

TRH FOTBALOVÝCH HRÁČŮ

VÝVOJ, PRAVIDLA A FUNGOVÁNÍ

Jiří Novotný, Jan Nezmar



TRH FOTBALOVÝCH HRÁČŮ

VÝVOJ, PRAVIDLA A FUNGOVÁNÍ

Jiří Novotný, Jan Nezmar

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

Doc. Ing. Jiří Novotný, CSc.

Ing. Jan Nezmar, MBA

Trh fotbalových hráčů

Vývoj, pravidla a fungování

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401
www.grada.cz
jako svou 8761. Publikaci

Odborní recenzenti:

Doc. PhDr. Jan Šíma, Ph.D., vedoucí Katedry managementu sportu, UK FTVS
Stanislav Rýznar, UEFA, sekretář Licenční komise, zástupce Generálního sekretáře FAČR

Odpovědná redaktorka Mgr. Dagmar Pilařová
Grafická úprava a sazba Jan Šístek
Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner
Počet stran 96
První vydání, Praha 2023
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod a.s.

Grada Publishing, a.s., 2023

ISBN 978-80-271-6786-9 (ePub)
ISBN 978-80-271-6785-2 (pdf)
ISBN 978-80-271-3723-7 (print)

Obsah

O autorech	7
Úvod do problematiky	8
1. Trh faktorů	9
1.1 Zaměstnávání hráčů	9
1.2 Problém ceny profesionálního hráče	11
1.3 Postupy stanovení finanční hodnoty sportovního herního talentu	17
1.4 Chování klubů na trhu hráčů	20
1.5 Ukázka aplikace statistiky sportovní výkonnosti hráče OPTA	24
1.6 Model univerzální (obecný) a specifický pro oceňování hráčů v ČR	27
2. Trh fotbalových hráčů v Evropě	32
2.1 Přestupy fotbalových hráčů	33
2.2 Předpisy pro přestupy hráčů	36
3. Finanční fair play	42
3.1 Dodržování předpisů, dopad na řízení a chod klubu	42
3.2 Současná ekonomická situace na trhu hráčů	44
3.3 Aspekty ovlivňující současný přestupový trh	50
4. Problematické otázky	61
4.1 Analýza tréninkových kompenzací a mechanismu solidarity	62
4.2 Analýza finančního fair play (FFP)	69
4.3 Analýza působení agentů ve fotbale	74
Závěr	86
Resumé	88
Seznam použité literatury	89
Rejstřík	93

O autorech

Ing. Jan Nezmar, MBA

Bývalý fotbalista, dvojnásobný mistr české ligy a mistr slovenské ligy. Vystudoval ekonomickou fakultu Vysoké školy báňské v Ostravě, obor Podnikatelství a management, a Vysokou školu tělesné výchovy a sportu Palestra, obor Sportovní management. Působil na manažerských postech ve Slovanu Liberec a Slavii Praha – jako člen představenstva a sportovní ředitel.

Byl sportovním poradcem v polském fotbalového klubu Podbeskidzie Bialsko-Biała a Raków Częstochowa a působí jako konzultant pro sportovní kluby v oblasti sportovního managementu a financování.



Doc. Ing. Jiří Novotný, CSc.

Přední odborník v oblasti ekonomiky sportu, v současnosti předseda České asociace ekonomů a manažerů sportu (ČASEM). Je garantem navazujícího magisterského studijního programu Management sportu na Fakultě sportovních studií Masarykovy univerzity v Brně. Současně je členem katedry ekonomiky a managementu Vysoké školy tělesné výchovy a sportu Palestra. Profesionálně se zaměřuje na ekonomiku, financování a management sportu u nás i v zahraničí. Kromě ČSA pracoval dlouhá léta v ČÚV a ÚV ČSTV, ve Výzkumném ústavu tělovýchovy při UK FTVS. Byl členem oborové rady PDS na FTK UP v Olomouci, dlouholetým členem VR FTVS UK, členem expertních komisí MŠMT ČR. Byl členem International Association of Sport Economics, spoluzakladatelem European Sports Economic Association.



Je autorem a spoluautorem řady publikací, např. *Ekonomika sportu*, *Sport v ekonomice*, *Management, marketing a ekonomika sportu*, *Sport Clubs in Europe* (Springer, Švýcarsko), *Sport Governance in the World: A Socio-historic Approach, the Transition in Central and Eastern European Sport* (Vol. II., Paříž), *A Descriptive Financial Analysis of the Czech Professional Sports Clubs* (Athény). Podílel se na publikacích katedry podnikové ekonomiky VŠE *Manažerské finance* a *Podniková ekonomika*.

Úvod do problematiky

Sport se stal pevnou součástí společnosti a postupně se ze zábavy přetvořil v profesionalismus. Jednotlivá sportovní odvětví začala více či méně fungovat na principech podnikatelských aktivit i přesto, že je sport jako celek stále považován za veřejný statek. Pojetí sportu v současné společnosti rozebírá ve své knize *Sport v ekonomice* Novotný a kolektiv (2011). Pojmenovává zde i to, co je profesionální sportovní klub a jaké jsou jeho cíle a další aspekty fungování profesionálních klubů, a to zejména těch fotbalových (Novotný a kol., 2011).

