

Wyniki finansowe a wynik sportowy w profesjonalnych klubach piłkarskich w Polsce

Anna Tymińska*

Streszczenie: *Cel* – Celem artykułu jest zbadanie, czy wyniki finansowe oraz wynik sportowy są ze sobą silnie skorelowane. Badanie ma również na celu ustalenie, czy w Polsce można zaobserwować profesjonalizację ligi piłkarskiej oraz czy występuje duża zmienność wyników finansowych.

Metodologia badania – W badaniu zastosowano analizę danych wykorzystując współczynnik korelacji oraz współczynnik zmienności.

Wynik – Na podstawie badań wykazano, że wynagrodzenia, przychody, koszty oraz wyniki ze sprzedaży są skorelowane z wynikami sportowymi. W badanym okresie stwierdzono, że wyniki finansowe oraz wyniki z działalności operacyjnej nie są związane z sukcesem sportowym.

Oryginalność/wartość – Pierwsze w Polsce badanie związku pomiędzy wynikami finansowymi a wynikami sportowymi dotyczące klubów z Ekstraklasy.

Słowa kluczowe: wyniki finansowe, wynik sportowy, profesjonalny klub piłkarski

Wprowadzenie

Piłka nożna od lat wzbudza skrajne emocje wśród kibiców, często ocierające się o fanatyzm. W niektórych krajach stała się dyscypliną narodową, skupiając odbiorców na stadionach i przed telewizorami. Widowiska piłkarskie powodują, że kibice utożsamiają się ze swoimi drużynami, nabywają gadzety klubowe, a także tworzą pewną kulturę piłkarską. Rosnąca popularność zawodników kształtuje rynek transferowy oraz przekłada się na wzrost wydatków w klubach piłkarskich. Z kolei zwiększenie przepływów finansowych w klubach powoduje wzrost zapotrzebowania na analizy mogące wspierać proces decyzyjny.

Rozwój klubów piłkarskich w Polsce może powodować, że widowiska piłkarskie stopniowo zaczynają być postrzegane jako działalność biznesowa, a nie tylko działalność spełniająca pewne funkcje społeczne. Sytuacja ta może wymagać większej profesjonalizacji polskiej ligi, co w konsekwencji doprowadzi do zwiększenia nakładów finansowych w klubach polskiej Ekstraklasy. Stwarza to pewne szanse na dalszy rozwój, ale może być również zagrożeniem dla stabilności finansowej klubów piłkarskich.

W ostatnich latach w literaturze zarówno zagranicznej, jak i w polskiej pojawia się coraz więcej badań dotyczących klubów piłkarskich związanych m.in. szacowaniem wartości

* mgr Anna Tymińska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów, ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław, e-mail: anna.tyminska@ue.wroc.pl.

kart zawodniczych (Majewski 2014), czynnikami wpływającymi na cenę akcji, czy też czynnikami determinującymi wartość klubów piłkarskich (Kuźbik 2013). W literaturze pojawiają się odmienne teorie dotyczące głównego celu realizowanego przez menadżerów sportowych. Jedni twierdzą, że menadżerowie powinni dążyć do maksymalizacji wyniku finansowego (Quirk, El-Hodiri 1974), drudzy mówią o maksymalizacji wyników sportowych (Kessenne 2007; Dobson, Goddard 2004), a pozostali – o realizacji obu celów jednocześnie (Szymański, Kuypers 1999; Vrooman 2000). W ostatnich latach obserwujemy również wzrost liczby badań dotyczących wyników finansowych oraz wyników sportowych w profesjonalnych klubach piłkarskich, między innymi w lidze angielskiej oraz hiszpańskiej (Samagaio i in. 2009).

Celem artykułu jest zbadanie, czy w ostatnich latach w Polsce występuje profesjonalizacja ligi, czy wyniki finansowe są silnie skorelowane z wynikiem sportowym oraz czy występuje duża zmienność wyników finansowych w profesjonalnych klubach piłkarskich. Realizacja tak postawionego problemu będzie wymagała dokonania analizy sprawozdań finansowych klubów piłkarskich biorących udział w rozgrywkach na najwyższym poziomie w Polsce, a także wyników sportowych w sezonach 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012/, 2012/2013 oraz 2013/2014.

1. Przegląd literatury

Kiedy w 1905 roku William McGregor powiedział: „Football is big business”, mógł być uznawany za szaleńca. Dzisiaj już raczej nikt nie ma wątpliwości, że piłka nożna jest biznesem. Jak twierdzi Szymański (1998), obecna piłka nożna to ogromny przemysł, który warto badać podobnie jak sektor informatyczny czy turystyczny. Do niedawna w kontekście piłki nożnej pojawiały się tylko książki komercyjne, których treści przekazywały skandaliczne plotki. Brakowało analizy piłkarskiego środowiska z perspektywy biznesu.

Według Szymańskiego (1998), rozwój klubu piłkarskiego jest ściśle związany z wynikiem finansowym oraz sportowym. Czynnikiem determinującym ten rozwój są mecze (Carmichael, Thomas, Ward 2000), umiejętności piłkarzy (Gerrard 2005), zmiany trenerów (Audas, Dobson, Goddard 2002; Bruinshoofd, ter Weel 2003), działania strategiczne podejmowane przez kluby (Heij, Vermeulen, Teunter 2006) oraz zarządzanie klubami zorientowanymi na rynek (Ozawa, Cross, Henderson 2004).

