it all i norsk fotball

I vårt samarbeid med Norges fotballforbund ble det innledningsvis kontraktfestet krav om anonymisering av fotballklubbene som inngår i vårt datamateriell. Vi har dermed ikke hatt muligheten til å teste Szymanskis teorier angående sammenhengen mellom tabellplassering, inntekter og lønnsnivå. Derfor har vi gjennomført et par alternative analyser for å vurdere om *Winner takes it all*-prinsippet også gjelder i Tippeligaen.

Medieinntekter vs tabellplassering

Vi har gjennomført en korrelasjonsanalyse basert på opplysninger om enkeltklubbers totale medieinntekter og tabellplasseringer i 2010 (Itroms.no, 18.12.2010).⁴⁶ I kapittel 3.5 ble det i detalj gjennomgått hvordan inntektene fra medieavtalen redistribueres mellom klubbene. Medieavtalens oppbygning indikerer at populære og suksessfulle klubber belønnes mer enn sine konkurrenter.

Korrelasjonsanalysen viste en korrelasjonskoeffisient på -0,89. Negativt fortegn har sammenheng med at tabellplassering er invers, hvor én er best mulig utfall. En korrelasjonskoeffisient på -0,89 betyr at det er 89% samvariasjon mellom medieinntekter og tabellplassering.

Dermed kan man med rimelig sikkerhet konkludere at det er sterk sammenheng mellom medieinntekter og tabellplassering i norsk fotball, selv om kun 18% av medieavtalen fordeles direkte etter tabellplassering.⁴⁷ På bakgrunn av funnene kan man anta at andre fordelingskriterier i medieavtalen påvirkes av tabellplassering. For å undersøke dette nærmere gjennomføres en regresjonsanalyse.

Regresjonsanalysen skal utrede i hvilken grad medieinntekter kan forklares av tabellplasseringen. Nullhypotesen i analysen tilsier at det er ingen sammenhengen mellom tabellplassering og medieinntekter. Hvis samvariasjonen er gjeldende, vil man kunne forklare størrelsen på medieinntektene til enkeltklubber ut i fra tabellplassering. I analysen er

⁴⁶I denne analysen benyttes alle klubber i Tippeligaen og Adeccoligaen som analysegrunnlag. Dette er fordi vi har innhentet data fra andre kilder enn Norges fotballforbund.

⁴⁷ $\frac{(115+27) \times 0,25}{196} = 0,18$ Tall hentet fra medieavtalen kapittel 3.5

det benyttet et 95% konfidensintervall, som betyr at det er 5% sannsynlighet for at man trekker feil konklusjon.

Analysen resulterte i en justert R^2 på 0,78, noe som betyr at den uavhengige variabelen (tabellplassering) forklarer 78% av variasjonen i den avhengige variabelen (medieinntekter).⁴⁸ Analysen fikk en P-verdi på under 0,00 det betyr at man er godt innenfor 95% signifikansnivået, og analysen er således statistisk signifikant.⁴⁹

Dette er i utgangspunktet litt overraskende ettersom kun er 18% av medieavtalen som direkte fordeles etter tabellplassering. Men sportslig suksess vil bidra til økt interesse fra publikum og media, noe som bidrar til økt TV-tid og økt trafikk på klubbens hjemmesider. I tillegg vil også klubbene ha å mulighet til å kvalifisere seg til europacupen. Tabellplassering, TV-tid, trafikk på nettsider og europacupdeltagelse utgjør 52% av medieavtalen.⁵⁰ Ser man bort fra den flate potten som utgjør 71 millioner kroner i 2011, utgjør de nevnte kriteriene 81,6% av de resterende midlene fra medieavtalen.⁵¹ Dermed kan man se at majoriteten av medieavtalen fordeles direkte eller indirekte basert på sportslige prestasjoner. Derfor er ikke resultatene fra analysene så overraskende likevel. Observasjonen underbygger at *Winner takes it all*-prinsippet forekommer i Tippeligaen.

Medieinntekter, billettinntekter, reklame-/ sponsorinntekter, og ligadeltagelse og spillerlønninger

I denne delen analyseres sammenhengen mellom medieinntekter, billettinntekter, reklame-/ sponsorinntekter, ligadeltagelse og spillerlønninger. Analyseutvalget består både av Tippeliga- og Adeccoligaklubber fra det opprinnelige klubbutvalget.⁵² En korrelasjonsanalyse vil avdekke sammenhengen mellom de ulike variablene.

⁴⁸Vedlegg 5 – Utskrift regresjonsanalyse mellom medieinntekter og tabellplassering.

⁴⁹Fordeling av observasjoner i en vitenskapelig studie som med en nærmere angitt sannsynlighet ikke kan antas å skyldes tilfeldige variasjoner i forhold til den oppstilte nullhypotesen (Store Norske leksikon på nett – www.sn.no)

⁵⁰ $\frac{(115+27) \times 0,5 + 23 + 3 + 5}{196} = 0,52$ Tall hentet fra medieavtalen kapittel 3.5

⁵¹ $\frac{(115+27) \times 0,5 + 23 + 3 + 5}{196 - (115+27) \times 0,5} = 0,816$ Tall hentet fra medieavtalen kapittel 3.5

⁵² Opprinnelig klubbvalg er 17 av 22 Tippeligaklubber i analyseperioden. Denne analysen inkluderer også de årene klubbene deltar i Adeccoligaen.

	Kampbillettinntekter	Medieinntekter	Reklame- /sponsorinnt.	Gruppe	Liga	Spillerlønninger
Kampbillettinntekter	1,00					
Medieinntekter	0,67	1,00				
Reklame- /sponsorinnt.	0,79	0,64	1,00			
Gruppe	-0,67	-0,75	-0,74	1,00		
Liga	0,64	0,73	0,57	-0,73	1,00	
Spillerlønninger	0,76	0,72	0,80	-0,79	0,73	1,00

Tabell 7 – Korrelasjon mellom utvalgte variabler, Tippeligaklubber, 2006-10

Basert på korrelasjonsanalysen kan man trekke noen interessante, men dog ikke uventede konklusjoner. Ifølge tabell 7 er korrelasjonen mellom kampbilletter, medieinntekter og reklame- og sponsorinntekter i alle tilfeller over 0,64, noe som kan antyde at de er sterkt positivt korrelerte. Dette er med å underbygge teorien om sirkeleffekter som følge av sportslig suksess.

Gruppevariabelen er invers da klubbene er rangert fra 1-3 i forhold til hvilken liga man historisk har deltatt i. Gruppe 1 har vært i Tippeligaen i hele perioden, gruppe 2 har hatt én sesong i Adeccoligaen og gruppe 3 har hatt mer enn én sesong i Adeccoligaen. Ligavariabelen er en *dummyvariabel* om man har deltatt i Tippeligaen eller Adeccoligaen.⁵³ De aktuelle koeffisientene antyder at historisk og nåværende ligatilhørighet har relevant betydning for klubbenes inntektsnivå.

Den laveste korrelasjonskoeffisienten mellom spillerlønninger, kampbillettinntekter, medieinntekter og reklame- og sponsorinntekter er 0,72. En så høy koeffisient indikerer at lønnsnivået samvarierer med størrelsen på disse inntektskildene. Dette kan blant annet bety to ting, at man pådrar seg høyere lønnskostnader når man har høyere inntekter eller at høyere lønnskostnader medfører at man presterer bedre slik at inntektene øker.

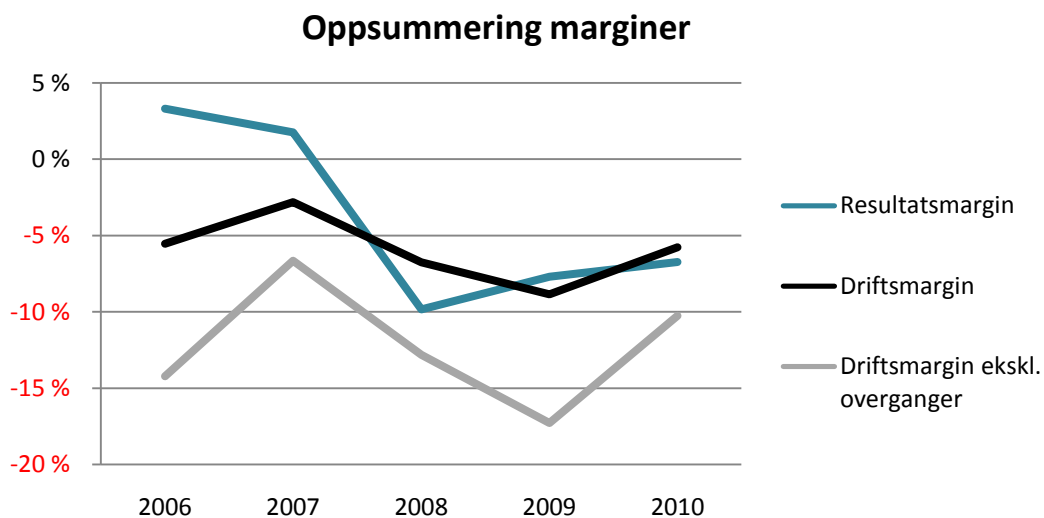
Sannsynligvis er virkeligheten en mellomting. Sammen med analysen mellom tabellplassering og medieinntekter er det grunnlag for å antyde at Szymanskis teorier sannsynligvis er gjeldende for Tippeligaen.

⁵³Dummyvariabel: Variabel som betegnes med 1 eller 0 avhengig av man tilfredsstillt kravet for oppfyllelse eller ikke.

6.6 Delkonklusjon

Gjennom de ulike delkapitlene i denne delen av oppgaven har man fått et inntrykk av hvordan de økonomiske forholdene i Tippeligaen har utviklet seg i perioden. Vi har forsøkt å belyse de viktigste trendene og forhold som påvirker denne. Vi vil videre gi en kort oppsummering som man kan ta med seg videre inn i diskusjonen av det finansielle oppfølgingssystemet til Norges Fotballforbund.

Figur 38 sammenligner utviklingen i de gjennomgåtte resultatmålene til klubbene i Tippeligaen.



Figur 38 – Oppsummering marginer, Tippeligaen, 2006-10

Basert på driftsresultat har Tippeligaen befunnet seg i en periode med underskudd. På generelt basis kan man si at enkelthendelser og ekstraordinære poster har bedret årsresultatet, med unntak av 2008-sesongen.

De negative resultatene skyldes blant annet et fall i absolutt inntektsnivå. Det er ingen inntektskilder som skiller seg ut, siden de relative andelene er stabil i perioden. Nedgangen i tilskuertall og medieinntekter antyder at klubbene kan befinne seg i en nedgang-/realitetsfasen i trampolineøkonomien. Utgiftene som klubbe påtok seg i oppgangsperioden før 2008 har ikke falt bort i samme takt som inntektsreduksjonen.

Antar man at Norge er en fotballnasjon med balanse i overgangsmarkedet vil ”driftsresultat ekskl. overganger” gi en mer korrekt presentasjon av den økonomiske situasjonen til

Tippeligaen. Dette har vi dessverre ikke mulighet til å gi klarhet i, men det kan være interessant å gjennomføre videre studier på området.

Uavhengig av antagelsene om Norges posisjon i det internasjonale overgangsmarkedet, har man i analyseperioden et gjennomgående negativ driftsresultat både med og uten overgangsaktiviteter. Det er ingen klar trend, dog har Tippeligaen et mindre negativt driftsresultat ved utgangen av 2010.

7. Det Finansielle Oppfølgingssystemet

Innledningsvis gav vi en kort gjennomgang av FOS, og i dette kapitlet vil vi gjennomføre en historisk kategorisering av Tippeligaklubbene i analyseperioden 2006-11H. Kategoriseringen vil omhandle klubbene som deltok i Tippeligaen de aktuelle årene. Klubbene kategoriseres og vurderes individuelt hvert år, i motsetning til regnskapsanalysen hvor vi analyserte gjennomsnittsklubben i Tippeligaen. I midlertidig er utvalget det samme som i regnskapsanalysen, slik at aggregerte poengsummer, kategorifordeling og trender er sammenlignbare med analyseresultatene.

Etter den historiske kategoriseringen vil vi drøfte og evaluere FOSs evne til å avdekke trender i Tippeligaens økonomiske utviklingen i lys av etablert teori.

7.1 Kategorisering

Det finansielle oppfølgingssystemets hovedtrekk ble presentert innledningsvis. Nedenfor foretas en grundigere redegjørelse av poengtildeling, samt en forklaring av våre forutsetninger og regnearkmodell. Kategoriseringen vil inneholde flere målepunkter enn regnskapsanalysen som følge av at kategoriseringen baseres på både interim- og årsregnskap.

7.1.1 Poenggivning

Det finansielle oppfølgingssystemet tildeler poeng etter åtte måleparametre. Tabell 8 viser maksimal poengsum for hver måleparameter som er grunnlaget for vektingen. I tillegg fremkommer måleparametrenes utregningsmetoder og fokusområder.