Tuto problematiku rozebírá také Šíma (2019) ve své knize *Ekonomika evropských profesionálních fotbalových klubů a soutěží*. Zásadní hodnotou a produktem, který fotbalové kluby vytvářejí, jsou vyhraná utkání a soutěže. Rozhodující vliv na úspěšnost klubu mají fotbaloví hráči, kteří jsou klíčovým výrobním faktorem profesionálního fotbalového klubu. S nimi se obchoduje na trhu fotbalových hráčů formou přestupů mezi jednotlivými fotbalovými kluby. Specifiky, pravidly, účastníky, ale i problémy tohoto trhu se bude zabývat tato publikace.

Hlavními cíli této knihy je seznámit čtenáře s teoretickými východisky pro stanovení cen hráčů v severoamerických profesionálních ligách a v Evropě, popsat vývoj pravidel pro přestupy hráčů, které vydávají FIFA a UEFA, ale také ukázat, jak fotbalové prostředí na tento vývoj reagovalo v praxi. Zároveň zdůraznit, které změny byly pro fotbalový trh nejzásadnější a co přesně přinesly pro praktické fungování jednotlivých fotbalových klubů. Ucelený pohled na vývoj trhu fotbalových hráčů, jeho pravidel, popis současného stavu a analýza některých problematických změn včetně praktických příkladů mohou pomoci každému, kdo se o tuto problematiku zajímá, se v tomto prostředí lépe zorientovat. Je nutno upozornit na to, že americké teoretiky ekonomiky sportu zajímají především otázky spojené se stanovením ceny hráče a nezabývají se problémy spojenými s přestupovými poplatky – transfer fee. Teoretická reflexe byla použita při vysvětlování ceny hráče a obsahová analýza dokumentů při vysvětlování přestupového trhu fotbalistů v Evropě.

1. Trh faktorů

V profesionálním sportu, zde ve sportovních kolektivních hrách, jsou hlavními produkčními faktory hráči, trenéři, stadiony a sportovní haly. Posledně jmenované faktory u nás souhrnně nazýváme tělovýchovná zařízení nebo sportovní zařízení. Kluby si je většinou najímají od měst, v nichž sídlí. Některé kluby s dlouhou tradicí je i výjimečně vlastní, v USA to nebývá zvykem. V České republice se od roku 1990 stadiony a sportovní arény postupně předávají do vlastnictví měst. V této publikaci se zaměříme zejména na produkční faktor, kterým je hráč.

1.1 Zaměstnávání hráčů

Produkční faktor hráč/hráči má svůj trh, kde se hráči nabízejí a kluby je poptávají. Dochází zde ke střetu nabídky s poptávkou a utváří se cena hráče. Od té se odvíjí i výše kontraktu, který hráč podepisuje s profesionálním klubem, a v účetním vyjádření se stává aktivem v účetní rozvaze klubu, v tomto případě tzv. nehmotným aktivem. Výší kontraktu máme na mysli peněžní odměnu hráče neboli plat za odvedenou hru na hřišti v soutěži. V textu se zaměřujeme především na Evropu a trh fotbalových hráčů. Obecně tyto podmínky platí globálně, nicméně teoreticky to bylo více rozpracováno v USA, proto v této části vycházíme především z amerických poznatků. Platy hráčů jsou největší nákladovou položkou profesionálního sportovního klubu. Proto se ekonomové na tuto nákladovou položku zaměřují, je nutné ji velmi sledovat a kontrolovat.

Každá ze čtyř hlavních severoamerických lig si tyto záležitosti pečlivě hlídá za pomoci jasných pravidel. Za jejich nedodržení se uplatňují velmi přísné sankce. Smyslem je zajištění stejných podmínek mezi kluby a vyrovnanost soutěže. Vlastní výběr a najímání hráčů mají ligy upraveny pro svoje potřeby. Vždy však platí, že při výběru (draftu) nových hráčů mají přednost slabší týmy ze zadních umístění v soutěži. Výchozí diskem je právě skončená sezona. Vybere-li si klub určitého hráče při draftu, má na něj „exkluzivní právo“. Jiný klub již nesmí s tímto hráčem smlouvu uzavřít. Nový hráč se stává „majetkem“ klubu a nesmí své služby nabídnout jinému klubu s lepšími podmínkami. Pokud chce hráč někdy hrát profesionálně, musí tyto podmínky přijmout.