Szymański (1998) w jednej ze swoich prac podkreślił, że można uczyć się strategii biznesowych od piłkarskiego przemysłu, ponieważ konkurencja w piłce nożnej jest bardzo uporządkowana, a wyniki tej rywalizacji są mierzalne, nie tylko pod kątem finansowym, ale również i sportowym. Jest niewiele branż, w których w tak łatwy sposób można określić zwycięzców i przegranych.

Wyniki sportowe klubów piłkarskich oceniane są poprzez rezultaty uzyskiwane w rozgrywkach krajowych oraz zagranicznych, zdobyte trofea i wygrane turnieje, w których biorą udział, podczas gdy finansowe efekty mierzone są poprzez wartość kreowaną przez

kluby dla inwestorów (Samagaio, Couto, Caiado 2009). Simons (2000) twierdzi, że każde przedsiębiorstwo dąży do zysków, ponieważ tylko wygenerowany budżet klubu pozwoli przetrwać i dalej funkcjonować.

Analiza sukcesów sportowych oraz wyników finansowych staje się coraz ważniejsza, jeżeli chcemy określić, jakie strategiczne cele menadżerowie klubów powinni realizować. Quirk i El-Hodiri (1974) uważają, że kluby dążą do maksymalizacji zysków. Podczas gdy Sloane (1971) i Kesenne (2007) uważają, że kluby powinny realizować przede wszystkim cele sportowe (wygrywanie meczów, dbanie o popularność klubu), mając na uwadze ograniczenia finansowe. Pierwszy nurt został opisany w literaturze amerykańskiej, natomiast drugi ukształtował się w literaturze europejskiej.

Biorąc pod uwagę teorię ekonomii oczekuje się, że kluby będące własnością akcjonariuszy powinny dążyć do maksymalizacji swojej wartości. Jednakże wyjątkowość piłki nożnej pozwala akcjonariuszom zaakceptować realizację przede wszystkim celów sportowych, nawet jeśli wiąże się to ze spadkiem wyników finansowych. Z kolei Vrooman (1997, 2000) uważa, że menadżerowie sportowi powinni dążyć do jednoczesnego maksymalizowania wyniku finansowego i sportowego. Ten sam pogląd wyraża Szymański i Kuypers (1999), którzy twierdzą, że w długim okresie wyniki finansowe są związane z występami na boisku.

Badania prowadzone w ostatnich latach opierały się na wyżej opisanych teoriach. Gerard (2005) wykazał, że kluby, które starają się równoważyć wynik finansowy i sportowy, nie osiągną pewnego poziomu, który mogą uzyskać kluby maksymalizujące wynik sportowy, kosztem pogorszenia wyników finansowych. W innym badaniu Dobson i Goddard (2004) wykazali, że angielskie kluby dążą bardziej do maksymalizacji przychodów oraz wyników sportowych niż do wyników finansowych. Goddard i Dobson (2004) twierdzili, że kluby powinny maksymalizować wyniki sportowe, ponieważ minimalny poziom zysków został osiągnięty. Natomiast Morrow (1999) uważał, że maksymalizacja sukcesu sportowego powinna być powiązana z utrzymaniem płynności finansowej klubu.

Oprócz wyżej wymienionych badań teoretycznych można znaleźć szereg innych badań empirycznych, które badają związek między wynikiem sportowym i finansowym. Jedne z pierwszych badań empirycznych pokazały, że przychody były silnie związane z wynikami sportowymi w klubach angielskich w okresie od 1905 do 1985 roku (Arnold 1991). Szymański (1998) badał korelację między wynikami sportowymi oraz zyskiem przed opodatkowaniem w czterdziestu angielskich klubach na przestrzeni 20 lat. Wykazał, że tylko w 54% poprawa (spadek) wyników sportowych przekłada się na wzrost (spadek) wyników finansowych. Stwierdził również, że sukcesy sportowe przekładają się na wzrost przychodów, a wzrost wynagrodzeń prowadzi do poprawy wyników sportowych. Z kolei Barajas, Fernández-Jardón i Crolley (2007) badali wpływ wyników sportowych na przychody i zyski netto w hiszpańskich klubach w latach 1998–2002. Badania wykazały, że korelacja pomiędzy przychodami a wynikiem sportowym kształtuje się na poziomie 66,8%, a koszty związane z wynagrodzeniami stanowią ok. 70% całego budżetu klubu. Natomiast korelacja

wyniku finansowego i sportowego wynosi zaledwie 14,1%. Na podstawie badań stwierdzono, że w lidze hiszpańskiej muszą istnieć inne czynniki, które lepiej wyjaśniają wyniki ekonomiczne niż wyniki sportowe opisane w modelu, przy czym w badanym okresie większe przychody pozwalały zatrudniać lepszych zawodników, co przekładało się na poprawę wyniku sportowego.

W literaturze podjęto również próbę określenia związku przyczynowo-skutkowego w kontekście sukcesów sportowych i wyników finansowych. Pojawiają się różne stanowiska dotyczące tego, czy wynik finansowy wpływa na wynik sportowy i odwrotnie, a także, czy w ogóle można podjąć próbę określenia przyczynowości. Buraimo, Forrest i Simmons (2007) w swoich badaniach twierdzili, że wynik finansowy poprzedza wynik sportowy. Z kolei Szymański (2001) wykazał, że rosnąca nierówność przychodów w klubach angielskich nie przekłada się na ich konkurencyjność w rozgrywkach ligowych. Prawdopodobieństwo wygranego lub przegranego meczu nie wpływa na poprawę wyników finansowych. Natomiast Pinnuck i Potter (2006) stwierdzili, że wyniki sportowe australijskich klubów piłkarskich przekładają się na liczbę kibiców na stadionach oraz lojalność fanów, co w konsekwencji wpływa na wyniki finansowe. Przy czym Gerrard (2005) w swoich badaniach wykazał, że wzrost punktów zdobytych przez angielskie kluby związana jest ze spadkiem zysku operacyjnego.