Måletall	Fokus	Maks score	Utrekning
Totalkapitalrentabilitet	Resultat	16	$\frac{\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}}{\text{Eiendeler IB} + \text{Eiendeler UB}/2}$
Resultat før skatt	Resultat	16	$\frac{\text{Resultat før skatt}}{\text{Sum inntekter}}$
Resultat før skatt 2 år	Resultat	16	$\frac{\text{Resultat før skatt år 1} + \text{Resultat før skatt år 2}}{\text{Sum inntekter år 1} + \text{Sum inntekter år 2}}$
Personalkostnader	Resultat	16	$\frac{\text{Personalkostnader}}{\text{Sum inntekter} - \text{overgangsinntekter}}$
Arbeidskapitalprosent	Likviditet	40	$\frac{\text{Arbeidskapital}}{\text{Sum inntekter}}$
Likviditetsgrad 1	Likviditet	40	$\frac{\text{Sum omløpsmidler}}{\text{Sum kortsiktig gjeld}}$
Egenkapitalandel	Balanse	90	$\frac{\text{Sum egenkapital}}{\text{Sum eiendeler}}$
Disiplin	Budsjett	6	Antall ganger regnskapet er bedre enn prognosen over en fireårs periode

Tabell 8 – Poengfordeling måleparametre

Av tabell 8 fremkommer det at fokuset i FOS ligger på resultat, likviditet og soliditet. Likviditet (80 poeng) og soliditet (90 poeng) utgjør hoveddelen av den totale poengsummen (240 poeng). Sammen utgjør de to områdene 71% av den totale poengsummen. Basert på total poengsum blir klubbene fordelt i de tre kategoriene:

- Kategori I: under 65 poeng (rød)
- Kategori II: mellom 65 og 130 (gul)
- Kategori III: over 130 (grønn)

Maks score		Multiplikator	Faktor				
Totalkapitalrentabilitet	16	4	0%	5%	10%	20%	20%
			0	1	2	3	4
Resultat før skatt	16	4	0%	1%	3%	6%	6%
			0	1	2	3	4
Resultat før skatt siste 2 år	16	4	0%	1%	3%	6%	6%
			0	1	2	3	4
Personalkostnader	16	4	80%	75%	70%	65%	60%
			-1	-0,5	0	1	2
Arbeidskapital	40	10	-30%	-15%	-5%	5%	15%
			-1	-0,5	0	1	2
Likviditetsgrad 1	40	10	0	0,3	0,5	1	1,5
			-1	-0,5	0	1	2
Egenkapitalandel (soliditet)	90	20	-30%	-15%	0%	5%	15%
			-1,5	-0,5	0	1	2
Disiplin	6	3	0	1	2	3	4
			0	0,5	1	1,5	2
Indikator			<	>	>	>	<
			>	<	<	<	>
Opprøelig Sum	240						
kategori	I	65	under				
	II	130	opp til				
	III	130	over				

Figur 39 – Indikatormodell FOS, hentet fra mediepresentasjon FOS (NFF, 2009b)

Figur 39 viser indikatormodellen som benyttes i FOS. Hver måleparameter omdannes til en poengsum ved å multiplisere måltallets faktor med en multiplikator. Multiplikatorens størrelse avgjøres av måleparameterens relative vektning.

Eksempelvis vil en klubb med totalkapitalrentabilitet på 16% oppnå en faktor på 3 ettersom 16% er <20% og >10%. Faktoren (3) multipliseres deretter med multiplikatoren, som for denne måleparameteren er 4. Dermed får klubben en poengsum på 12 (4 x 3) på totalkapitalrentabilitet.

Måleparameter	Kategori I		Kategori III	
Totalkapitalrentabilitet	-31 %	0	16 %	12
Resultat før skatt	-16 %	0	2 %	8
Resultat før skatt siste 2 år	-14 %	0	-7 %	0
Personalkostnader	61 %	8	69 %	4
Arbeidskapital	-19 %	-5	6 %	20
Likviditetsgrad 1	0,53	10	1,34	20
Egenkapitalandel	10 %	40	33 %	90
Disiplin ⁵⁴		3		3
Sum		56		157

Tabell 9 – Eksempel kategorisering kategori I og III

⁵⁴ Begge klubbene er tildelt 3 poeng på bakgrunn av forutsetningen beskrevet i kapittel 7.1.2.

Tabell 9 viser hvordan FOS vil kategorisere to Tippeligaklubber med totalt ulik økonomisk situasjon. Eksempelklubbene er reelle og sammenlignbare med tanke på historisk deltagelse i Tippeligaen.

7.1.2 Forutsetninger historisk kategorisering

I forbindelse med historisk kategorisering har vi utarbeidet en regnearkmodell som beregner aktuelle måletall, tildeler poeng og foretar kategorisering i henhold til FOS basert på regnskapstall fra Norges Fotballforbund. FOS benyttes for å vurdere enkeltklubbers økonomiske situasjon. I oppgaven blir måleparametrene beregnet på individuelt nivå, men den samlede utviklingen vil bli vurdert opp mot gjennomsnittstall fra Tippeligaen hentet fra regnskapsanalysen. På grunn av kvaliteten på datagrunnlaget har vi foretatt noen forenklinger og antagelser:

- På grunn av hull i datagrunnlaget kan vi ikke beregne måleparametrene 5, 6 og 7 for to klubber i 2010H. Klubbens totale poengsum og kategorisering inngår derfor ikke i aggregerte analyser. Måleparametrene som kan beregnes inngår i måleparameteranalysen i kapittel 7.1.4.
- I beregninger som krever både årets og fjorårets regnskap benyttes kun regnskap for inneværende år når fjorårets regnskap er fraværende. Dette gjelder kun 2006 og 2007H og skyldes endepunktsfeil i datagrunnlaget. Vi har likevel valgt å inkludere de aktuelle årene i analysen på grunn av en kort analyseperiode. Endepunktsfeilen påvirker måleparametrene 1 og 3, med avvik på henholdsvis -1,2 prosentpoeng og 0,7 prosentpoeng.⁵⁵ Den praktiske tilnærmingen påvirker ikke endelig kategorisering av klubbene i 2006 og 2007H.
- Finansinntekter spesifiseres ikke i datasettet. Derfor benyttes netto finansresultat i de tilfeller hvor klubbene rapporterer positivt netto finansresultat. Dette er kun en praktisk tilnærming som ikke samsvarer med etablert teori. Forenklingen vil være mest utslagsgivende for klubber med lavt driftsresultat, høye finansinntekter og høye finanskostnader. Forskjellen mellom vår tilnærming og korrekt beregnet

⁵⁵ Avvikene beregnes ved å måle forskjellen på korrekt og praktisk tilnærmet metode for årene hvor årets og fjorårets regnskap foreligger.

total kapitalrentabilitet utgjør et negativt avvik på 0,22 prosentpoeng per klubb i 2011H.⁵⁶ Praktisk tilnærming påvirker ikke endelig kategorisering.

- På grunn av manglende tilgang til budsjett og prognoser er det ikke grunnlag for å tildele poeng i forbindelse med måleparameter, disiplin. Feilkilden tas hensyn til ved å tildele alle klubbene tre poeng som følge av antagelser om at klubbene presterer gjennomsnittlig i perioden.

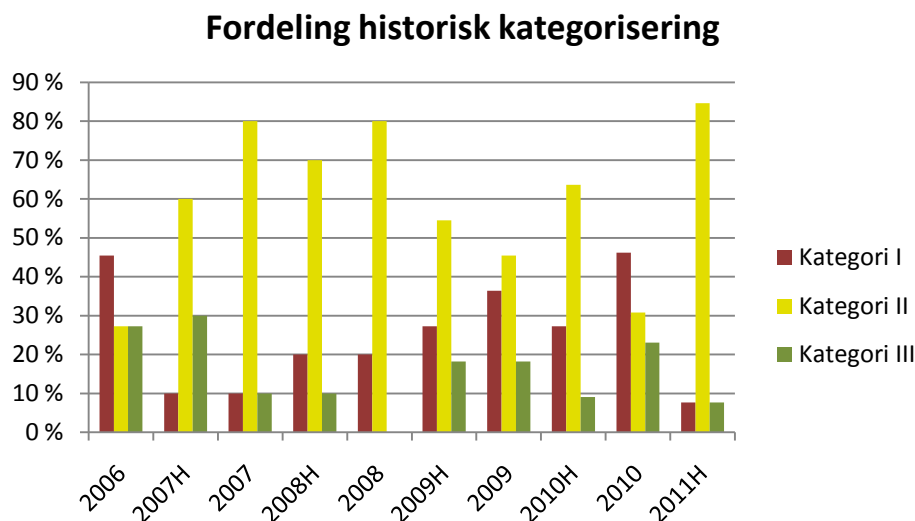
For å teste modellen ble historisk kategorisering sammenlignet med Norges Fotballforbunds publiserte kategoriseringer for perioden 2009-11H (NFF, 2011c). Feilkategorisering forekom i 1 av 59 tilfeller, noe som tilsvarer 1,69%. I det ene tilfellet var differansen mellom korrekt og feil kategori 1 av 240 poeng, og skyldtes disiplinforutsetningen.⁵⁷ Derfor er det rimelig å anta at vår tilpassede modell ikke fører til vesentlige feil ved vurdering av FOS.

7.1.3 Historisk kategorisering

Historisk kategorisering er foretatt ved hjelp av vår forenklete FOS-modell. Først presenteres historisk utvikling i andel klubber for de tre kategoriene, samt utviklingen i gjennomsnittlig poengsum for Tippeligaklubbene. Deretter vurderes utviklingen til de ulike måleparametrene og hvordan de sammenfaller med funnene i regnskapsanalysen.

⁵⁶ Interimsregnskapet 2011 har spesifisert finansinntekter og utgjør grunnlaget for avviksberegningene. Beregningene foretas på klubber som deltok i Tippeligaen i 2011-sesongen.

⁵⁷ Feilen forekom i 2011. I perioden hadde vi tilgang til finansinntekter og ved hjelp av kontrollberegninger kunne feil i total kapitalrentabiliteten utelukkes.



Figur 40 – Fordeling historisk kategorisering, Tippeligaen, 2006-11H

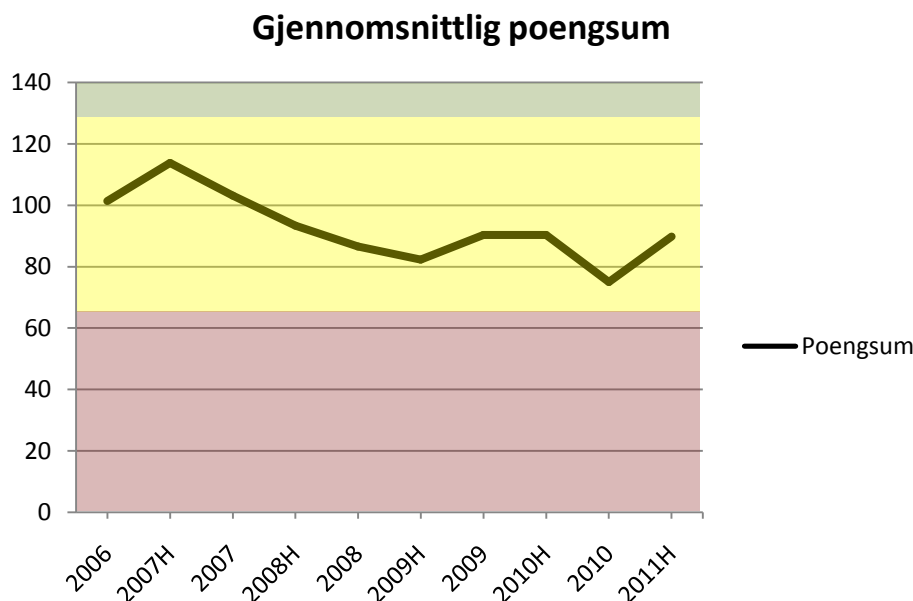
Fordeling av klubber i historisk kategorisering fremgår av figur 40. Majoritetsandelen av klubbene befinner seg i kategori II gjennom perioden, med unntak av 2006 og 2010.

Gjennom hele perioden er minimum én klubb i kategori I. Noe som ikke fremkommer av grafen er at samtlige klubber i utvalget med unntak av tre klubber, er innom kategori I i løpet av perioden.

Etter 2007 og til og med 2010 har Tippeligaen en relativt jevn økning i andel klubber som plasseres i kategori I. En av årsakene kan være den negative utviklingen i årsresultatet. I tillegg tærer perioder med negativt årsresultat på egenkapitalen, som utgjør en sentral andel av FOS-kategoriseringen.

I alle årene bortsett fra 2008, som relativt og absolutt hadde dårligst årsresultat i perioden, er det klubber representert i kategori III. Andelen varierer fra 8% til 30%. Totalt 7 av 17 klubber i utvalget er i løpet av perioden kategorisert i kategori III én eller flere ganger.

Utviklingen i gjennomsnittlig poengsum i Tippeligaen, kan gi et mer helhetlig perspektiv på FOSs evne til å gjenspeile Tippeligaklubbens økonomiske situasjon. Ved beregning av gjennomsnittet for Tippeligaen er klubbens poengsum beregnet individuelt og vektet likt. I motsetning tok regnskapsanalysen utgangspunkt i aggregerte størrelser, således ble gjennomsnittet påvirket av klubbens størrelse. Figur 41 viser gjennomsnittlig poengsum i Tippeligaen, og bør til en viss grad samsvare med funnene i regnskapsanalysen.