Z uvedeného vyplývá, že trh profesionálních sportovců je nedokonalým trhem, kluby se na základě pravidel daných ligou vzájemně domlouvají, jedná se o kartelové jednání/chování a popisuje se to jako sportovní kartel. Uplatňuje se zde tzv. monopson a monopsonní chování klubů vůči hráčům. Pro tento typ trhu je typický pouze jeden kupující

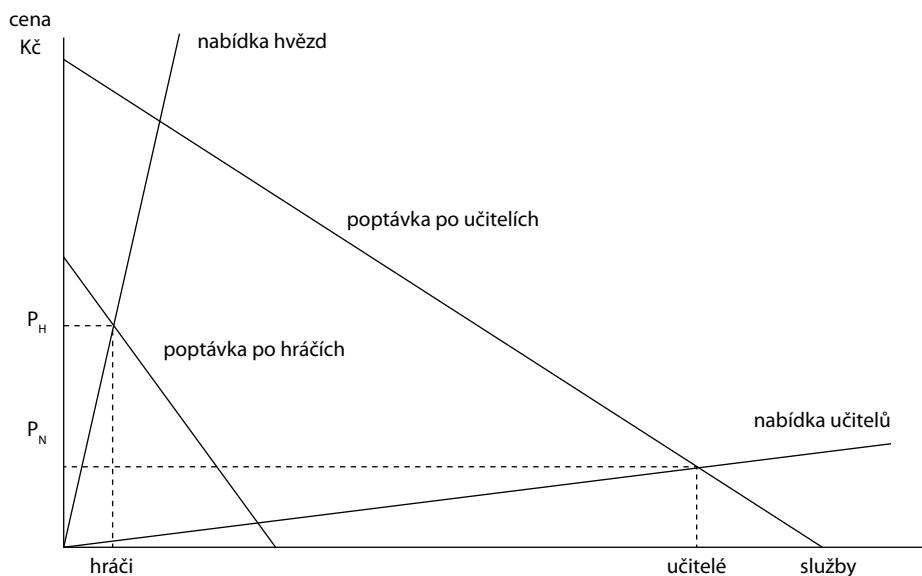
(odběratel), zde profesionální liga, a velké množství nabízejících se produkčních faktorů (hráčů). Monopson je jedna z forem monopolu. Tvůrcem pravidel na trhu s hráči je liga, v USA shromáždění majitelů klubů. Evropská kopaná je v tomto ohledu poměrně liberální, nekonají se zde drafty, jsou zde přestupová období, kdy hráči mohou přestupovat do jiných klubů. Kluby s nimi uzavírají nové smlouvy o působení v klubu. Pravidla si tvoří národní sportovní svazy a regulátorem se zde postupně stává UEFA.

Dva hlavní faktory tvořící monopolní sílu profesionálního sportu:

1. Imobilita (znemožnění) pohybu nových hráčů, kteří vstupují do ligy. Hráči jsou do slova „zamknuti“ ve svých týmech po dobu, kterou mají stanovenou ve smlouvách. Je to jedno z ligových pravidel, která se musí dodržovat.
2. Vysoké specializace sportovních talentů a dovedností požadovaných od hráčů. To je hlavní efekt dlouhodobé sportovní přípravy hráčů, která může trvat až 8–10 let.

Například klub National Football League (NFL) může zaměstnávat pouze 2–3 zadáky. V USA je to pouhých 75 míst ve 28 klubech. Český čtenář si to lépe uvědomí u ledního hokeje, kde je to obdobné třeba s brankáři. Ve světě nalezneme asi jen málo jiných zaměstnání, kde je situace obdobná. O jak exkluzivní místa se jedná, pochopíme při srovnání s učitelskými místy, kde jen v USA se jedná o cca 4 miliony. Profesionálních ekonomů je tam zapotřebí 125 tisíc.

Je také dobré zmínit, že se jedná jen o malé procento mimořádně talentovaných lidí z populace. Těchto talentů je málo a je po nich velká poptávka, která je navíc díky globalizaci celosvětová. Z tohoto také vyplývá, proč jsou platy sportovců několikanásobně větší než platy učitelů.



Obr. 1.1 Hypotetická poptávka po učitelích a sportovních hvězdách (Zdroj: Novotný a kol., 2011, s. 347)

1.2 Problém ceny profesionálního hráče

Přiblížení je pochopitelnější na příkladu baseballového klubu. Baseball je pro posuzování kvality hráčů nejjednodušší, protože zde není tak důležitá spolupráce s jednotlivými spoluhráči a výkonnost hráče se dá poměrně jednoznačně měřit a na základě toho se snadno stanoví kontrakt čili plat hráči. Příklad uvádí tabulka 1.1 a obrázek 1.2. Sloupec 1 představuje počet hráčů (Q), sloupec 2 mzdy vyplacené hráčům, sloupec 3 znázorňuje celkové mzdové náklady (CMN), ve sloupci 4 jsou uvedeny mezní mzdové náklady na hráče (MMN) a sloupec 5 ukazuje mezní příjem klubu na hráče (MPH). Přístup k analýze je z hlediska neoliberální teorie firmy.