Analizując powyższą literaturę można zauważyć, że w wynikach przeprowadzonych badań istnieje silna korelacja przychodów i wyników sportowych, ale ten związek nie jest już tak oczywisty, kiedy wyniki finansowe mierzone są zyskiem operacyjnym i zyskiem netto. Zatem nie ma jednak jednego stanowiska, że istnieje silny związek między wynikami sportowymi a wynikami finansowymi (Samagaio i in. 2009).

2. Charakterystyka ligi piłkarskiej w Polsce

W ostatnich latach można zaobserwować rosnące wymagania stawiane klubom piłkarskim w zakresie dostosowania się do funkcjonowania w gospodarce rynkowej. Od 2002 roku kluby piłkarskie w Polsce, biorące udział w rozgrywkach na najwyższym poziomie, muszą posiadać status profesjonalnego klubu piłkarskiego, a zatem muszą być sportową spółką akcyjną. W związku z profesjonalizacją ligi powołano również spółkę kapitałową Ekstraklasa SA, która od 2005 roku zajmuje się zarządzaniem rozgrywkami, sprzedają praw medialnych oraz dystrybucją scentralizowanych praw marketingowych. Akcjonariuszami spółki jest 16 klubów, które biorą udział w rozgrywkach Ekstraklasy oraz Polski Związek Piłki Nożnej, który dysponuje pozostałą częścią akcji (7,2%). W celu poprawy transparentności rozstrzygania kwestii związanych z rozgrywkami Ekstraklasy powołano również niezależny organ – Komisję Ligi, do zadań której należy między innymi ustalanie sankcji dyscyplinarnych oraz finansowych dla klubów oraz zawodników za nieprzestrzeganie regulaminu rozgrywek (www.ekstraklasa.org).

W odniesieniu do klubów piłkarskich coraz częściej mówi się o ich potencjale, roli społeczno-gospodarczej oraz o konieczności realizacji celów nie tylko sportowych, ale również społecznych i ekonomicznych. Przez wiele lat kluby piłkarskie koncentrowały się jedynie na dostarczaniu rozrywki, korzystając z zasobów finansowych oraz infrastrukturalnych zakładów przemysłowych. Wcześniejsze uwarunkowania nie stawały przed klubami wymagań dotyczących profesjonalnego zarządzania, zatem trudno było dostrzec działania mające na celu ogólny rozwój tych instytucji, a także realizację innych celów niż sportowe. Brak biznesowego podejścia do działalności klubów piłkarskich przełożył się w ostatnich latach na spadek zaufania interesariuszy. Pojawiają się zatem nowe wyzwania stawiane przed menedżerami profesjonalnych klubów piłkarskich, do których można zaliczyć również poprawę w zakresie zarządzania finansami (Kuźbik 2013).

Od kilku lat obserwujemy szereg problemów finansowych w profesjonalnych klubach piłkarskich. Trudna sytuacja finansowa polskich klubów związana jest przede wszystkim z relatywnie niewielkim majątkiem, stratami na działalności, zbyt wysokimi kosztami w odniesieniu do uzyskiwanych przychodów, zbyt wysokimi wynagrodzeniami oraz ujemnymi kapitałami własnymi, które świadczą o utracie przez te podmioty buforu bezpieczeństwa finansowego w odniesieniu zarówno do płynności, jak i rentowności. W takiej sytuacji trudno zatem zauważyć w polskich klubach piłkarskich długofalową strategię budowania wartości klubu (Pawlak, Smoleń 2011). Ponadto w ostatnim czasie profesjonalne kluby piłkarskie, które przez lata borykały się z licznymi problemami finansowymi, powoli zmuszane są do poprawy swojej działalności, również w zakresie zarządzania finansami. Wymagania licencyjne stawiane przed profesjonalnymi klubami piłkarskim przez Komisję ds. Licencji Klubowych Polskiego Związku Piłki Nożnej oraz Finansowe Fair Play¹, wprowadzone w przez Unię Europejskich Klubów Piłkarskich (UEFA), mają na celu poprawę sytuacji finansowej oraz minimalizację ryzyka bankructwa profesjonalnych klubów piłkarskich. Pozostaje jednak pytanie, czy wyniki finansowe są silnie uzależnione od wyników sportowych i czy w ostatnich latach można zaobserwować profesjonalizację polskiej ligi na najwyższym poziomie?

3. Zakres i przedmiot prowadzonych badań

Celem badania jest ustalenie relacji wyników finansowych i sportowych w profesjonalnych klubach piłkarskich w Polsce. Badanie nie jest próbą określenia, czy wynik finansowy poprzedza wyniki sportowe, czy odwrotnie. W celu ustalenia zależności wyniku finansowego oraz wyniku sportowego przeprowadzono badania, w których analizie poddano wszystkie kluby biorące udział w rozgrywkach polskiej Ekstraklasy w okresie od lipca 2008 roku do czerwca 2014 roku. Łącznie w każdym sezonie zbadano 16 klubów

¹ Polega na ustabilizowaniu sytuacji finansowej klubów piłkarskich poprzez zrównoważenie w nich wydatków.

piłkarskich, a przedmiotem analizy były ich sprawozdania finansowe oraz zdobyte punkty w sezonach 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 2012/2013 oraz 2013/2014.