Figur 41 – Gjennomsnittlig poengsum, Tippeligaen, 2006-11H

Av grafen kan man se at gjennomsnittlig poengsum for Tippeligaen i hele perioden er innenfor kategori II. Dog har trenden vært synkende, og gått fra ett toppunkt på 114 (2007H) til bunnpunkt på 75 (2010). Utviklingen sammenfaller med Tippeligaens synkende egenkapitalandel og til dels med de svake resultatmarginene som ble presentert i regnskapsanalysen.

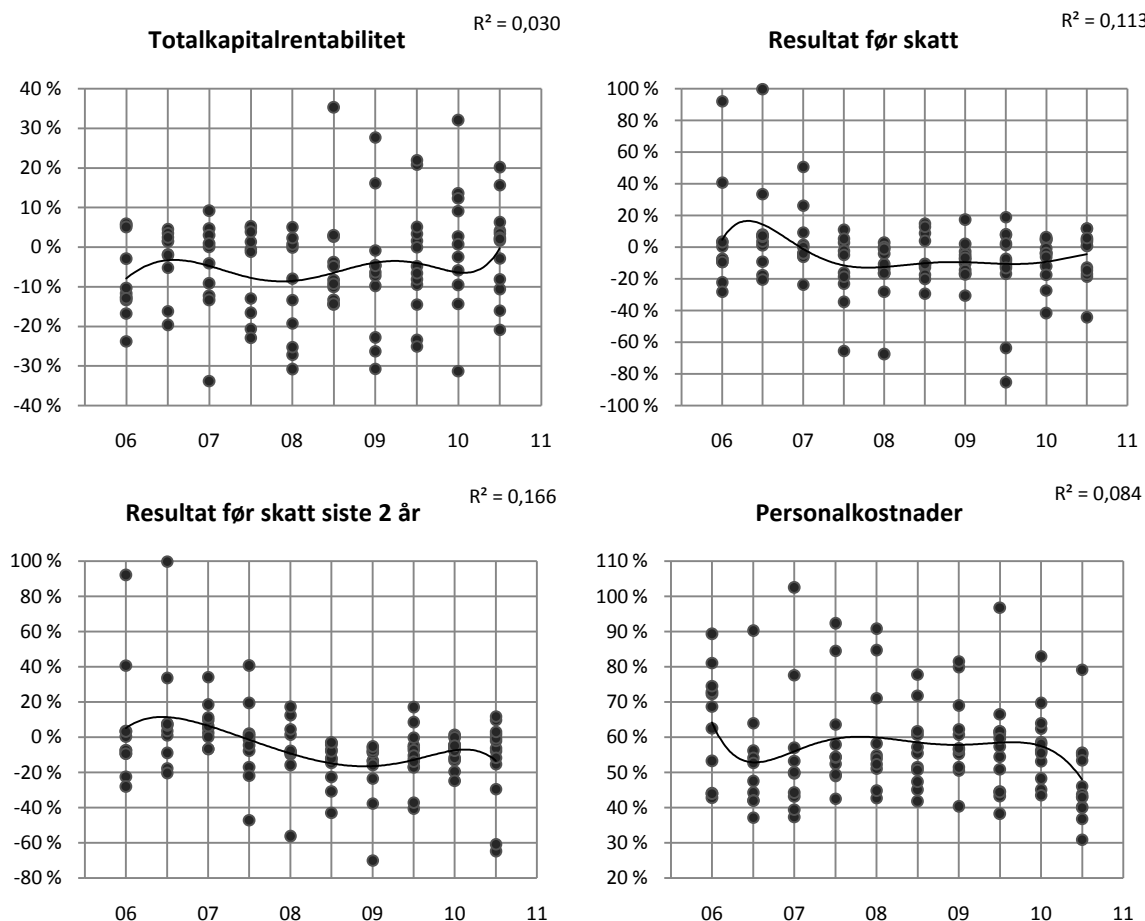
7.1.4 Utvikling i måleparametre

FOS har tre fokusområder, resultat, likviditet og soliditet. Vi vil se nærmere på utviklingen til de sju måleparametrene og deres påvirkning på gjennomsnittlig poengsum for Tippeligaen.

Vurderingen foretas ved at nøkkeltallene til samtlige klubber i utvalget fremstilles i et punktdiagram, og det benyttes en polynomisk trendlinje for å definere trenden. Nøkkeltallene for måleparametrene sammenlignes deretter med poengfordelingen til de aktuelle måleparametrene. Stor variasjon i nøkkeltallene mellom enkeltklubber og enkeltperioder er årsaken til at polynomisk trendlinje med seks ledd benyttes. Valget gir også høyest forklaringskraft (R^2), selv om forklaringskraften generelt er lav i analysen.

Resultat

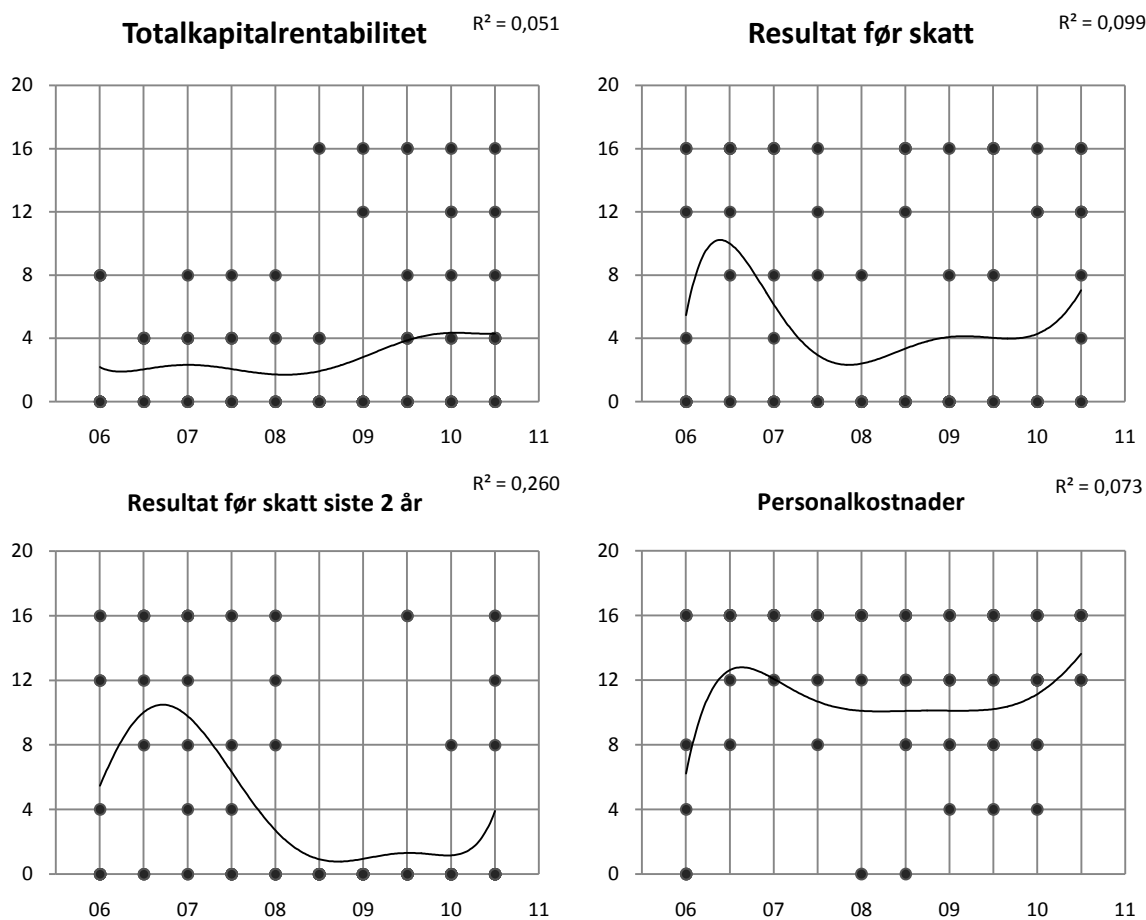
De fire måleparametrene som inngår i resultatdelen til FOS er totalkapitalrentabilitet, resultat før skatt, resultat før skatt siste to år og personalkostnader. Samtlige har maks poengsum på 16 poeng, totalt utgjør resultatdelen 64 av 240 poeng (26,7%). Figur 42 viser måleparametrenes spredning de ulike årene.



Figur 42 – Resultatparametre, Tippeligaen, 2006-11H

Regnskapsanalysen indikerte ikke noen tydelig trend, men antydte at Tippeligaen som helhet driver med underskudd. Forklaringskraften (R^2) for de fire måleparametrene er generelt lav og varierer mellom 0,03 til 0,166. Den lave forklaringskraften og variasjonen i måleparametrene underbygger påstanden om at det ikke er noen klar trend i Tippeligaen, og det minner mer om en *random walk*. Årsaken til lav forklaringskraft kan være ekstremverdier og spredningen i utvalget. Utviklingen blant majoriteten (klyngene) av klubbene indikerer dog at lanseringen av FOS kan ha bidratt til å bedre den økonomiske utviklingen i Tippeligaen.

Noe av den store variasjonen kan sannsynligvis knyttes til *Winner takes it all*-prinsippet, siden det hele tiden er noen klubber som rapporterer overskudd, mens det generelt er et flertall klubber som rapporterer underskudd. Videre ser man at ekstremverdier forekommer i alle parametrene, og ”resultat før skatt”-måleparametrene kan antas i stor grad å være påvirket av enkelthendelser og ekstraordinære poster. Videre ser vi at det i hele perioden er klubber som rapporterer over 78% i lønnskostnader. Basert på tidligere analyser om omsetning og personalkostnader er det grunn for å tro at dette er noen av de mindre klubbene.



Figur 43 – Poengfordeling resultatparametre, Tippeligaen, 2006-11H

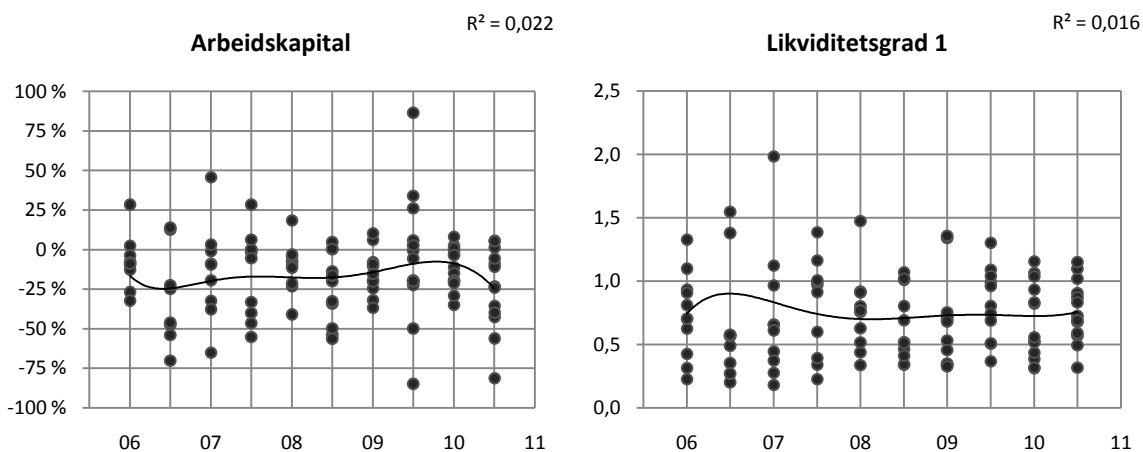
Poengfordelingen til resultatparametrene som vises i figur 43 gjenspeiler nøkkeltallene i figur 42. Styrken til figur 43 er at det kommer tydelig frem hvordan FOS premierer måleparametrene i form av poeng de ulike årene. Frem til 2009 oppnådde ingen klubber mer enn 50% av maksimal poengsum på total kapitalrentabilitetsparameteren. Trendlinjen indikerer at de fleste klubbene historisk har oppnådd en total kapitalrentabilitet som ikke generer mer enn omtrent 4 av 16 poeng. Poengutviklingen i ”resultat før skatt”-parametrene

antyder at FOS registrerer den negative utviklingen nøkkeltallene har hatt i analyseperioden. Personalkostnader er den måleparameteren som ligger høyest på poengskalaen, hvilket antyder at klubbene ligger på et akseptabelt lønnsnivå i henhold til FOS.

Alle resultatmåleparameterne har gjennom hele perioden én eller flere klubber som oppnår laveste poengsum (0) bortsett fra personalkostnadsparemeteren. Personalkostnadsparemeteren har i tillegg én eller flere klubber som oppnår maksimal poengsum hver periode.