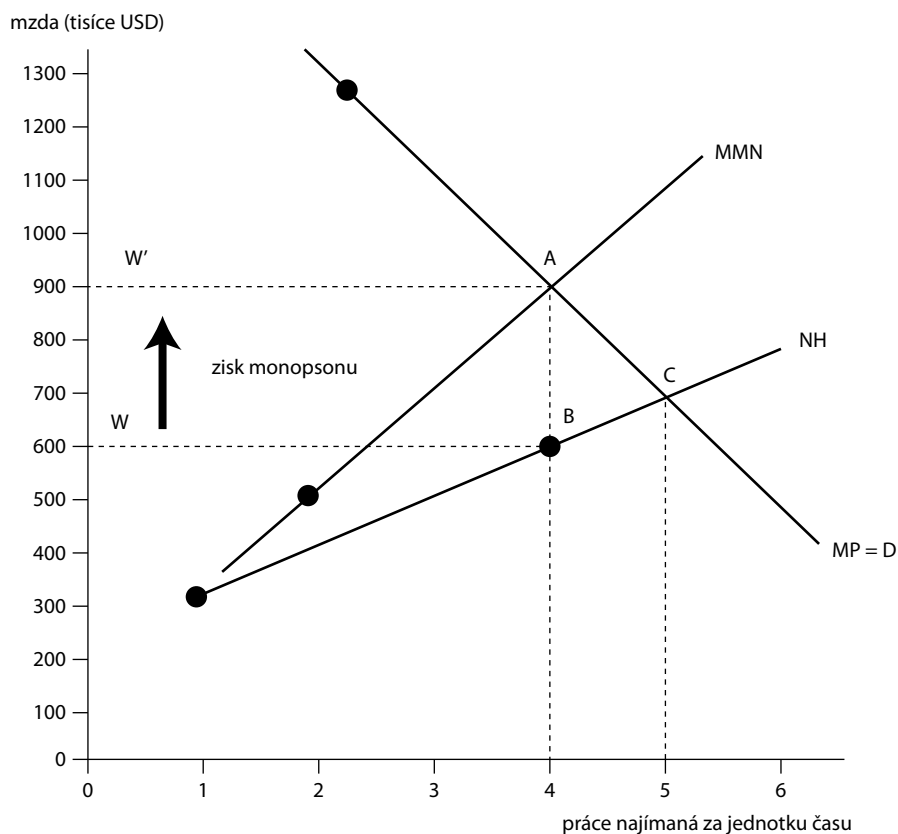
Tab. 1.1 Platy, mezní náklady a mezní příjem profesionálních baseballových nahazovačů v klubu (v tis. dolarů)

1	2	3	4	5
Počet hráčů	Mzda	Celkové mzdové náklady	Mezní mzdové náklady	Mezní příjem klubu na hráče
1	300	300	300	1500
2	400	800	500	1300
3	500	1500	700	1100
4	600	2400	900	900
5	700	3500	1100	700
6	800	4800	1300	500

Nejprve si musíme uvědomit, že monopson čelí nabídce hráčů (NH) – viz obrázek 1.1. Poptávka klubů po hráčích je zároveň v souladu s vývojem mezního příjmu (MP), lze konstatovat i na hráče. Rovnováha na soutěživém trhu existuje v bodě C, tzn. v průsečíku křivek MP a MN. Pro monopson je důležitý mezní mzdový naklad (MMN). Průsečík křivek MMN a MP v bodu A je důležitý pro sjednání smlouvy – kontraktu s hráčem. Tato informace slouží pro stanovení ceny. Hráči však nedostanou takto vysokou mzdu. Cena je tvořena v bodu B, který zjistíme po spuštění kolmice z bodu A. Kolmice protne křivku NH a tak získáme bod B. Teprve takto odhadnutá cena je východiskem pro mzdu hráče. V Evropě je situace odlišná. Hráč je na trhu oceněn a to je jeho cena jako výrobního faktoru. Za tuto cenu je prodáván nebo kupován kluby. Je to jeho transferová cena – *transfer fee*. Je-li nakoupen, nový klub s ním uzavře pracovní smlouvu a důležitou součástí smlouvy jsou i platové podmínky, které se odlišují od přestupové ceny.

Všimněme si, že křivka MMN představuje dodatečné – marginální – náklady klubu spojené s najmutím dalšího hráče a je strmější než křivka NH. Další uplatňovanou zásadou je, že se bude najímat jenom tolik hráčů, kolik odpovídá průsečíku křivek MMN a MP. Plocha obdélníku ABWW' odpovídá výnosu, který hráči klubu přinesou. V tabulce 1.1 si všimnete, že podmínky rovnosti (MP) je dosaženo ve sloupcích 4 a 5 při hodnotách najmutí čtyř hráčů – viz sloupec 1. V příkladu klubu pak sloupec 5 představuje mezní příjem za nahazovače přijatého klubem. Připomeňme si, že křivka MP značí změnu v příjmu učiněnou klubem, když zaměstná dalšího nahazovače. Díky jeho přijetí může klub uhrát více zápasů a dalších zábavních služeb, které navyšují příjmy pro klub. Nicméně jako jiné

podnikatelské firmy tím baseballový klub dosahuje snižující se návratnosti od dalších najatých hráčů (zaměstnanců). Čím je přijato více nahrávačů na soupisku družstva, příjmy a produkce se vyvíjejí v klesající míře (trendu). To znázorňuje sloupec 5 tabulky 1.1, který nás informuje o tom, jak klesá křivka MP se zvyšujícím se počtem přijatých nahazovačů. Připomeneme si jenom to, že křivka MP je znázorněním vývoje poptávky po hráčích.