W literaturze można odnaleźć różne badania empiryczne, dotyczące zależności wyników sportowych oraz finansowych w profesjonalnych klubach piłkarskich. Na ich podstawie sformułowano następujące hipotezy:

- H.1. Istnieje stopniowa profesjonalizacja polskiej ligi.
- H.2. Występuje duża zmienność wyników finansowych w polskiej lidze.
- H.3. Wynik finansowy nie jest silnie skorelowany z wynikiem sportowym.
- H.4. Wynik z działalności operacyjnej nie jest silnie skorelowany z wynikiem sportowym.
- H.5. Wynik ze sprzedaży nie jest silnie skorelowany z wynikami sportowymi.
- H.6. Przychody są silnie skorelowane z wynikiem sportowym.
- H.7. Koszty są silnie skorelowane z wynikiem sportowym.
- H.8. Wynagrodzenia są silnie skorelowane z wynikiem sportowym.

4. Wyniki badania

W badanym okresie w klubach piłkarskich w Polsce można zaobserwować wzrost przychodów o ok. 10%. W sezonie 2013/2014 średnie przychody wynosiły 28,68 mln zł; największym budżetem, ok. 114 mln zł, dysponowała Legia Warszawa, która zajęła pierwsze miejsce w lidze. Najniższy budżet miał klub TS Podbeskidzie, który, będąc beniaminkiem, zajął 10 miejsce z przychodami na poziomie 8 mln zł. W sezonie 2013/2014 klubem opuszczającym Ekstraklasę było Zagłębie Lubin, które po Legii Warszawa oraz Lechu Poznań dysponowało trzecim największym budżetem (42 mln zł). Wraz ze wzrostem średnich przychodów nie można zauważyć wzrostu średnich kosztów, które w sezonie 2011/2012 były najwyższe i wynosiły ok. 36 mln zł. W sezonie 2013/2014 średnie koszty kształtowały się na poziomie ok. 33 mln zł, a klubem ponoszącym największe koszty z tytułu prowadzenia działalności była Legia Warszawa (90 mln zł).

Analiza kosztów z tytułu wynagrodzeń wykazała, że w sezonach 2008/2009, 2009/2010 i 2010/2011 nastąpił wzrost średnich wydatków z tytułu wynagrodzenia do poziomu 17 mln zł, natomiast od sezonu 2011/2012 do sezonu 2013/2014 obserwujemy ich spadek do 11 mln zł. Średni udział wynagrodzeń w odniesieniu do kosztów w badanym okresie wynosił ok. 50%, dużo większy udział wynagrodzeń możemy zauważyć w relacji z przychodami (ok. 70 %).

Cechą charakterystyczną klubów piłkarskich w Polsce jest ponoszenie strat na działalności, w badanym okresie można jednak zauważyć, że w ostatnich latach następuje poprawa wyników finansowych. Legia Warszawa od dwóch lat poprawiła swój wynik finansowy i w sezonie 2013/2014 osiągnęła 23 mln zł zysku netto, podczas gdy jej strata w poprzednich okresach kształtowała się na poziomie ok. 50 mln zł.

Tabela 1

Charakterystyka polskiej ligi w sezonach 2008–2014

Sezon	2013/2014	2012/2013	2011/2012	2010/2011	2009/2010	2008/2009
Średnia liczba punktów	40	41	42	41	40	42
Średnie przychody ogółem (mln zł)	28,68	26,12	29,36	23,64	19,39	18,91
Średni wynik finansowy (mln zł)	-4,19	-6,35	-8,63	-7,28	-12,98	-10,54
Średni wynik ze sprzedaży (mln zł)	-7,10	-11,73	-10,08	-11,98	-8,86	-6,81
Średni wynik z działalności operacyjnej (mln zł)	-4,48	-6,96	-6,70	-5,48	-11,81	-6,26
Średnie koszty ogółem (mln zł)	33,38	30,09	36,44	27,90	36,05	34,17
Średnie wynagrodzenie (mln zł)	11,14	13,41	14,98	17,61	15,41	15,68

Źródło: opracowanie własne.

W badaniu występuje niewielka poprawa wyników ze sprzedaży od sezonu 2010/2011, a wyniki z działalności operacyjnej kształtują się w przedziale od -4,48 mln do -11,81 mln zł. Kluby piłkarskie mogą poprawiać swoje wyniki z działalności operacyjnej poprzez otrzymane dotacje, a także sprzedaż zawodników. Klubami osiągającymi zyski z działalności operacyjnej były: w sezonie 2013/2014 Zawisza Bydgoszcz, w sezonie 2012/2013 Piast Gliwice i Jagiellonia Białystok, w sezonie 2011/2012 Jagiellonia Białystok, a w sezonie 2010/2011 Lech Poznań, Wisła Kraków, Ruch Chorzów oraz Widzew Łódź.

Tabela 2

Udział wynagrodzeń w przychodach i kosztach ogółem 2008–2014 (%)

	2013/2014	2012/2013	2011/2012	2010/2011	2009/2010	2008/2009
Wynagrodzenia/koszty ogółem	45,17	44,12	72,51	47,45	42,75	45,89
Wynagrodzenia/przychody ogółem	60,98	62,57	54,69	67,53	79,49	82,90
Koszty ogółem/przychody ogółem	133,74	135,16	116,80	136,56	185,94	180,66

Źródło: opracowanie własne.