Likviditet

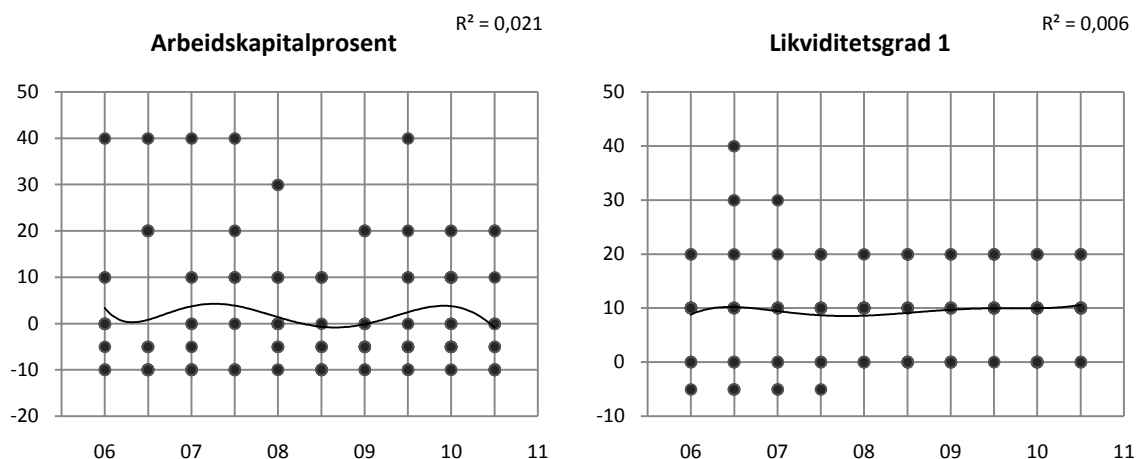
Arbeidskapitalprosent og likviditetsgrad 1, som fremgår i figur 44, er måleparameterne som inngår i likviditetsdelen. Begge parametrene har maks poengsum på 40, og utgjør til sammen 80 av 240 poeng (33,3%).



Figur 44 – Likviditetsparametre, Tippeligaen, 2006-11H

I dette tilfellet er også spredningen og variasjonen til dels stor blant klubbene, noe som gjenspeiles i den lave forklaringskraften til estimert trendlinje. Arbeidskapitalprosenten viser tegn til at spredningen blant klubbene er større ved interimregnskapet. Parametrene basert på årsregnskapet viser en mer konsentrert sammensetning, samt en bedre utvikling etter lanseringen av FOS.

I analyseperioden har spredningen i likviditetsgrad 1 blant klubbene blitt mindre. I 77% av tilfellene hadde klubbene en likviditetsgrad 1 under det teoretiske minimumskravet på én, som kan anses som tilfredsstillende for fotballklubber. Kun et få tall klubber er i nærheten av å oppnå en likviditetsgrad 1 over to, noe som ville gitt maksimal poengsum (40). Dette fremkommer også av figur 45, som viser poengfordelingen til likviditetsparametrene.

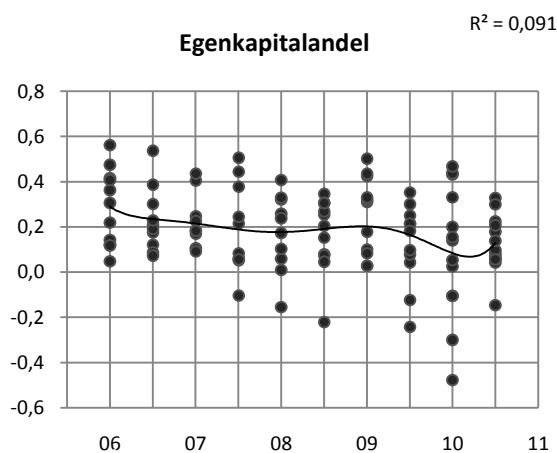


Figur 45 – Poengfordeling likviditetsparametre, Tippeligaen, 2006-11H

Konsentrasjonen av klubbene i arbeidskapitalprosentparameteren viser at FOS straffer lav arbeidskapital. Historisk har ikke arbeidskapitalprosent generert nevneverdig med poeng for de fleste klubbene. Derimot har likviditetsgrad 1 bidratt til å øke klubbens totale poengsum, selv om den som tidligere nevnt har ligget under et teoretisk tilfredsstillende nivå.. Det er noe overraskende at en teoretisk lav likviditetsgrad kan bidra til en relativt høy poengsum sett i forhold til andre måleparametre, noe vi kommer tilbake til i kapittel 7.2.1.

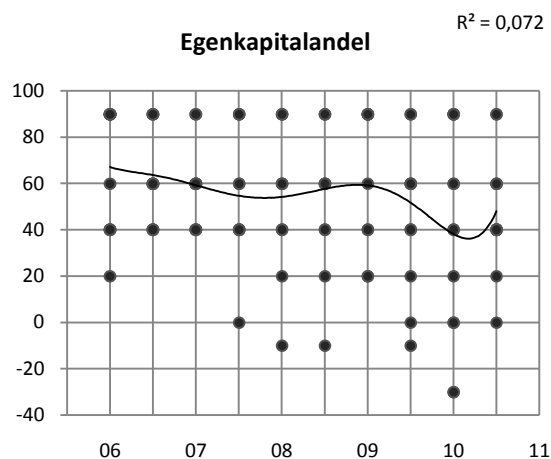
Soliditet

Egenkapitalandel utgjør 90 av 240 poeng (37,5%) og er eneste måleparameter som vurderer soliditet.



Figur 46 – Soliditetsparameteren, Tippeligaen, 2006-2011H

Figur 46 antyder en negativ utvikling i klubbenes soliditet. Selv om forklaringsvariabelen er lav, indikerer utviklingen til klyngen en negativ trend. Utviklingen til klyngen samsvarer med egenkapitalandelens utvikling til Tippeligaens gjennomsnittsklubb i regnskapsanalysen og en av årsakene kan være tidligere perioders sviktende resultater.



Figur 47 – Poengfordeling soliditetsparameteren, Tippeligaen, 2006-11H

De høye poengsummene i figur 47 antyder at en større del av klubbene har tilfredsstillende egenkapitalandel i henhold til FOS. 57% av klubbene oppnår en poengscore på 60 eller mer over hele analyseperioden. I slutten av analyseperioden har flere klubber blitt straffet for lav egenkapitalandel i form av poengscore på 0 eller lavere. I 95% av tilfellene får klubbene 20 poeng eller mer, dette skyldes at positiv egenkapital medfører minimum 20 poeng.

Oppsummering

Generelt er det vanskelig å definere en klar utvikling i måleparametrene. Regnskapsanalysen indikerte heller ingen klar trend. Måleparametrene virker dog å være i stand til å fange opp det negative sentimentet som regnskapsanalysen avdekket og således reflekterer poenggivningen stort sett den økonomiske situasjonen. Lanseringen av FOS virker ikke å ha hatt umiddelbar effekt på den økonomiske utviklingen i Tippeligaen, men det er vanskelig å avgjøre hvordan klubbenes utvikling hadde vært uten FOS. Således kan man ikke empirisk bevise FOSs innvirkning på den økonomiske situasjonen i Tippeligaen.

Vi vil derfor i de neste kapitlene foreta en mer teoretisk gjennomgang av FOS.

7.2 Vurdering av FOS

I dette kapitlet vil vi først drøfte dagens finansielle oppfølgingssystem, deretter presentere mulige forbedringer.

7.2.1 Dagens FOS

Norges Fotballforbunds finansielle oppfølgingssystem består av en resultatdel, konkursrisikodel (likviditet og soliditet) og disiplindelen. Vi vil drøfte resultat- og konkursrisikodelen nøye i de neste avsnittene. Disiplindelen blir ikke drøftet i samme omfang på grunn av manglende tilgang til budsjettene som inngår i vurdering av disiplin, samt disiplindelens lave andel av total poengsum.

På generelt grunnlag er disiplindelen et nyttig tilskudd til FOS, ettersom man sammenligner budsjett og regnskap. I midlertidig er det noe merkelig at man utelukkende belønner avvik av positiv karakter. Budsjetter er i utgangspunktet ment som et styringsverktøy og ikke et utelukkende resultatmål, derfor burde klubber anerkjennes for treffe med sine budsjetter innen rimelighetens grenser. At regnskapet overgår budsjettet enkelte år er som regel et tegn på et godt regnskapsår, men hvis dette er et gjentakende fenomen kan det være et tegn på svak budsjettering. I tillegg kan disiplinparameteren bli utsatt for manipulasjon ved at klubber bevisst underbudsjetterer, derfor kan det argumenteres for at disiplinparameteren slik den er utformet ikke gjør FOS i bedre stand til å belyse den økonomiske tilstanden til norske fotballklubber.

Resultatdelen

Resultatdelen i FOS skal måle klubbens kvalitet på den ordinære driften. Det betyr i praksis å bedømme resultatet fra drift og i hvilken grad driften er bærekraftig. Resultatdelen har fokus på resultat og kostnadsnivå.

Totalkapitalrentabilitet, resultat før skatt og resultat før skatt siste 2 år måler avkastning og marginene klubben genererer. Totalkapitalrentabiliteten vurderer selve driften til klubben, mens ”resultat før skatt”-indikatorerne inkluderer enkelthendelser, finanskostnader og ekstraordinære poster. NFF presiserer i sine retningslinjer at resultat før skatt tar hensyn til både klubber som eier og leier stadion, ved å inkludere henholdsvis rentekostnad og husleiekostnad. Det er fornuftig å ta hensyn til at klubber har ulike rammebetingelser.

Problemet med resultat før skatt er at den underliggende driften, vist med driftsresultatet, blir tåkelt av salg av anleggsmidler og andre ekstraordinære poster. Dermed vil klubber som blir ”reddet” av slike poster oppnå høy poengsum selv om driften går med underskudd. Regnskapsanalysen viste at resultat før skatt ble positivt påvirket av slike poster.

Å vurdere den underliggende driften er i samsvar med tradisjonell fundamental verdsettelse av selskaper. I verdsettelse benyttes normalisert EBITDA til å fastslå inntjeningen til et selskap.⁵⁸ Fordelen ved å benytte et slikt resultatmål er at man hindrer at tallene blir påvirket av renter, skatt, avskrivninger, nedskrivninger, enkelthendelser og ekstraordinære poster. Således representerer normalisert EBITDA selskapets underliggende inntjening.

Totalkapitalrentabilitet er godt mål på den underliggende driften til en klubb. Ett ankepunkt er inkluderingen av overgangseffekter. Diskusjonen blir da om overgangseffekter kan anses som relativt stabile og som en del av den ordinære driften. Regnskapsanalysen antyder at overgangseffekter for Tippeligaen som helhet er forholdsvis stabile, men at store enkeltoverganger påvirker enkeltklubber. Forutsatt at kjøp og salg av spillere er en del av daglig drift til en fotballklubb, bør overgangseffekter inkluderes i måleparameteren.

Totalkapitalrentabilitet utgjør kun 16 av 240 poeng (6,7%), derfor vil ikke indikatoren påvirke total poengsum i særlig grad. Den lave andelen medfører at underliggende drift er svakt representert i FOS. Siden resultat før skatt kan bli påvirket av enkelthendelser vil indikatoren ikke gi en presis fremstilling av underliggende drift.

Personalkostnader har historisk vært den største kostnadsposten og er derfor viktig å ha under oppsyn. Historisk sett har andel personalkostnader av omsetning til gjennomsnittsklubben i Tippeligaen ligget i området 50%-59%. Fordelen ved å benytte et forholdstall ved vurdering av personalkostnader er at klubber blir straffet for å satse over evne. Personalkostnadene må være i samsvar med inntektsgrunnlaget til klubben og således fremme fornuftig drift. Fra et økonomisk synspunkt er dette en fordel. Derimot viste regnskapsanalysen en negativ korrelasjon mellom omsetning og spillerlønnings andel av omsetning. Derav vil større klubber favoriseres i FOS ettersom de kan opprettholde et høyt absolutt lønnsnivå sammenlignet med mindre klubber, noe som kan medføre at en liga blir dominert av ett fåtall klubber.

⁵⁸ Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

Konkursrisikodelen

Majoriteten av den totale poengsummen omhandler likviditet og soliditet (170 av 240). Likviditet og soliditet måler fotballklubbene evne til å dekke løpende forpliktelser og tåle fremtidige tap, med andre ord måles klubbene konkursrisiko.

Faktumet at konkursrisiko utgjør 71% av den totale poengsummen i FOS er betryggende. En eventuell konkurs er både ille for den involverte klubben og de andre klubbene i ligasystemet, som følge av at konkursrammet klubbs sportslige resultater blir strøket. FC Lyn Oslos konkurs i 2010-sesongen medførte ringvirkninger i de tre øverste divisjonene (Aftenposten nett, 30.6.2010).

Konkursrisiko kan deles inn i to områder, én kortsiktig (likviditet) og én langsiktig (soliditet).

Likviditet

Likviditet utgjør 47% (80 av 170) av konkursrisikoparametrene og nevnte 33,3% av totalen. Det er fornuftig at kortsiktig risiko utgjør en vesentlig andel og har stor påvirkning på total poengsum for klubbene. På den måten vil varsellampene blinke om klubbene rapporterer svak likviditet. Mangel på likviditet er ofte utløsende årsak til at selskaper går konkurs (Eklund og Gulbrandsen, 2000).

Likviditetsmålene som benyttes i FOS, arbeidskapitalprosent og likviditetsgrad 1, er gode teoretiske mål. Derimot kan man stille spørsmål ved poengutdelingen i begge parametre.

Basert på tradisjonell bedriftsøkonomisk teori har en likviditetsgrad på over to blitt betegnet som god likviditet. I FOS vil en likviditetsgrad på over to gi maks poeng på denne måleparameteren, noe som betyr at det ikke foreligger insentiver for klubbene til å oppnå en likviditetsgrad større enn to. Dette er i tråd med nyere teori som operer med et minimumskrav på én. Det faktum at fotballklubber heller ikke kan anses som handelsbedrifter underbygger antagelsen om at akseptabelt nivå på likviditetsgrad 1 vil være noe lavere for fotballklubber.