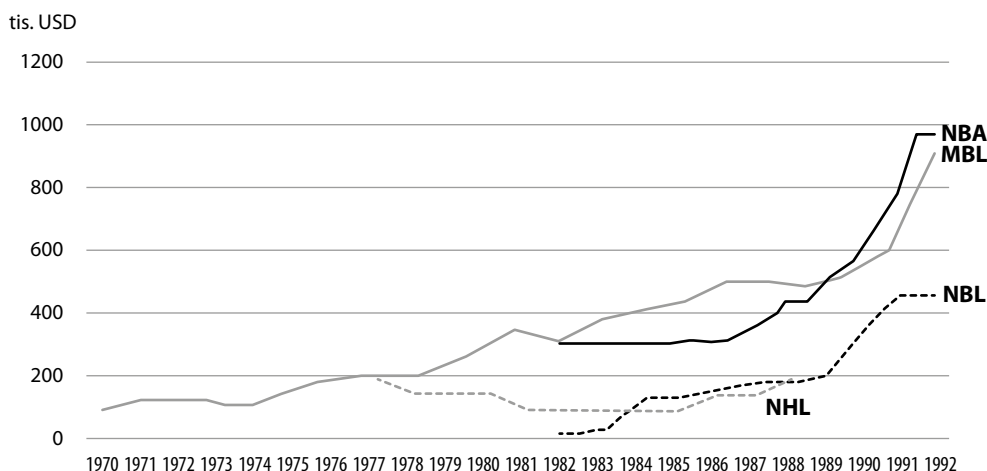


Obr. 1.2 Tvorba ceny hráče (Zdroj: *Economics of Social Issues*, 1994, s. 202)

Podle výše popsaných zákonitostí se řídí každý profesionální klub. Závěr je jednoznačný. Monopsonní firmy najímají méně pracovníků a platí je méně než firmy fungující na soutěživých trzích. Proto se profesionální sportovní kluby chovají obdobně jako monopson, najímají méně hráčů a platí je méně. Každý další nově najatý hráč snižuje mezní příjem pro klub. Tato situace se samozřejmě nelíbila profesionálním hráčům v USA, proto jsme byli od počátku sedmdesátých let svědky opakovaných stávek v ligách. U nás je v živé paměti poslední a předposlední přerušení v NHL. Jednalo se o vyluky ze hry a došlo k tomu ze strany majitelů klubů, kterým se nezamlouvala nová kolektivní smlouva mezi nimi a asociací hráčů. Vždy zde proti sobě stojí velmi bohatí vlastníci klubů a velmi bohatí hráči. Obě skupiny mají zájem na lukrativním byznysu, a proto se vždy nějakým způsobem dohodnou. Velký průlom si v lize vybojovali hráči baseballu v roce 1974, a to

omezením exkluzivního práva klubů na hráče, a díky tomu vznikla nová kategorie volný hráč, který není majetkem klubu a po vypršení své smlouvy s klubem si může hledat nové angažmá. Výsledkem této změny byl dramatický nárůst hráčských platů. Hráčské platy však rostou i v dalších sportovních ligách. Lepší představu o vývoji platů nám poskytne obrázek 1.3. Zajímavý je vývoj v NHL, kde se hráči vzbouřili až jako poslední, je tam patrný dokonce pokles platů.

Jak klub asi uvažuje při najímání hráče, ukazuje přestup hokejisty W. Gretzkého z Edmontonu do Los Angeles King's. Klub Edmonton Oilers dostal 15 milionů dolarů¹ a Gretzky za osmiletou smlouvu 20 milionů dolarů. Celkem stála transakce Los Angeles King's 35 milionů dolarů. Klub kalkuloval s výnosem 52 milionů dolarů především za vyšší prodej lístků na utkání a tím zvýšenou návštěvnost spojenou s dalšími odvozenými pozitivními efekty a za prodej televizních práv. Odhad budoucích finančních přínosů pro klub je vždy problematický a závisí na znalostech a zkušenosti řídicích pracovníků klubu. Předpokládaný zvýšený přínos závisí např. na vývoji budoucí hodnoty peněz a na mnoha dalších faktorech. Po konečném zúčtování se ukázalo, že se klubu tato transakce vyplatila.