W badanym okresie można zauważyć, że kluby piłkarskie ponosiły straty na działalności podstawowej oraz operacyjnej, w której pojawiły się pojedyncze przypadki dodatnich wyników. Większość klubów osiągnęła również ujemny wynik finansowy; przykładami klubów uzyskującymi znaczące zyski netto była Legia Warszawa w sezonie 2013/2014 oraz 2012/2013, Lech Poznań w sezonie 2010/2011 oraz Jagiellonia Białystok w sezonie 2011/2012. Nie trudno zatem zauważyć, że w polskiej lidze na najwyższym szczeblu koszty w znacznym stopniu przewyższają przychody, przy czym w ostatnich latach spadek udziału kosztów w przychodach może świadczyć o dążeniu przez kluby piłkarskie do poprawy swoich wyników.

Na podstawie powyższych badań można stwierdzić, że w badanym okresie nastąpił wzrost przychodów przy prawie niezmiennym poziomie kosztów, kluby dążą do

minimalizowania swoich strat, poprawiają swoje wyniki na działalności operacyjnej poprzez sprzedaż zawodników oraz zmniejszają udział wynagrodzeń w swoich budżetach. Na podstawie powyższych wyników można stwierdzić, że na przestrzeni ostatnich lat (2008–2014) zauważalna jest stopniowa profesjonalizacja ligi polskiej, co również mogą potwierdzać uwarunkowania formalno-prawne w zakresie funkcjonowania rozgrywek prowadzonych przez Ekstraklasę SA oraz procedury licencyjne określone przez Komisję ds. Licencji Klubowych Polskiego Związku Piłki Nożnej.

Tabela 3

Współczynnik zmienności w sezonach 2008–2014

	Liczba zdobytych punktów	Przychody ogółem	Wynik finansowy	Wynik ze sprzedaży	Wynik z działalności operacyjnej	Koszty ogółem	Wynagrodzenie
Sezon 2013/2014	0,25502	0,9474	-2,4683	-0,8454	-1,2986	0,6540	0,4912
Sezon 2012/2013	0,25249	0,8223	-1,3667	-0,6549	-0,9335	0,7003	0,5569
Sezon 2011/2012	0,23819	0,6436	-1,9081	-0,8037	-1,1947	0,8712	0,5676
Sezon 2010/2011	0,19685	0,7096	-1,6111	-0,7095	-2,4542	0,6510	0,4900
Sezon 2009/2010	0,29736	1,5135	-0,7073	-1,4835	-0,6538	1,5256	1,5256
Sezon 2008/2009	0,31011	1,3459	-0,5912	-0,8032	-0,5649	1,4496	1,7919

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do hipotezy H.2, w wynikach badań można zaobserwować, że w latach 2008–2014 w polskich klubach piłkarskich występował duża zmienność wyników finansowych, wyników z działalności operacyjnej, wyników ze sprzedaży, przychodów oraz kosztów. Zastanawiające może być, że ok. 45% budżetu całej ligi koncentrowało się w klubach zajmujących pierwsze trzy miejsca, natomiast ok. 8% w klubach klasyfikujących się na trzech ostatnich.

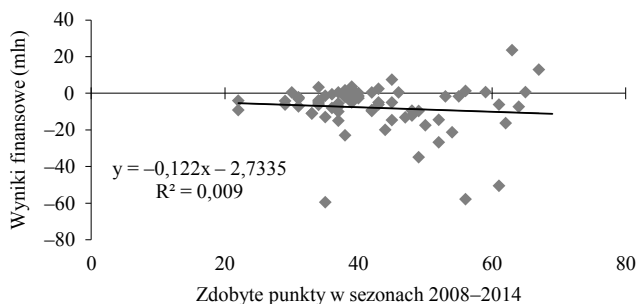
Tabela 4

Korelacja wyników finansowych i wyników sportowych w sezonach 2008–2014

Liczba zdobytych punktów w sezonie	Przychody ogółem	Wynik finansowy	Wynik ze sprzedaży	Wynik z działalności operacyjnej	Koszty ogółem	Wynagrodzenie
2013/2014	0,72693	0,62250	-0,72540	0,13100	0,68220	0,78325
2012/2013	0,84759	0,45820	-0,66690	-0,03050	0,71763	0,45552
2011/2012	0,24084	-0,52740	-0,54810	-0,49800	0,44784	0,83354
2010/2011	0,38042	-0,22950	-0,57580	-0,09500	0,42660	0,39774
2009/2010	0,79443	0,14010	-0,36170	0,21600	0,31094	0,82657
2008/2009	0,77301	-0,52800	-0,52640	-0,48620	0,85610	0,90515
Średnia	0,62720	-0,01068	-0,56741	-0,12712	0,57355	0,70030

Źródło: opracowanie własne.

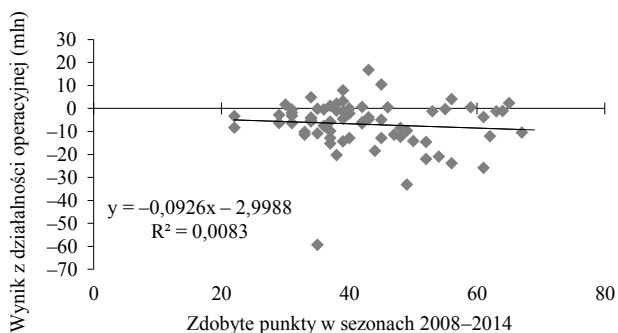
Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, wynik finansowy nie jest silnie skorelowany z wynikiem sportowym. Korelacja w badanym okresie była ujemna i wynosiła zaledwie 1,07%, co może świadczyć o tym, że w klubach piłkarskich mogą istnieć inne czynniki determinujące wyniki finansowe, a wyniki sportowe nie zależą od wyników finansowych.