Selv med lav likviditetsgrad har Tippeligaklubbene i analyseperioden unngått konkurs, men FC Lyn Oslo (daværende Adeccoligaklubb) som har vært i Tippeligaen store deler av analyseperioden gikk konkurs i 2010. Derfor burde man ha sterkere insentiver for å

rapportere en høyere likviditetsgrad enn dagens nivå, slik at klubber slipper å være i gråsonen av hva som er forsvarlig rent økonomisk.

Som tidligere nevnt var 77% av observerte likviditetsgrader under én, noe som i teorien er lavt ettersom man ikke har omløpsmidler til å dekke løpende forpliktelser. FOS belønner klubber som oppnår likviditetsgrad på mellom 0,5 og 1 med ti poeng, selv om det er under anbefalt nivå. Til sammenligning tildeles klubber med god underliggende drift (totalkapitalrentabilitetsparameteren) maksimalt 16 poeng. Dette er noe overraskende ettersom god underliggende drift er kjernen til bærekraftig økonomisk utvikling.

Arbeidskapitalprosentparameteren har også enkelte utfordringer. Klubbene blir tildelt samme poengsum ved en arbeidskapital mellom -5% og 5%, noe som betyr at det ikke er forskjell om klubbene rapporterer 3% negativ arbeidskapitalprosent kontra 3% positiv arbeidskapitalprosent. Arbeidskapitalparameteren gir dermed ingen insentiver til å gå fra negativ til positiv arbeidskapital. Måleparameteren, likviditetsgrad 1, gir dog indirekte insentiver til å oppnå positiv arbeidskapital ettersom man tildeles en høyere poengsum om likviditetsgrad 1 er over én (tilsier positiv arbeidskapital).

Måleparameter	Klubb A		Klubb B	
Totalkapitalrentabilitet	-2 %	0	-2 %	0
Resultat før skatt	-3 %	0	-3 %	0
Resultat før skatt siste 2 år	-1 %	0	-1 %	0
Personalkostnader	67 %	4	67 %	4
Arbeidskapital	-3 %	10	3 %	10
Likviditetsgrad 1	0,87	10	1,23	20
Egenkapitalandel	7 %	40	7 %	40
Disiplin		0		0
Sum		64		74

Tabell 10 – Arbeidskapitaleksempel Klubb A og Klubb B, Kategori I og II

Tabell 10 viser et fiktivt eksempel på to klubber som er i henholdsvis kategori I og II. Eneste forskjell mellom klubbene er ulik likviditet. Klubb B oppnår i motsetning til klubb A positiv arbeidskapital. Denne forskjellen gir ikke utslag i arbeidskapitalparameterens poengscore. I stedet blir klubb B belønnet indirekte med ti poeng som følge av at positiv arbeidskapital tilsier en likviditetsgrad over én. De ti poengene sørger for at klubb B kategoriseres i kategori II.

Selv om positiv og negativ arbeidskapital blir tatt hensyn til i likviditetsgrad 1 burde arbeidskapitalsparameteren operert med et poengskille på null, slik at klubbene har ekstra insentiver til å styrke arbeidskapitalen. Insentivgrensen ligger på 5%, men det er vanskelig å uttale seg om hvorvidt klubbene skal etterstrebe kun positiv arbeidskapital eller en arbeidskapitalprosent på minst 5% før klubbene belønnes. For å kunne konkludere med hva som er korrekt grense bør ”sunne” bransjetall benyttes som sammenligningsgrunnlag. På grunn av stor samvariasjon mellom de to likviditetsparametrene er NFFs insentivgrenser gunstig på den måten at man ikke får i ”pose og sekk” med en gang man oppnår positiv arbeidskapital.

Soliditet

Egenkapitalandel er den eneste soliditetsparameteren og utgjør 53% av konkursrisikodelen tilsvarende 37,5% av maksimal poengsum. Dermed er soliditet den indikatoren som har størst påvirkning på endelig kategorisering. Fokus på egenkapital er naturlig ettersom egenkapital er avgjørende for klubbers evne til å tåle fremtidige tap.

Egenkapitalandel tilsvarende medianen på Oslo Børs (38,8%) medfører maksimal poengsum for klubbene, ettersom nedre grense for maks poengsum er >30%. Klubbene har således ikke insentiver til å oppnå en egenkapitalandel vesentlig over nedre grense. Historisk har dog majoriteten av Tippeligaen oppnådd en egenkapitalandel på under 30%.

Egenkapitalandelens betydning på endelig kategorisering gjør at klubbene kan bli kategorisert i kategori II ved å oppnå maks score på denne ene parameteren. Klubbene kan dermed overfokusere på egenkapital og enkelte klubber kan ”overleve” kategoriseringen ved hjelp av velvillige egenkapitalinvestorer eller tidligere økonomisk suksess.

Måleparameter	Klubb X	
Totalkapitalrentabilitet	-31 %	0
Resultat før skatt	-42 %	0
Resultat før skatt siste 2 år	-25 %	0
Personalkostnader	83 %	-4
Arbeidskapital	-20 %	-5
Likviditetsgrad 1	0,52	10
Egenkapitalandel	47 %	90
Disiplin		3
Sum		94

Tabell 11 – Egenkapitaleksempel Klubb X, Kategori II

I tabell 11 fremstilles en kategorisering av en reell klubb i analyseutvalget. Klubben har gjennom hele perioden oppnådd en score på minst 60 poeng i egenkapitalandelsparameteren, og som eksempelet viser kommer 90 av 94 poeng av høy egenkapitalandel. Klubb X er et godt eksempel på klubber som ”reddes” av høy egenkapitalandel og således unngår å kategoriseres i kategori I og påfølgende konsekvenser angående økonomisk oppfølging fra lisensnemnda. Resultat- og likviditetsparametrene antyder en ugunstig økonomisk situasjon, som FOS ikke direkte videreformidler. Klubber kan altså oppnå kategori II uavhengig av den underliggende driften. Selv om klubb X er et av de mer ekstreme tilfellene er det flere klubber som viser lignende tendenser i en eller flere perioder.

I løpet av analyseperioden har klubbene i Tippeligaen vist svake økonomiske resultater, noe som igjen har tært på klubbens egenkapital. FOS poenggivningssystem gjør at reduksjoner i egenkapital ikke nødvendigvis fremkommer ved kategorisering. Eksempelvis vil en gradvis reduksjon i egenkapitalandel fra 30% til 15% over flere år, gå ubemerket gjennom kategoriseringen. Den negative utviklingen blir først avdekket når egenkapitalandelen faller under 15%, dermed kan ikke lisensnemnda handle proaktivt. Det er dog positivt å bemerke seg at poenggivningssystemet har kortere intervaller, 0% - 5% - 15% -30%, mellom de ulike poenggrensene jo lavere egenkapitalandelen blir. Dermed får klubber med lav egenkapitalandel gode insentiver til å styrke egenkapitalen.

Sanksjoner

Klubber som havner i kategori I må utarbeide en handlingsplan i samarbeid med NFF for å bedre klubbens økonomi. Ved brudd på tidsfrister som er fastsatt i handlingsplanen, har klubblisensnemnda muligheter til å straffe klubbene med blant annet bøter og poengtrekk.

Det er åpenbart at reaksjonene skal ha et avskrekkende formål i tillegg til straffen som følge av brudd. Diskusjonen blir hvor vidt bøter og poengtrekk, som i verste fall kan medføre nedrykk, vil hjelpe en klubb som sliter økonomisk. Regnskapsanalysen avdekket funn som tilsa at det er økonomisk ugunstig å rykke ned.

En studie (Beech, 2009) av hvordan poengtrekk har påvirket det engelske ligasystemet viser at poengtrekk ofte er med på å forverre klubbens økonomiske situasjon. Av 208 klubber som ble straffet med poengtrekk opplevde 41,8% av klubbene å bli fratrukket poeng ved senere anledninger. Beech (2009) antyder også at poengtrekk ikke har avskrekkende effekt og at trekk av ti eller flere poeng ofte leder klubbene inn i en fallende økonomisk spiral.

Et godt eksempel på klubber som har slitt økonomisk og blitt straffet av landets fotballforbund er Portsmouth FC.⁵⁹ Laget ble satt under administrasjon og fratatt ni poeng i 2009/10-sesongen. Laget rykket ned fra Premier League den sesongen, men poengtrekket ble ikke utslagsgivende. Påfølgende sesong skulle Portsmouth spilt europacup, etter å ha kvalifisert seg via FA-cupen, men klubben ble nektet å delta på grunn økonomisk uføre. 2011/12-sesongen ble laget igjen straffet, fratatt ti poeng, noe som medførte nedrykk fra The Championship (nivå to). Denne gangen medførte poengtrekket nedrykk, siden det var åtte poeng opp til sikker plass. Selv om laget ble fratrukket poeng i 2009/10-sesongen kan det virke som straffen ikke hadde en avskrekkende effekt siden ytterligere poengtrekk ble gjennomført to år senere. Det gjentatte poengtrekket kan antyde at straffen ikke har bedret klubbens økonomiske situasjon nevneverdig.

På den andre side er det viktig å straffe klubber som satser over evne og driver ulønnsomt. Innledningsvis presenterte vi Szymanskis antagelser om *moral hazard* blant fotballklubber, noe som gjør det enda viktigere å iverksette og straffe klubber.

7.2.2 Forbedringer

Med grunnlag i vår gjennomgang og vurdering av FOS vil vi presentere noen endringer som kan øke kvaliteten til FOS. Først presenteres generelle kommentarer og forslag, deretter redegjøres det for en modifisert modell som likestiller betydningen av resultat og konkursrisiko.

Generelle kommentarer

På bakgrunn av at fotballøkonomi skiller seg ut fra vanlig næringsliv, kan man argumentere for at gjennomsnitts- og mediantall fra Oslo Børs ikke nødvendigvis er det beste sammenligningsgrunnlaget. Derfor burde man bruke mer ressurser på å avdekke hvilke nivåer på nøkkeltall som er akseptable innenfor norsk fotball. Generelt på alle måleparametrene kan man tilpasse poengskalaen og intervaller til en klubb med ”sunn” økonomi. Vi har ikke grunnlag for å påstå hvilke kilder som ligger til grunn ved fastsettelse av FOSs poengskala, men presiserer viktigheten av å benytte bransjestandarder.

⁵⁹ Informasjon hentet fra den Skandinaviske Supporterklubben for Portsmouth FC – www.pompey.no

Regnskapsanalysen avdekket at årsresultat og resultat før skatt er resultatmål som blir påvirket i positiv retning av enkelthendelser og ekstraordinære poster. Betrakter man disse resultatmålene vil man ikke nødvendigvis kunne vurdere de underliggende økonomiske forholdene knyttet til drift. I FOS benyttes to ”resultat etter skatt”-parametre, noe som forsterker effekten av enkelthendelser. Derfor kan en alternativ eller tilleggsparameter være å se på driftsmargin eller netto driftsrentabilitet. Ved å benytte driftsrelaterte mål kan man få et bedre perspektiv på klubbens underliggende lønnsomhet, noe som er sentralt for å avgjøre om klubben er bærekraftig på lang sikt.

Tippeligaens økende gjeldsgrad gjør at man burde vurdere andre måleparametre i tillegg til dagens måleparametre som måler konkursrisiko. Et tilleggsmål som kan benyttes for kortsiktig risiko er rentedekningsgrad. Rentedekningsgrad måler, som nevnt tidligere, i hvilken grad klubbens driftsresultat kan dekke påløpte rentekostnader. Anvendelse av en slik indikator tar også hensyn økt gjeldsgrad samt ulike stadionavtaler (eie kontra leie) blant norske fotballklubber.

Investorer forventer, som nevnt i teoridelen, ikke nødvendigvis pengemessig avkastning på investert beløp i fotballklubber, således kan egenkapitalfinansiering anses som gratis kapital. I motsetning må man ved lånefinansiering ta høyde for rentekostnader. På bakgrunn av den økte gjeldsgraden i Tippeligaen bør man ha større fokus på klubbens finansieringskilder og kostnaden knyttet til disse. På lang sikt kan det ikke forventes at klubbene kan leve av gratis finansiering fra rike onkler. Når UEFAs *Financial Fair Play*-regler inntre vil også disse sette en stopper for klubber som får tilført ubegrenset med egenkapital for å dekke tap.

Gjennomsnittlig gjeldsrente vil gi en god indikasjon på hvordan tredjeparter vurderer klubbens konkursrisiko. En høyere gjennomsnittlig gjeldsrente indikerer en høyere risikopremie.⁶⁰ Ankepunktet ved å benytte gjennomsnittlig gjeldsrente er at risikopremien kan bli kunstig lav på grunn av subsidierte lån, og således ikke representere virkelig konkursrisiko.

Tippeligaklubbens egenkapitalandel er lav sammenlignet med vanlig næringsliv. Det kan derfor argumenteres for at egenkapitalandel ikke er et særlig langsiktig mål ettersom negative årsresultat, i større grad enn for vanlig næringsliv, vil tære på egenkapitalen til

⁶⁰ Risikopremie: Långivers påslag på en risikofri rente.