Obr. 1.3 Vývoj hráčských platů ve čtyřech hlavních ligách Severní Ameriky (Zdroj: Quirk, Fort, 1992)

Závěrem lze konstatovat, že americký profesionální sport má rozhodující vliv na zvyšování kvality uvedených čtyř sportovních odvětví v celém světě. Pro svět a Evropu jsou to především basketbal (košíková) a lední hokej.

Období 1977–1988 je zajímavé z toho důvodu, že se zmobilizovaly asociace hráčů (hráčské odbory) těchto čtyř lig a donutily majitele ligových klubů podepsat kolektivní smlouvy, které vymanily hráče z nerovného postavení v tzv. výhradních klauzulích² klubů na hráče. Tento nevolnický, v USA nazývaný otrokářský systém byl narušen, vznikla nová kategorie tzv. volných hráčů a pracovní trh hráčů se stal svobodnějším. Výsledkem byl růst

¹ Tato částka není totožná s evropským *transfer fee*, není zcela jasné, co se Edmontonu kompenzovalo.

² „Výhradní klauzule“ nebo též právo klubu na hráče, jež se stával majetkem klubu.

platů zejména volných hráčů. Celkové objemy hráčských platů v ligách začaly růst, až je bylo nutné začít regulovat, opět v rámci nových kolektivních smluv. Jako první zareagoval baseball a zavedl jako regulační nástroj proti neúměrnému růstu mezd tzv. *luxury tax*, což lze přeložit jako luxusní daň. Zbývající tři ligy zareagovaly později a přiklonily se k jinému regulačnímu nástroji, tzv. *salary cap*, česky platový strop.

Oceňování hráčů v severoamerických ligách

Platy hráčů v severoamerických ligách byly od samého počátku jejich existence ovlivňovány principem tzv. výhradní klauzule na hráče. Znamenalo to, že hráč, který byl klubem vybrán v draftu, se stal výhradně majetkem klubu, a to po celou dobu své hráčské kariéry. Při draftu nováčků do amerických lig dochází k jejich ocenění na základě informací od scoutů klubů, kteří sledují a hodnotí výkonnost talentů, a na základě získaných informací se sestavuje pořadí nových hráčů.

První hráč draftu je oceněn nejvýše a další v pořadí mají ohodnocení nižší. Tak je stanovena hodnota nových talentů a ocenění se projeví při uzavírání kontraktu hráče s klubem. Zde určitou roli hraje agent hráče, který ho zastupuje při vyjednávání s klubem, zejména o výši kontraktu, tzn. platu hráče. Agent není nutnou podmínkou a někteří hráči jsou schopni si tyto záležitosti s uzavřením smlouvy vyjednat sami. Nováčci se asi budou více spoléhat na agenta. Je třeba si uvědomit, že platy profesionálních hráčů byly již počátkem 20. století třikrát až čtyřikrát vyšší, než byl tehdejší průměrný dělnický plat.

Kluby si hráče mezi sebou pouze vyměňují, neprodávají je. Severoamerické kluby byly nuceny tento princip výhradní klauzule opustit až po stávkách hráčů z počátku sedmdesátých let minulého století. Příčinou revolty bylo vykořisťování hráčů vlastníky klubů, v nové kategorii tzv. volných hráčů, kteří se mohli sami volně nabízet na hráčském trhu.

V USA výchovu mladých sportovců zajišťují především školy. V Evropě existuje jiný princip založený na tom, že si kluby vychovávají talentované hráče samy a při přestupech hráčů do jiných klubů logicky požadovaly určité náhrady za jimi vynaložené náklady na výchovu hráče. Mohli bychom konstatovat, že se to částečně blížilo principu výhradní klauzule na hráče. V EU obdobným praktikám učinil přítrž až rozsudek SDEU v případě Bosman. Profesionální kluby se musely začít chovat jiným způsobem, a proto v Evropě hovoříme o období před Bosmanem a po něm.

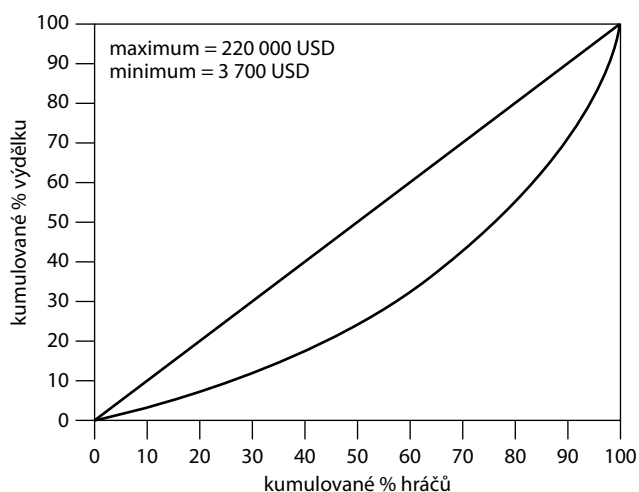
Vznik kategorie volných hráčů v severoamerických ligách vyvolal efekt tlaku na růst platů, následně i na zvyšování ceny hráče. Obrázek 1.3 sleduje vývoj příjmů hráčů za prvních dvacet let od uvolnění. Ačkoli je členství v NHL velmi prestižní záležitost a rovněž návštěvnost jejich zápasů je vysoká, ve srovnání s NBA a NFL jsou příjmy jejich hráčů nejnižší. V současnosti v USA existuje ještě liga evropského fotbalu, kde jsou platy hráčů v průměru prozatím nejnižší.