Rysunek 1. Korelacja wyniku finansowego oraz zdobytych punktów w sezonach 2008–2014

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do hipotezy H.4, na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że wynik z działalności operacyjnej nie był silnie skorelowany z wynikami sportowymi, mierzonymi liczbą zdobytych punktów w sezonach 2008–2014. Korelacja była ujemna i kształtowała się na poziomie $-12,71\%$.

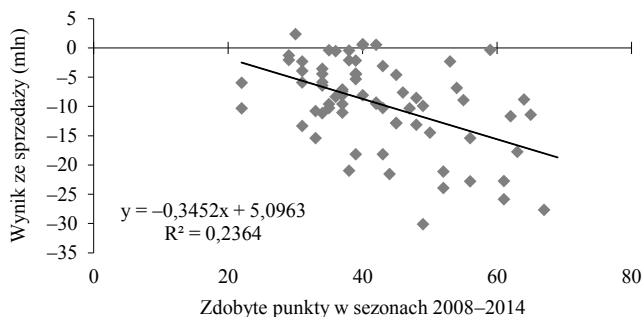


Rysunek 2. Korelacja wyniku z działalności operacyjnej oraz zdobytych punktów w sezonach 2008–2014

Źródło: opracowanie własne.

Można również zauważyć, że kluby piłkarskie w ostatnich latach koncentrowały się bardziej na realizacji wyników sportowych niż na poprawie wyników z działalności

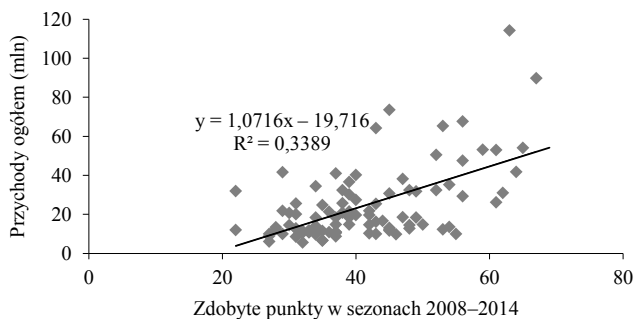
operacyjnej. Tylko kilka klubów mogło się pochwalić prowadzoną polityką transferową, która przekładała się na poprawę wyniku w tym segmencie działalności. Ponadto w przychodach operacyjnych kluby piłkarskie wykazywały dotacje, które nie są zależne od wyników sportowych.



Rysunek 3. Korelacja wyniku ze sprzedaży oraz zdobytych punktów w sezonach 2008–2014

Źródło: opracowanie własne.

Z kolei wyniki z sprzedaży w badanym okresie były ujemnie skorelowane z wynikiem sportowym, a korelacja wynosiła 56,74%, co stanowi podstawę do odrzucenia hipotezy, że wyniki ze sprzedaży nie są silnie skorelowane z wynikami sportowymi.

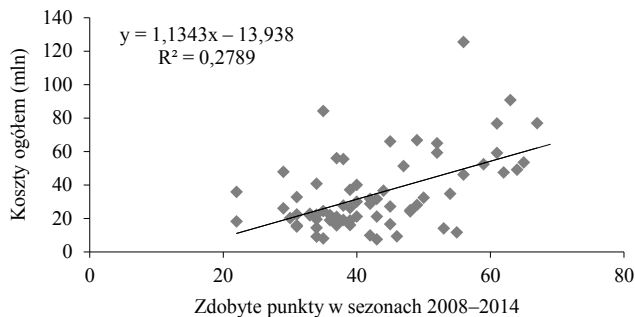


Rysunek 4. Korelacja przychodów ogółem oraz zdobytych punktów w sezonach 2008–2014

Źródło: opracowanie własne.

Dokonując przeglądu literatury postawiono hipotezę, że przychody są silnie skorelowane z wynikami sportowymi, co również potwierdzono na podstawie powyższych badań. Stwierdzono, że przychody są umiarkowanie skorelowane z wynikami sportowymi, a korelacja wynosi 62,72%. Podobne rezultaty uzyskano w trakcie badań prowadzonych przez Barajasa, Fernández-Jardóna i Crolley (2007), w których korelacja przychodów i wyników

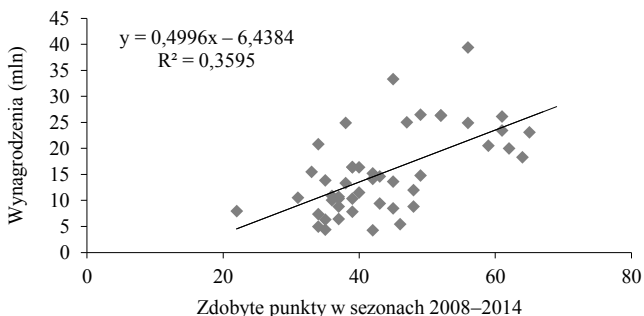
sportowych kształtowała się na poziomie 66,7%. Również Szymański (1998) podkreślił, że istnieje dodatnia zależność między przychodami a wynikiem sportowym.



Rysunek 5. Korelacja kosztów ogółem oraz zdobytych punktów w sezonach 2008–2014

Źródło: opracowanie własne.

W odniesieniu do hipotezy H.7, na podstawie badań stwierdzono, że istnieje umiarkowana korelacja ponoszonych kosztów przez kluby piłkarskie oraz wyników uzyskiwanych przez nie w rozgrywkach krajowych i wynosi 57,35%. Przy czym trudno określić, czy wzrost kosztów przekłada się na wyniki sportowy, czy zależność jest odwrotna.