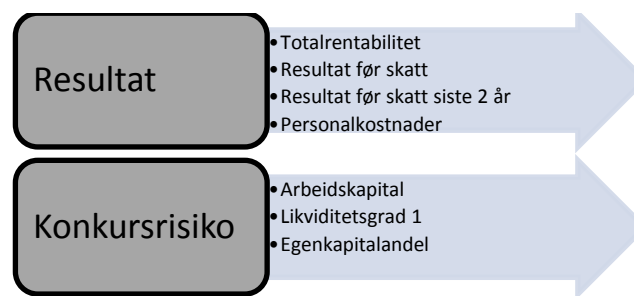
klubbene. Som følge av at egenkapitalandel er det eneste soliditetsmålet kan det være informativt å benytte gjeldsgrad som gir en mer spesifikk tilnærming på forholdet mellom egenkapital og gjeld.

To-delt system

Tidligere har vi diskutert svakheten ved at FOS ikke fremhever dårlig drift så lenge klubben har nok egenkapital og likviditet til å oppnå en poengsum som plasserer klubben i kategori II. En enkel modifisering kan gjøre FOS mer proaktivt.

Ved vurdering av FOS har vi delt inn i to hovedkategorier, resultat og konkurrisisiko. En lignende todeling av FOS kan være fordelaktig for å avdekke klubber som har dårlig drift, men likevel ikke blir fremhevet av FOS på grunn av gode prestasjoner i konkurrisikodelen.

En slik modell kan tenkes å se ut som figur 48.



Figur 48 – Todelt FOS-modell

Ved å benytte en todelt modell kan man innføre en minimumsgrense innenfor hver hoveddel. Hvis en klubb ikke oppnår minimumsgrensen kan den automatisk kategoriseres som en kategori I klubb uavhengig av poengsummen i den andre delen og total score. Andre varslingsmekanismer kan være røde flagg eller prikkesystem.

Dermed er både klubb og forbund oppmerksomme på at deler av driften ikke har vært tilfredsstillende i perioden. Fastsettelse av minimumsgrensen er sentral og bør baseres på bransjetall fra norsk toppfotball.

Om man ikke består en av hoveddelene må man ikke nødvendigvis utarbeide en handlingsplan, da det vil kreve mye ressurser fra både forbund og klubb. Hovedpoenget er å varsle klubb, forbund og andre parter om at man eksempelvis må ha fokus på å bedre driften for ikke å tære for mye på egenkapitalen.

Ved en innføring av en todelt modell kan fortsatt egenkapital ha størst innvirkning på endelig kategorisering. Fokus på egenkapital er forenlig med å beskytte både klubb, investorer og norsk fotball mot konkurs. Samtidig vil man få et økt fokus på en sunn og bærekraftig drift.

7.3 Delkonklusjon

Ved hjelp av den historiske kategoriseringen og vurdering av de ulike måleparametrene har vi fått et inntrykk av FOSs innvirkning på den økonomiske utviklingen i Tippeligaen. Selv om datasettet har for kort periode til å fastslå effekten av lanseringen av FOS, virker det som FOS foretar en fornuftig vurdering av den økonomiske tilstanden blant norske fotballklubber. Måleparametrenes observerte resultater har stor spredning og det er vanskelig å definere en klar trend, men måleparametrene gjenspeiler likevel hovedtrekkene fra regnskapsanalysen.

FOS er fornuftig vektet med stort fokus konkurrisiko. På denne måten ivaretar FOS de involverte parters interesse i at klubber skal unngå konkurs. Vi ønsker dog å poengtere at den underliggende driften til klubbene burde ilegges større vekt for å sikre en bærekraftig økonomi. Vi har skissert flere mulige løsninger, blant annet andre måletall og en modifisert todelt FOS-modell.

8. Avslutning

8.1 Konklusjon

Formålet med denne utredningen var å foreta en analyse av norsk fotballs økonomiske utvikling med hensyn på Tippeligaen. Vi ønsket også å gjøre rede for Norges Fotballforbunds finansielle oppfølgingssystemets evne til å avdekke ulike trender og dermed kunne reagere proaktivt på den økonomiske utviklingen. På bakgrunn av dette spesifiserte vi innledningsvis følgende problemstillinger:

- *Hvordan har økonomien i Tippeligaen utviklet seg i perioden 2006-2010 – og hva har vært de viktigste drivkreftene?*
- *I hvilken grad kan FOS påvirke Tippeligaens økonomiske utvikling?*

Basert på regnskapsdata innhentet fra Norges Fotballforbund gjennomførte vi en regnskapsanalyse for å vurdere den økonomiske utviklingen i Tippeligaen i perioden 2006-10. Analysen avdekket at gjennomsnittsklubben i Tippeligaen har tapt penger i analyseperioden. Bunnlinjen, årsresultatet, har vært negativt etter 2007, mens driftsresultatet med og uten overgangseffekter har vært negativt gjennom hele perioden. Driftsmarginen viste dog til svak vekst i 2010. De gjennomgående svake resultatene fra drift bør være til bekymring for norsk fotball, ettersom det betyr at ekstraordinære poster og enkelthendelser ”redder” klubbene. Avhengigheten av ekstraordinære poster og enkelthendelser kan bidra til at Tippeligaen ikke vil være økonomisk bærekraftig.

Et generelt fall i inntektskildene, særlig inntekter fra spilleroverganger, har bidratt til den økonomiske nedturen i Tippeligaen. Drivkreftene til de fallende inntektene er blant annet færre lag i europeiske turneringer, færre salgsubjekter (spillere), lavere tilskuertall og finanskrisen. Nevnte sirkeleffekter har bidratt til en negativ spiral som har redusert inntektsgrunnlaget til klubbene. Samtidig har ikke klubbene klart å redusere kostnadene like raskt som bortfallet av inntekter. Dette skyldes blant annet at fotballklubbens kostnader i stor grad er faste (spillerkontrakter m.m.).

Gjentatte svake resultater har tæret på egenkapitalen til Tippeligaen. Egenkapitalandelen har vist en stabil nedgang i løpet av femårsperioden. Samtidig har dette medført at gjeldsgraden i Tippeligaen har økt betraktelig. Den betydelige nedgangen i egenkapital og ditto økte

gjeldsgrad er bekymringsverdig med tanke på klubbenes soliditet. Dette er derfor noe man bør rette oppmerksomhet mot i tiden fremover, ettersom det er usikkert hva som vil skje ved et eventuelt frafall av store bidragsytere ("rike onkler").

Sammenlignet med Europa opplevde ikke Tippeligaen den samme veksten i omsetning i løpet av perioden. Til gjengjeld har klubbene i Tippeligaen vært dyktigere til å holde kostnadsnivået på enkelte områder nede, deriblant personalkostnader. Analysen viser også skjevhet i inntektsfordelingen blant norske kontra europeiske klubber, noe som i hovedsak kan skyldes at store klubber og store ligaer i større grad er eksponert internasjonalt med tanke på både medieinntekter og europacupinntekter.

Regnskapsanalysen vurderte i tillegg forekomsten av fenomener som trampolineøkonomi og *Winner takes it all*-prinsippet. Våre analyser antyder at det fortsatt er grunnlag for å anta norsk fotball preges av en såkalt trampolineøkonomi, dog kan ikke dette bevises empirisk. Vår tilpassede studie av *Winner takes it all*-prinsippet i Tippeligaen støtter tidligere studier hvor det fastlås at det er skjev inntektsfordeling blant klubbene i et åpent ligasystem, noe som kan føre til at enkelte klubber opptrer irrasjonelt og satser over evne.

Vurderingen av det finansielle oppfølgingssystemet til Norges fotballforbund ble basert på generell bedriftsøkonomisk teori og resultater fra regnskapsanalysen. Den historiske kategoriseringen av Tippeligaklubbene gjenspeilet i stor grad resultatene fra regnskapsanalysen. FOSs måleparametre viste seg i hovedsak å være godt egnet til reflektere den økonomiske situasjonen til Tippeligaklubbene. Man kan i større grad stille spørsmålsteget ved enkelte av måleparametrenes vektning og grenser for å oppnå poeng. Dog er det stort fokus på konkurrisiko, noe som vi mener fornuftig for å beskytte de involverte aktørene i Tippeligaen.

Vi mener FOS burde hatt større fokus på underliggende drift. Fra et teoretisk ståsted er underliggende drift som nevnt avgjørende for om en bedrift har livets rett på lang sikt. Et større fokus på drift kan blant annet oppnås ved å vekte driftsrelaterte måleparametre mer og ha mindre fokus på "resultat før skatt"-størrelser som er påvirket av finansposter, enkelthendelser og ekstraordinære poster. En annen mulighet kan være å innføre en todelt FOS-modell, hvor man oppnår et like stort fokus på både drift- og konkurrisiko.

8.2 Svakheter i utredningen og forslag til videre arbeid

Svakheter i utredningen

Datagrunnlaget i oppgaven er i hovedsak regnskapsdata innhentet fra Norges Fotballforbund. Utvalget i analysedelen representerte ikke hele populasjonen, derfor må man ta forbehold om at våre resultater ikke presenterer Tippeligaen fullstendig. Dette kan føre til at vår analyse ikke er helt nøyaktig, men vi mener vårt utvalg er tilstrekkelig for å kunne svare på vår problemstilling.

På bakgrunn av at regnskapene ikke er utarbeidet av samme individ kan det forekomme ulike vurderinger av enkeltposter i regnskapet. Skjønnsmessige vurderinger og ulik vurdering av enkelte prinsipper kan føre til at kvaliteten på de aggregerte og sammenlignbare størrelsene er lavere enn ønsket. Benyttet regnskapsinformasjon inneholder heller ikke spesifiserte noter eller ekstra informasjon om hva som ligger under de overordnede postene.

Ovennevnte problemer knyttet til spesifisering av ulike poster medførte også at vår benyttede kategoriseringsmodell ikke er identisk med hvordan Norges Fotballforbund ville foretatt kategoriseringen. Vi har dog argumentert for at dette etter all sannsynlighet ikke har påvirket vår vurdering og drøfting av FOS nevneverdig.

I tillegg må vi tar forbehold om at det kan ha forekommet enkelte regnefeil selv om det er blitt foretatt en rekke kvalitetskontroller i løpet av utredningen.

Forslag til videre arbeid

I løpet av arbeidet med utredningen har vi oppdaget flere interessante problemstillinger og utfordringer knyttet til fotballøkonomi i Norge.

Regnskapsanalysen viste at Tippeligaen avviker fra krav og normer for finansielle nøkkeltall benyttet til å vurdere vanlig næringsliv. Derfor mener vi det burde gjennomføres en bredere studie av norske fotballklubber for å oppnå bedre forståelse av hva som kan anses som sterke og svake finansielle nøkkeltall i norsk fotball.

Ved sammenligning av den økonomiske tilstanden til europeiske og norske fotballklubber kom det frem at norsk fotball ikke bare er annerledes når det gjelder spillestil og ferdigheter, men også når det gjelder økonomiske forutsetninger. Som følge av ulikhetene, vil vi derfor

påpeke viktigheten av å fortsette forskning rundt fotballøkonomi blant norske klubber og sammenlignbare land forøvrig.

Litteraturliste

Lover, forskrifter, direktiver

NFF (2011b): Forbundsstyrets bestemmelser om kommersielt og/eller administrativt samarbeid mellom klubb/idrettslag og selskap

NFF (2009a): Retningslinjer økonomi - Toppserien

NFF (2011a): Retningslinjer – Økonomi [versjon 23.2.2011]

NFF (2010): Klubblisensreglement [versjon 7.3.2010]

LOV- 2007-05-12-1: Norges idrettsforbund og olympiske og paralympiske komités lov

LOV-1998-07-17-56: Lov om årsregnskap m.v. (Regnskapsloven)

UEFA (2010): UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations Edition 2010

Alle lovhenvisninger fra norsk lov kan hentes fra www.lovdatab.no og alle henvisninger fra regelverket til Norges Fotballforbund kan hentes fra ekstranett.fotball.no.

Bøker

Bergstrand, J. (2009): Accounting for Management Control. 1. utgave. Studentlitteratur AB, Lund.

Gammelsæter, H. og F. Ohr (2002): Kampen uten ball. 1. utgave. Abstrakt forlag, Oslo.

Gripsrud, et. al. (2004): Metode og dataanalyse med fokus på beslutninger i bedrifter. 1. utgave. Høyskoleforlaget AS, Kristiansand

Kristoffersen T. (2008): Regnskapsteori – Med introduksjon til internasjonale regnskapsstandarder (IFRS). 1. utgave. Fagbokforlaget, Bergen.

Soffer, L. og R. Soffer (2002): Financial Statement Analysis – A Valuation Approach. Pearson Education, Prentice Hall, New Jersey.

Szymanski S. og T. Kuypers (1999): Winners and Losers: The Business Strategy of Football. Viking, London.

Tellefsen, J. T. og J. C. Langli (2005): Årsregnskapet. 8. utgave. Gyldendal Norsk Forlag, Oslo.

Weintraub, E. R. (1993): General equilibrium analysis: Studies in appraisal. 1 utgave. University of Michigan Press, New York.

Artikler, tidsskrifter og arbeidsnotat

Adresseavisen, ”*Fotballen tilbake til folket*”, fra papirutgaven, 8.7.2008 side 7.

Bechara, A. og A. R. Damasio (2004): The somatic marker hypothesis: A neural theory of economic decision. *Games and Economic Behavior* 52 (2005), side 336-372.

Beech, J. (2008): Points deduction as a sanction against English football clubs: A dysfunctional approach? The CIBS series of working papers, No. 8.