Jistě by bylo zajímavé sledovat a srovnávat příjmy hráčů před rokem 1970, ale tyto informace nejsou dodnes známe a znají je pouze vlastníci klubů. Platy hráčů NHL nebyly dlouho, na rozdíl od zbývajících lig, stanovovány kolektivní smlouvou, ale byly dány individuální dohodou mezi hráčem a vlastníkem klubu. Je třeba si uvědomit, že kolektivní smlouva zajišťuje pouze hranici minimálního příjmu hráče, takže posuny na její vyšší úroveň charakterizují sílu svazu hráčů – asociace hráčů (odborů).

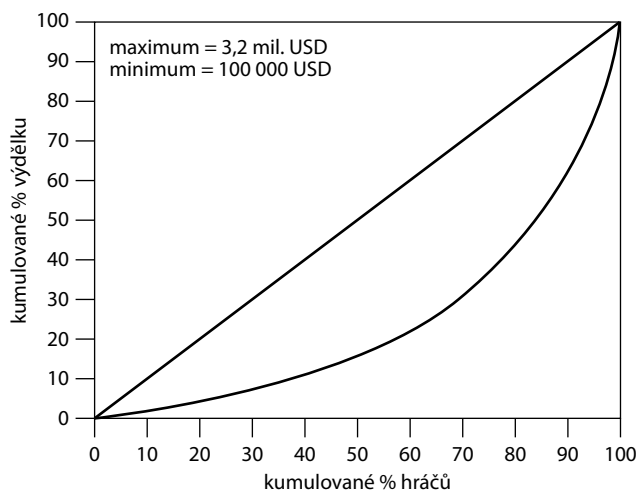
K dalším faktorům ovlivňujícím výši odměn patří individuální výkony hráče, vývoj poptávky po vstupenkách na sportovní utkání, ceny za práva na přenos sportovních zápasů (utkání) v televizi, charakter trhu sportovních talentů. Je však jasné, že i v případě negativního vývoje všech těchto faktorů mají sportovci zajištěné vysoké příjmy a snem každého mladého amerického chlapce je stát se jednoho dne hráčem ligy. Úroveň příjmů špičkových sportovců je srovnatelná s úrovní příjmů amerických hereckých a pěveckých hvězd. V Evropě tomu ve sféře fotbalu není v současnosti jinak.

Lorenzova křivka rozdělení příjmů sportovců

Lorenzova křivka obecně vyjadřuje určitý stupeň spravedlnosti rozdělení příjmů mezi určitý okruh lidí. Pro případ sportu je zajímavé sledovat vývoj Lorenzovy křivky v závislosti na změně ve způsobu vyjednávání o kontraktech mezi hráči a majiteli klubů. Dostupné informace o rozdělení příjmů existují pouze pro baseball. Dá se předpokládat, že vývoj Lorenzovy křivky pro příjem hráčů ostatních lig má podobný průběh a je ovlivňován stejnými faktory. Konstrukce Lorenzovy křivky je následující: Na osu x nanese kumulativní četnosti hráčů (seřazené od hráčů s nejnižšími příjmy až po hráče s příjmy nejvyššími). Na vertikální ose y najdeme kumulativní četnosti příjmů. Lorenzova křivka pak vyjadřuje rozdělení hráčů podle příjmů. Kdyby to byla úhlopříčka, znamenalo by to, že rozdělení příjmů je spravedlivé, tj. všichni hráči dostávají stejný plat. Rozdílnost příjmů ve sportovním týmu měříme GINI koeficientem. Ten představuje plochu vytvořenou pod úhlopříčkou a Lorenzovou křivkou. GINI koeficient má dvě extrémní hodnoty: 0 pro případ, že příjmy jsou distribuovány rovnoměrně, a 1 tehdy, kdy jeden člověk má celou sumu příjmů. Podívejme se nyní na vývoj Lorenzovy křivky a GINI koeficientu u baseballu – viz obrázek 1.4.