Rysunek 6. Korelacja wynagrodzeń oraz zdobytych punktów w sezonach 2008–2014

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie badań Barajasa, Fernández-Jardóna i Crolley (2007), w których stwierdzono, że wynagrodzenia są silnie skorelowane z wynikami sportowymi, postawiono hipotezę H.8, która również została potwierdzona w badaniu. Korelacja była dodatnia i wynosiła ok. 70% w analizowanym okresie. Szymański (1998) w jednej z swoich prac stwierdził, że wzrost wynagrodzeń przekłada się na wzrost wyników sportowych, trudno jednak na podstawie przeprowadzonych badań potwierdzić kierunek działania tej zależności.

Uwagi końcowe

Rosnąca popularność biznesu piłkarskiego przyczyniła się do wzrostu liczby prac w literaturze dotyczących celów, jakie powinni realizować menadżerowie klubów sportowych. Niektórzy autorzy i twierdzili, że należy dążyć do maksymalizacji wyników finansowych, inni zwracali uwagę na maksymalizację wyników sportowych, a jeszcze inni – na realizację obu jednocześnie. W przeprowadzonych badaniach trudno zauważyć w polskich klubach piłkarskich realizację pierwszej lub ostatniej koncepcji. Przykładem klubu, który w ostatnich latach dążył do poprawy wyników finansowych, była Legia Warszawa, która poprawiała swoje wyniki m.in. poprzez prowadzoną politykę transferową.

Na podstawie badań stwierdzono, że w latach 2008–2014 w polskich klubach piłkarskich występowała duża zmienność wyników finansowych. Przy czym można jednak stwierdzić, że w ostatnich latach następowała stopniowa profesjonalizacja ligi, kluby uzyskiwały coraz wyższe przychody, obniżały wynagrodzenia (przy prawie niezmiennym poziomie kosztów). Również uwarunkowania formalno-prawne stawiały przed klubami nowe wyzwania, mające na celu poprawę transparentności oraz racjonalności ich działania.

W ostatnich latach w literaturze pojawiły się również badania empiryczne dotyczące korelacji wyników finansowych i wyników sportowych. Wykazano w nich, że wyniki finansowe mierzone zyskiem netto oraz zyskiem z działalności operacyjnej nie są skorelowane z wynikami sportowymi, zależność ta występuje jednak w odniesieniu do wyników mierzonych przychodami oraz kosztami z tytułu wynagrodzeń. Podobne wyniki uzyskano w badaniach przeprowadzonych w najlepszych polskich klubach piłkarskich, a wykazały one, że wyniki finansów i wyniki sportowe nie są ze sobą silnie skorelowane. Umiarkowana ujemna korelacja pojawiła się przede wszystkim w relacji wyników ze sprzedaży z wynikami sportowymi, mierzonymi liczbą zdobytych punktów w sezonach 2008–2014.

Na podstawie badań stwierdzono, że przychody i koszty w umiarkowanym stopniu są skorelowane z wynikami sportowymi. Warto podkreślić, że w badanym okresie ok. 45% budżetu całej ligi koncentrowało się w klubach zajmujących pierwsze 3 miejsca, przy czym tylko ok. 8% w klubach kończących rozgrywki na 3 ostatnich. Podobnie jak w badaniach Barajasa, Fernández-Jardóna i Crolley (2007), wynagrodzenia charakteryzują się silną dodatnią korelacją z wynikami sportowymi i wynoszą ok. 70%.

Podczas badania zauważono, że kluby mogą poprawiać swoje wyniki finansowe m.in. poprzez prowadzoną politykę transferową. Być może przełoży się to w najbliższych latach na rozwój skautingu lub poprawę funkcjonowania akademii piłkarskich działających przy profesjonalnych klubach sportowych. Pojawia się również pytanie, czy dotacje przekazywane klubom piłkarskim nie powinny być uzależnione od wyników sportowych.

Analizując wyniki badań trudno określić, czy wyniki finansowe poprzedzają wyniki sportowe, czy zależność jest odwrotna. Stwierdzono również, że niska korelacja wyników finansowych oraz wyników z działalności gospodarczej może świadczyć, że na poziom

wyniku finansowego w klubach piłkarskich mogą mieć większy wpływ czynniki inne niż sportowe.