Bergens Tidende, ”*Kutt som svir hos eliteseriekubbene*”, fra papirutgaven, 8.12.2011 side 34.

Bergens Tidende, ”*Sogndals omsetning rekker ikke til Branns lønninger*”, fra papirutgaven, 16.5.2012 side 28-29.

Burns, A. F. and W. C. Mitchell (1946): *Measuring Business Cycle*. NBER, Working Plans, (1946), side 1-22

Dagbladet, ”*Jentebløffen*”, fra papirutgaven 24.11.2011 side 32-33.

Dagens Næringsliv, ”*Konkursfare i flere klubber*”, fra papirutgaven morgen 4.6.2009 side 6.

Dietl et. al. (2008): Overinvestment in team sports leagues: A contest theory model. *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 55, No. 4, side 353-368.

Dyrnes, S. og L. I. Pettersen (2012): Justerte resultater – veien til bedre resultat kvalitet? *Praktisk økonomi og finans*, Vol. 28, No. 1 (2012), side 52-60.

Eklund, T. og B. Gulbrandsen (2000): Norges Banks overvåking av finansiell stabilitet. *Penger og kreditt*, No. 1 (2000), side 45-52.

Fardal, A. (2007): IFRS og norsk regnskapsregler. *Magma*. Econas tidsskrift for økonomi og ledelse, nr. 3.

Gammelsæter, H. og S. E. Jakobsen (2007): Et tiår etter Bosman - Konsekvenser for utviklingen av norsk toppfotball. Arbeidsnotat SNF A07/07.

Groot, Loek (2008): Economics, Uncertainty and European Football: Trends in Competitive Balance. *Journal of Economic Literature*, Vol. 46, No. 4 (2008), side 1026-1030

Norsk Regnskapsstiftelse (1996): Diskusjonsnotat - Regnskapsføring av inntekt. Oktober 1996.

Ohr, F og H. Gammelsæter (2001): ”*Hvor styres norsk toppfotball?*”, kronikk i *Aftenposten* 3.2.2001

Ohr, F. og N. H. Solum (2001): Tippeligaen 2000: Økonomiske nøkkeltall. Arbeidsrapport M 0112, Møreforskning Molde, oktober 2001.

Stenheim, T. (2008): Virkelig verdi - et utfordrende måleattributt. Magma. Econas tidsskrift for økonomi og ledelse, nr. 2.

Szymanski, S. (1998): Why is Manchester United So Successful?. Business Strategy Review, Vol. 9, No. 4 (1998), side 47-54

Szymanski, S. (2003): The Economic Design of Sporting Contests. Journal of Economic Literature, Vol. 41, No. 4 (2003), side 1137-1187

Szymanski, S. (2012): The Football clubs are immortal. Even if they're going bust. Innlegg i papirutgaven til The Times, 10.3.2012, side 22.

Tunaru et. al. (2005): An option pricing framework for valuation of football players. Review of Financial Economics, Vol. 14 (2005), side 281-295

Utredninger

Finansdepartementet (2003): Evaluering av regnskapsloven. NOU 2003: 23, Statens Forvaltningstjeneste.

Gammelsæter, A. (2010): En fotballinvestors motiver: om hvorfor aksjeselskaper tilknyttet fotballklubber ikke genererer profitt for sine eiere. Masterutredning ved NHH.

Rapporter

A.T. Kearney (2010): The A.T. Kearny EU Football Sustainability Study: Is European football to popular to fail?

Manchester City (2010): Annual Report 2009/10.

RBK (2011): Budsjett 2010 og 2011.

UEFA (2011b): The European Club Footballing Landscape: Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2010.

Presentasjoner og foredrag

NFF (2008): Jenteløftet. Presentasjon fra Toppfotballseminaret (29.2-1.3).

NFF (2009b): Presentasjon av Norsk Klubblisens 23.9.2009 ved Sondre Kåfjord.

NFF (2011c): Klubblisenspresentasjon 26.9.2011 ved Rune Nordhaug.

NFF (2012): Tingheftet fra Fotballtinget (2.3 – 4.3).

Forelesninger

Knivsflå, K. H. (2011a): ”Forelesning 7 – Målefeil og justering”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011b): ”Forelesning 8 – Målefeil av type 1”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011c): ”Forelesning 9 – Målefeil av type 2”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011d): ”Forelesning 4 – Omgruppering”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011e): ”Forelesning 14 – Kredittvurdering”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011f): ”Forelesning 13 – Forholdstallsanalyse”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011g): ”Forelesning 18 – Analyse av lønsemd”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Knivsflå, K. H. (2011h): ”Forelesning 5 - Omgruppering”, forelesningsplansjer, Strategisk regnskapsanalyse, BUS 424 ved NHH (ikke publisert).

Thøgersen, Ø. (2011): ”Forelesning 20.1.2011”, forelesningsplansjer, Konjunkturanalyse, FIE 403 ved NHH (ikke publisert).

Internettkilder

ABC nyheter (30.11.2008); ”*Slik fordeles TV-pengene*”, Tilgjengelig fra: <http://www.abcnyheter.no/sport/eliteserien/081130/slik-fordeles-tv-pengene> [lastet ned: 24.2.2012]

ABC nyheter (28.8.2009); ”*Vil innføre økonomisk fair play*”, Tilgjengelig fra: <http://touch.abcnyheter.no/sport/090828/vil-innfore-okonomisk-fair-play> [lastet ned: 30.1.2012]

Aftenposten (28.5.2001); ”*Stabæk ånden består*”, Tilgjengelig fra: <http://tux1.aftenposten.no/nyheter/sport/eliteserien/d212785.htm> [lastet ned: 13.3.2012]

Aftenposten (30.6.2010); ”*Alle Lyns kamper annulleres*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.aftenposten.no/forstediv/article173153.ece> [lastet ned: 21.5.2012]

-
- Aftenposten(20.10.2010); ”*Benkesliter tjener mest i Brann*”, Tilgjengelig fra:<http://fotball.aftenposten.no/eliteserien/article183361.ece> [Lastet ned: 9.5.2012]
- Aftenposten (20.5.2011); ”*Taper millioner uten skoavtale*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.aftenposten.no/eliteserien/article201108.ece> [lastet ned: 24.5.2012]
- Aftenposten (27.11.2011); ”*Så mye fikk lagene i plasseringspenger*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.aftenposten.no/eliteserien/article215927.ece> [lastet ned: 24.2.2012]
- Aftenposten (25.1.2012); ”*50 millioner unna målet*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.aftenposten.no/eliteserien/article221439.ece> [lastet ned: 13.3.2012]
- Altinn (27.1.2011); ”*Aktivering eller kostnadsføring*”, Tilgjengelig fra: <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Drive/Regnskap-og-revisjon/Hva-er-bokforingsplikt/Aktivering-eller-kostnadsforing/> [lastet ned: 28.3.2012]
- BDO (21.1.2010); ”*Immaterielle eiendeler*”, Tilgjengelig fra: <http://www.bdo.no/no/Publikasjoner/Aarsoppgjor/Balanseposter/Immaterielle-eiendeler/> [lastet ned: 26.3.2012]
- Bergens Tidende (14.5.2008); ”*Et lite jenteløft*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.bt.no/kvinner/article107624.ece> [lastet ned: 15.2.2012]
- Dagbladet (13.12.2011); ”*RBK tjente fett på medieavtalen*”, Tilgjengelig fra: http://www.dagbladet.no/2011/12/13/sport/fotball/tippeligaen/rosenborg/norsk_toppfotball/19403084/ [lastet ned: 24.2.2012]
- Dagbladet (25.1.2012); ”*RBK-styrelederen nekter å ta selvkritikk etter underskudd*”, Tilgjengelig fra: <http://www.tv2.no/sport/fotball/tippeligaen/rbkstyrelederen-nekter-aa-ta-selvkritikk-etter-underskuddet-3692620.html> [lastet ned 25.5.2012]
- Dagbladet (6.5.2012); ”*Ferguson mener city har gjort transfermarkedet sinnsykt*”, Tilgjengelig fra: http://www.dagbladet.no/2012/05/06/sport/fotball/premier_league/manchester_united/manchester_city/21465356/ [lastet 9.5.2012]
- Dagbladet (25.5.2012); ”*Dette blir premien for å vinne Tippeligaen*”, Tilgjengelig fra: <http://www.dagbladet.no/2012/05/25/sport/fotball/tippeligaen/21780709/> [Lastet ned: 29.5.2012]
- Dagens Næringsliv (04.8.2011); ”*Spiller om 20 millioner*”, Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/dnaktiv/article2194619.ece> [lastet ned: 13.3.2012]
- FIFA (24.11.2007); ”*Sheffield FC: 150 years of history*”, Tilgjengelig fra: <http://www.fifa.com/worldfootball/clubfootball/news/newsid=621801.html> [lastet ned: 2.2.2012]
- Fædrelandsvennen (3.2.2012); ”*Notodden-spillerne vant i Høyesterett*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.fvn.no/incoming/article222739.ece>[lastet ned: 19.4.2012]
- iTroms.no (18.12.2010); ”*13 millioner i forskjell på topp og bunn*”, Tilgjengelig fra: <http://fotball.itromso.no/eliteserien/article188203.ece> [lastet ned: 4.5.2012]

-
- Kvinnefotball (14.5.2011); "*Røa lanserer ny hjemmeside*", Tilgjengelig fra: <http://www.kvinnefotball.no/toppserien/564-roa-lanserer-ny-hjemmeside> [lastet ned: 14.4.2012]
- Nettavisen (21.8.2007); "*Tjener som gress på toppfotball*", Tilgjengelig fra: <http://pub.nettavisen.no/nettavisen/na24/arkiv/naeringsliv/article1294300.ece> [lastet ned: 1.5.2012]
- NFF (10.6.2009); "*Om Norges Fotballforbund*", Tilgjengelig fra: <http://www.fotball.no/toppmeny/Om-NFF/Om-Norges-Fotballforbund/> [lastet ned: 22.5.2012]
- NFF (23.9.2009); "*Nytt klubbisensregelverk*", Tilgjengelig fra: <http://www.fotball.no/nff/NFF-nyheter/2009/Nytt-klubbisensregelverk/> A [lastet ned: 1.3.2012]
- NFF (13.10.2011); "*Fotball Media AS la i dag ut visningsrettigheter for norsk toppfotball for salg*", Tilgjengelig fra: <http://www.fotball.no/nff/NFF-nyheter/2011/Fotballrettigheter-ut-for-salg/> [lastet ned: 24.2.2012]
- Nordea Bank (2012); "*Arbeidskapital*", Tilgjengelig fra: <http://www.nordea.com/V%C3%A5re+tjenester/Internasjonale+produkter+og+tjenester/Cash+Management/Arbeidskapital/1084692.html> [lastet ned: 21.3.2012]
- NRK (24.1.2012); "*Millionsmell for RBK*", Tilgjengelig fra: http://www.nrk.no/nyheter/distrikt/nrk_trondelag/1.7967454 [lastet ned: 24.5.2012]
- NTF (2012); "*Om NTF*", Tilgjengelig fra: <http://www.toppfotball.no/portal/public/showContentCategory.do?id=6997> [lastet ned: 22.5.2012]
- Spiegel (14.10.2011); "*It's Not About Killing the Clubs, We Want to Help*", Tilgjengelig fra: <http://www.spiegel.de/international/zeitgeist/uefa-president-michel-platini-it-s-not-about-killing-the-clubs-we-want-to-help-a-791235.html> [lastet ned: 12.3.2012]
- The Guardian (16.8.2011); "*UEFA to scrutinise Manchester City's sponsorship deal with Etihad*", Tilgjengelig fra: <http://www.guardian.co.uk/football/2011/aug/16/uefa-manchester-city-etihad> [lastet ned: 13.3.2012]
- Tunaru, R (2009); "*NESSIS – Talk by Radu Tunaru*" [video], Tilgjengelig fra: http://www.metacafe.com/watch/6005586/2009_nessis_talk_by_radu_tunaru/ [lastet ned: 28.3.2012]
- UEFA (2011a); "*Financial fair play*", Tilgjengelig fra: <http://www.uefa.com/uefa/footballfirst/protectingthegame/financialfairplay/index.html> [lastet ned: 23.2.2012]
- VG (23.9.2009); "*Slik vil NFF redde norske klubbens økonomi*", Tilgjengelig fra: <http://www.vg.no/sport/fotball/norsk/artikkel.php?artid=590191> [lastet ned: 1.3.2012]
- VG (27.1.2011); "*Over halyparten av eliteseriekubbene øker budsjettet*", Tilgjengelig fra: <http://www.vg.no/sport/fotball/norsk/artikkel.php?artid=10037735> [lastet ned: 2.2.2012]

VEDLEGG

VEDLEGG 1

Eiendeler for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen, 2006-10.