Literatura

- Arnold A.J. (1991), *An industry in decline? The trend in football league gate receipts*, „The Service Industries Journal” vol. 11, s. 179–188.
- Audas R., Dobson S., Goddard J. (2002), *The impact of managerial change on team performance in professional sports*, „Journal of Economics and Business” vol. 54, s. 633–650.
- Barajas A., Fernández-Jardón C., Crolley L. (2007), *Does sports performance influence revenues and economic results in Spanish football?*, Working Paper Series, <http://ssrn.com/abstract=986365>.
- Bruinshoofd A., ter Weel B. (2003), *Manager to go? Performance dips reconsidered with evidence from Dutch football*, „European Journal of Operating Research” vol. 148, s. 233–246.
- Buraimo B., Forrest D., Simmons R. (2007), *Freedom of entry, market size, and competitive outcome: Evidence from English soccer*, „Southern Economic Journal” vol. 74, s. 204–213.
- Carmichael F., McHale I., Thomas D. (2011), *Maintaining Market Position: Team Performance, Revenue And Wage Expenditure In The English Premier League*, „Bulletin of Economic Research” vol. 63, s. 464–497.
- Carmichael F., Thomas D., Ward R. (2000), *Team performance: The case of English premiership football*, „Managerial and Decision Economics” vol. 21, s. 31–45.
- Comporek M. (2013), *Wpływ transakcji zakupu praw do kart zawodniczych piłkarzy na kształtowanie kursów akcji klubów piłkarskich w krótkim okresie*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 59, s. 453–463.
- Comporek M. (2013), *Wpływ wyników sportowych na kurs akcji sportowych spółek akcyjnych – studium przypadku Ajaxu Amsterdam i Fenerbahce Stambul*, Acta Universitatis Lodziensis nr 278, s. 141–159.
- Dobson S.M., Goddard J.A. (1998), *Performance and revenue in professional league football: evidence from Granger causality tests*, „Applied Economics” vol. 30, s. 1641–1651.
- Dobson S., Goddard J. (2004), *Revenue divergence and competitive balance in a divisional sports league*, „Scottish Journal of Political Economy” vol. 51, 359–376.
- Gerrard B., Dobson S. (2000), *Testing for monopoly rents in the market for playing talent*, „Journal of Economic Surveys” vol. 27, s. 142–164.
- Gerrard B. (2005), *A resource-utilization model of organizational efficiency in professional sports teams*, „Journal of Sport Management” vol. 19, s. 143–169.
- Heij R., Vermeulen P., Teunter L. (2006), *Strategic actions in European soccer: do they matter?*, „The Service Industries Journal” vol. 26, s. 615–632.
- Hoehn T., Szymanski S. (1999), *The americanization of European football*, „Economic Policy” vol. 28, s. 205–240.
- Kesenne S. (2007), *The peculiar international economics of professional football in Europe*, „Scottish Journal of Political Economy” vol. 54, s. 388–399.
- Klisiński M., Szwaja M. (2013), *Zarządzanie ligą zawodową w systemie sportu profesjonalnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 786, s. 163–169.
- Kuźbik P. (2013), *Strategiczna Mapa Interesariuszy Klubu Piłkarskiego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu nr 208, s. 95–105.
- Majewski S. (2014), *Modelling of football companies’ rates of return according to sport results and bookmakers’ expectations on the example of serie A*, „Business and Economic Horizons” no. 10, s. 214–222.
- Majewski S. (2014), *Szacowanie wartości rynkowej piłkarskich kart zawodniczych przy wykorzystaniu modeli ekonometrycznych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 803, s. 663–673.
- Majewski S. (2014), *Wpływ wyników sportowych MUFC na kursy akcji i kwotowania indeksów na giełdach na Nowym Jorku i Londynie*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia, nr 48/3 (XLVIII), s. 663–673.
- Morrow S. (1999), *The New Business of Football: Accountability and Finance in Football*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Ozawa T., Cross J., Henderson S. (2004), *Market orientation and financial performance of English professional football clubs*, „Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing” vol. 13, s. 78–90.
- Pawlak Z., Smoleń A. (2011), *Finanse zawodowych klubów piłkarskich w świetle rocznych sprawozdań finansowych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nr 168, s. 291–303.

- Pawlak Z., Smoleń A. (2011), *Finansowe aspekty transferów zawodniczych w zawodowych klubach piłkarskich*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 38, s. 717–727.
- Pinnuck M., Potter B. (2006), *Impact of on-field football success on the off-field financial performance of AFL football clubs*, „Accounting and Finance” vol. 46, s. 499–517.
- Quirk J., El-Hodiri M. (1974), *The economic theory of professional sport league*, w: *Government and Sport Business*, red. R. Noll, The Brookings Institution, Washington DC., s. 33–80.
- Samagaio A., Couto E., Caiado J. (2009), *Sporting, financial and stock market performance in English football: an empirical analysis of structural relationships*, CEMAPRE Working Papers no. 906.
- Simons R. (2000), *Performance Measurement and Control Systems for Implementing Strategy*, Prentice-Hall, Upper Saddle River NJ.
- Sloane P. (1971), *The economics of professional football: the football club as a utility maximize*, „Scottish Journal of Economy” vol. 17, s. 121–145.
- Szymanski S. (2001), *Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: some evidence and a natural experiment from English soccer*, „The Economic Journal” vol. 111, s. 69–84.
- Szymanski S., Kuypers T. (1999), *Winners and Losers: The Business Strategy of Football*, Viking, London.
- Szymanski S. (1998), *Why is Manchester United so successful?*, „Business Strategy Review” vol. 9, s. 47–54.
- Vrooman J. (1997), *A unified theory of capital and labor markets in major league baseball*, „Southern Economic Journal” vol. 63, s. 594–619.
- Vrooman J. (2000), *The economics of American sport leagues*, „Scottish Journal of Political Economy” vol. 47, s. 364–398.
- www.ekstraklasa.org.

THE FINANCIAL RESULTS AND THE SPORT OUTCOME OF PROFESSIONAL FOOTBALL CLUBS IN POLAND

Abstract: *Purpose* – The purpose of this article is to study whether the financial results and the outcome of sports are strongly correlated. The article also study whether we can see the professionalization of football league in Poland and that there is a large variability in financial performance.

Design/methodology/approach – We used analysis of the data using a correlation coefficient and variation coefficient.

Findings – A study shows that wages, income, expenses and results from the sale are correlated with athletic performance. During analyzed period, it was found that the financial results and results of operations are not related to sports success.

Originality/value – During the first study in Poland we can observe relationship between financial performance and sporting results on the Ekstraklasa clubs.

Keywords: financial results, sport outcome, professional football club

Cytowanie

- Tymińska A. (2015), *Wyniki finansowe a wynik sportowy w profesjonalnych klubach piłkarskich w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 855, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 74, t. 2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 183–196; www.wneiz.pl/frfu.