EIENDELER	2006	2007	2008	2009	2010
Immaterielle eiendeler					
Spillerrettigheter	7 632 742	10 821 705	11 652 019	6 785 000	3 483 305
Varemerke, lisenser o.l. rettigheter	1 365 909	1 427 500	1 394 530	0	0
Utsatt skattefordel	4 017 654	2 085 356	2 559 075	2 038 767	1 392 700
Goodwill	-808 159	-1 134 787	-636 015	-429 457	-174 541
Sum immaterielle eiendeler	12 208 146	13 199 774	14 969 608	8 394 310	4 701 465
Varige driftsmidler					
Tomt og bygning	48 801 989	89 584 061	57 669 580	66 107 551	47 382 154
Maskiner og anlegg	2 215 399	23 850 449	23 351 653	1 495 615	2 321 712
Driftsløsøre og lignende	1 902 214	8 367 022	8 066 811	8 024 232	4 414 298
Forskuddsbet og arbeid under utførelse	4 068 508	692 013	505 047	120 439	301 263
Sum varige driftsmidler	56 988 110	122 493 544	89 593 090	75 747 837	54 419 427
Finansielle anleggsmidler					
Investeringer i andre tilknyttede selskap	4 317 871	1 507 490	1 803 121	2 364 485	1 393 469
Lån til andre tilknyttede selskap	4 739 364	243 997	3 243 997	3 251 013	2 665 209
Pensjonspremiefond	0	0	38 867	32 022	215 529
Verdipapirer	28 000	356 323	226 923	342 745	377 605
Depositum	9 741	14 981	14 225	11 403	28 323
Langsiktige fordringer	1 028 120	390 375	185 196	3 331 318	2 777 710
Sum finansielle anleggsmidler	10 123 096	2 513 165	5 512 328	9 332 986	7 457 845
SUM ANLEGGSMIDLER	79 319 353	138 206 483	110 075 026	93 475 134	66 578 737
Omløpsmidler					
Varer	360 205	790 596	1 730 171	936 769	771 392
Fordringer					
Kundefordringer					
Varedebitorer	7 036 448	8 385 954	7 173 483	5 518 374	2 721 377
Spilleroverganger	1 974 928	1 586 846	1 565 399	787 341	1 712 952
Tilknyttede selskap	408 904	-238 675	1 114 830	1 485 330	2 853 935
Påløpte, ikke mottatt inntekter	2 948 376	2 892 650	1 468 922	1 140 598	781 296
Andre kortsiktige fordringer	5 237 753	3 743 726	6 521 769	3 336 278	2 133 870
Sum fordringer	17 606 409	16 370 501	17 844 402	12 267 922	10 203 430
Investeringer/omsettelige verdipapirer	0	106 862	85 272	109 153	297 402
Bankinnskudd, kontanter og lignende	7 181 778	11 284 417	9 137 724	9 150 151	5 040 403
SUM OMLØPSMIDLER	25 148 393	28 552 377	28 797 569	22 463 996	16 312 627
SUM EIENDELER	104 467 746	166 758 860	138 872 595	115 939 130	82 891 364

VEDLEGG 2

Resultatregnskap for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen, 2006-10.

	2006	2007	2008	2009	2010
Inntekter:					
Medlemsinntekter	733 574	768 004	1 152 041	1 110 030	1 021 821
Tilskudd	1 148 182	1 895 206	2 562 840	2 395 391	2 626 746
Kampbillettinntekter	13 465 658	20 705 286	20 853 194	22 643 425	15 520 651
Andre arrangementsinnt.	2 090 428	1 394 623	1 540 013	1 184 601	2 366 891
Medieinntekter	11 124 318	11 855 551	10 708 280	8 305 266	7 903 919
Reklame-/sponsorinnt.	22 508 617	32 725 665	40 206 980	39 120 730	33 757 940
Salg/utleie spillere (Brutto)	8 449 438	8 509 718	11 912 506	10 650 217	5 702 531
Andres andel av salg/utleie spillere	-690 318	-1 104 481	-1 449 822	-202 061	-1 129 299
Andre salgsmntekter	4 747 285	8 453 783	6 772 596	6 875 353	4 287 656
Leieinntekter	2 624 566	3 660 065	3 361 993	3 016 753	2 563 889
Andre inntekter	3 027 406	4 061 687	4 081 660	4 164 168	4 318 109
SUM INNTEKTER	69 229 153	92 925 107	101 702 280	99 263 872	78 940 854
Kostnader:					
Trening/matriell/kurs	3 162 323	4 152 974	4 016 525	3 950 292	3 113 803
Personalkostn. spillere	22 127 002	26 550 831	31 587 251	29 681 990	24 124 999
Personalkostn. trenere	5 323 680	5 529 415	7 137 135	7 907 879	6 766 869
Personalkostn. medisinsk støtteapparat	931 379	1 305 756	1 716 177	1 908 479	1 546 884
Personalkostn. adm./andre	7 826 953	9 613 022	10 674 899	12 447 219	9 382 289
Nedskrivning / avskrivning	6 470 799	8 423 318	10 547 910	10 973 409	6 456 995
Administrasjonskostnader	5 486 535	8 319 871	9 697 527	8 872 966	6 718 209
Egne arrangement	5 813 524	7 974 153	7 544 572	8 227 120	6 598 835
Reise- og oppholdskostnader bortekamper	1 872 786	1 996 966	2 872 399	2 819 856	1 760 648
Kostnader reklame/sponsor	4 301 359	6 376 551	7 438 032	7 620 148	6 739 442
Kjøp/leie spillere	3 990 691	4 986 378	6 059 869	3 893 070	2 448 320
Andres andel kjøp/leie spillere	-1 131 809	-650 000	-411 070	2 727	-953 903
Bane og andre anlegg	1 959 790	2 611 316	3 110 373	3 318 877	3 774 425
Salgskostnader	4 141 034	7 246 019	5 562 868	5 628 985	3 294 003
Andre kostnader	785 991	1 103 603	1 021 429	796 234	1 716 642
SUM KOSTNADER	73 062 038	95 540 171	108 575 896	108 049 251	83 488 460
DRIFTSRESULTAT	-3 832 885	-2 615 064	-6 873 615	-8 785 379	-4 547 606
Finansnetto	-1 557 471	-1 166 336	-4 419 122	-2 141 862	-1 230 916
Salg anleggsmidler	6 704 256	8 022 136	-213 327	2 236 511	-7 102
Ekstraordinære poster	41 480	-245 812	437 181	385 024	188 846
RESULTAT FØR SKATT	1 355 380	3 994 923	-11 068 882	-8 305 706	-5 596 778
Skatter	941 616	-2 355 156	1 065 573	670 553	285 019
RESULTAT	2 296 996	1 639 768	-10 003 309	-7 635 153	-5 311 759

VEDLEGG 3

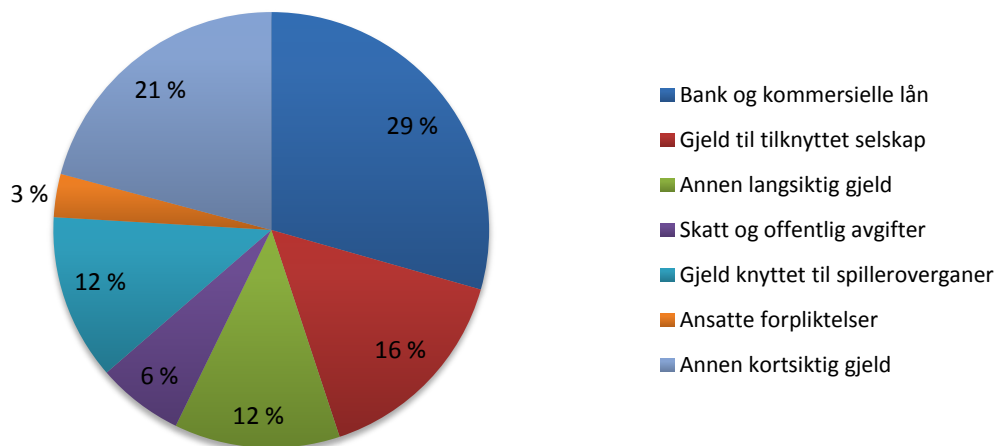
Egenkapital og gjeld for gjennomsnittsklubben i Tippeligaen, 2006-10.

EGENKAPITAL	2006	2007	2008	2009	2010
Innskutt egenkapital					
Aksjekapital	0	0	0	0	0
Overkursfond	6 287 170	6 035 792	7 200 439	7 288 282	3 712 589
Egne aksjer	6 965 939	5 903 928	6 937 929	6 900 577	1 778 780
Ikke periodisert resultat	0	0	0	0	-10 038
Opptjent egenkapital					
Annen egenkapital	-143 489	509 792	-815 449	-2 781 453	-174 541
Annen egenkapital	14 884 511	17 194 837	8 903 015	8 300 695	6 035 837
SUM EGENKAPITAL	27 994 131	29 644 348	22 225 934	19 708 102	11 342 627
GJELD					
Avsetning for forpliktelser					
Utsatt skatt	3 427	698 887	720 692	168 049	3 170
Pensjonsforpliktelser	1 154	250 000	165 035	258 545	218 769
Andre avsetninger for forpliktelser	68 149	2 982 239	2 241 780	412 835	79 692
Sum avsetning for forpliktelser	72 729	3 931 125	3 127 507	839 430	301 631
Annen langsiktig gjeld					
Pantelån og obligasjonslån	26 128 391	48 051 612	44 756 004	38 938 312	27 385 609
Annen gjeld til kredittinstitusjoner	5 962 383	23 675 830	20 216 360	15 212 687	12 307 816
Gjeld fra spilleroverganger	1 122 707	1 082 796	620 398	90 909	0
Gjeld til tilknyttede selskap	2 792 182	461 358	4 344 324	343 389	256 352
Øvrig langsiktig gjeld	3 241 644	6 679 195	2 287 631	3 494 324	4 560 294
Sum annen langsiktig gjeld	39 247 307	79 950 792	72 224 716	58 079 620	44 510 071
Kortsiktig gjeld					
Gjeld til kredittinstitusjoner	9 703 942	10 728 845	6 571 813	5 100 600	4 558 494
Leverandørgjeld	8 858 329	8 648 970	6 920 004	5 254 360	2 922 672
Gjeld knyttet til spilleroverganger	1 538 059	2 464 291	2 650 411	1 245 759	886 312
Gjeld til tilknyttede selskap	106 396	0	567 934	211 426	1 074 525
Skyldig offentlige avgifter	3 639 526	4 977 743	5 115 614	5 212 932	3 490 934
Påløpte feriepenge og annen påløpt lønn	1 776 948	2 030 361	2 674 622	2 698 167	2 761 275
Betalbar skatt	0	175 202	171 425	1 854	77
Periodisert inntekt (mottatt forskudd)					
billettinntekter	2 265 526	4 713 455	5 569 432	5 288 204	4 253 431
reklame	1 502 244	631 824	1 211 317	1 427 894	1 722 731
andre	2 561 788	3 847 221	2 827 827	4 042 879	1 900 034
Annen kortsiktig gjeld	5 200 820	15 014 681	7 014 040	6 827 901	3 166 551
Sum kortsiktig gjeld	37 153 579	53 232 595	41 294 439	37 311 978	26 737 035
SUM GJELD	76 473 614	137 114 512	116 646 661	96 231 028	71 548 737
SUM GJELD OG EGENKAPITAL	104 467 746	166 758 860	138 872 595	115 939 130	82 891 364

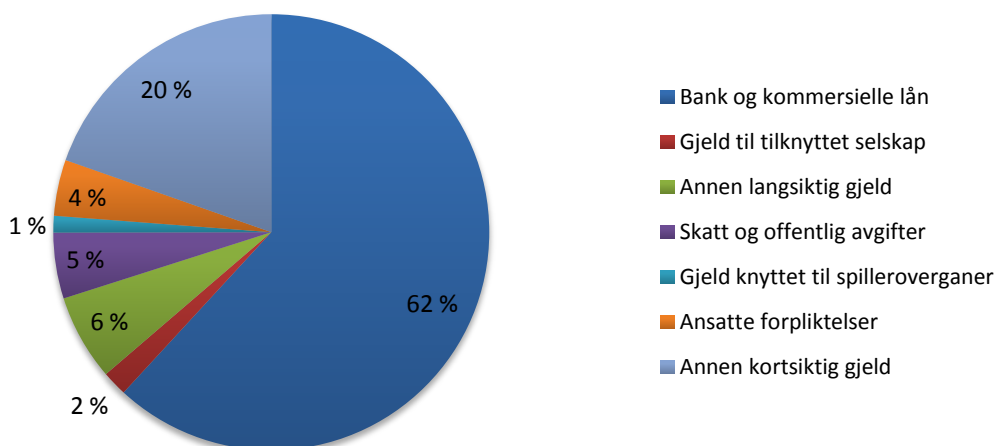
VEDLEGG 4

Gjeldsfordeling sammenligning mellom Europa og Tippeligaen i 2010 sesongen.

Europa



Tippeligaen



VEDLEGG 5

Utskrift regresjonsanalyse medieinntekter og tabellplassering.

<i>Regresjonsstatistikk</i>	
Multippel R	0,89
R-kvadrat	0,79
Justert R-kvadrat	0,78
Standardfeil	2069158,997
Observasjoner	32

Variansanalyse					
	<i>fg</i>	<i>SK</i>	<i>GK</i>	<i>F</i>	<i>Signifikans-F</i>
Regresjon	1	4,8174E+14	4,8174E+14	112,518658	1,13835E-11
Residualer	30	1,2844E+14	4,2814E+12		
Totalt	31	6,1018E+14			

	<i>Koeffisienter</i>	<i>Standardfeil</i>	<i>t-Stat</i>	<i>P-verdi</i>
Skjæringspunkt	12737066	749048	17,0	0,00
Tabellplassering	-420227	39616	-10,6	0,00