Obr. 1.4 Lorenzova křivka a – baseball, 1974



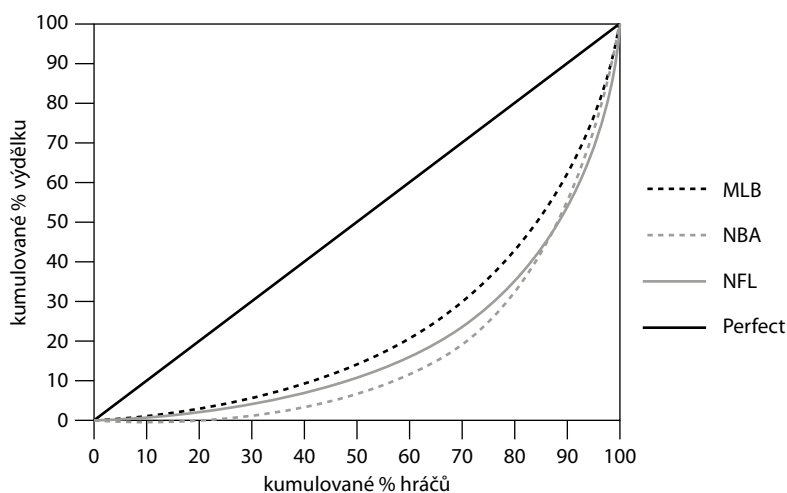
Obr. 1.5 Lorenzova křivka b – baseball, 1990

Do roku 1974 jednaly v severoamerických ligách jménem hráčů kluby a hráči nemohli nezávisle na klubech, ve kterých působili, uzavírat smlouvy. Pro toto období je GINI koeficient³ nižší než v situaci z roku 1990, kdy si hráči sjednávají kontrakty s klubem přímo, eventuálně přes svého agenta. Tento vývoj je logický. V případě, že hráči jednají sami za sebe, je mezi nimi větší konkurence, a proto roste cena těch hráčů, kteří jsou opravdu na špičce. Toto však platí pouze pro tzv. volné hráče a nehraje roli, jedná-li se o severoamerické ligy nebo o Evropu. V případě, že jsou hráči vázáni v klubu pracovní smlouvou, vstupuje do jednání klub. V Evropě toto bylo vyjasněno rozhodnutím SDEU v případě Bosman, v severoamerických ligách se to odvíjí od kolektivních smluv jednotlivých lig.

GINI koeficient vypočtený pro rok 1990 byl v případě NHL 0,284 a pro baseball 0,508. Z porovnání obou čísel zjistíme, že distribuce příjmů v baseballu je méně rovnoměrná než v NHL. Jedním z důvodů byla vyšší mobilita hráčů v baseballu.

Thurman (2016) se vyrovnání příjmů věnoval ve studii, kde popsal příjmové nerovnosti v amerických profesionálních sportovních ligách. V agregované Lorenzově křivce za léta 2010–2015 potvrdil, že v NBA jsou platy hráčů s menšími rozdíly a naopak v MLB jsou nejvyšší, jinými slovy, nivelizace platů je tam nejnižší z lig (viz graf na obrázku 1.6).

³ GINI koeficient se pohybuje v intervalu 0–1. Čím je blíže k nule, tím více jsou rozdíly v příjmech minimalizovány. A naopak, čím je blíže k 1, o to větší rozdíly jsou mezi příjmy.



Obr. 1.6 Agregovaná Lorenzova křivka v letech 2010–2015 (Zdroj: Thurman, 2016, s. 24)

Nejlépe to dokumentují GINI koeficienty za uvedené období, viz následující tabulka 1.2.

Tab. 1.2 Vývoj hodnoty GINI koeficientu ve třech severoamerických ligách v letech 2010–2015 (Zdroj: vlastní úprava dle Thurman, 2016)

Název ligy	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MLB GINI	0,6063	0,6089	0,6113	0,6076	0,5952	0,6143
NBA GINI	0,4958	0,5033	0,5162	0,5014	0,4887	0,5210
NFL GINI	0,5329	0,5316	0,5399	0,5224	0,5234	0,5528

Porovnáme-li hodnoty GINI koeficientů MLB a NFL z roku 1990 se stavem k roku 2015, vidíme výraznější trend k prohloubení platových nerovností mezi hráči v letech následujících po vzniku kategorie volných hráčů. Zajímavý je i poznatek, že v roce 2015 se nerovnost mírně prohloubila u všech lig. To může souviset s nově uzavřenými kolektivními smlouvami, ve kterých došlo ke snížení nástupních platů nově draftovaných hráčů.

1.3 Postupy stanovení finanční hodnoty sportovního herního talentu

V Evropě a zejména ve fotbalu se teoretickými otázkami souvisejícími s oceňováním hráčů v Anglii zabývali Dobson a Gerrard (2004). Opírali se o dvě metody ocenění lidských zdrojů a jiných nehmotných aktiv.

Základní ocenění

První metodu by bylo možné označit jako „základní ocenění“ a zahrnuje diskontovanou analýzu cash flow (DCF) postupného budoucího cash flow v takové míře, jak se očekává, že bude aktivy generovaný. Základní ocenění zahrnuje odhad očekávaného MRP (mezního příjmu hráče) aktiva. Samozřejmě kromě zjevných potíží s nejistotou budoucích očekávání je u základního hodnocení v případě individuálních aktiv hlavním problémem obtížnost správného přiřazení budoucího cash flow k různým jednotlivým identifikovatelným vstupům do výroby a procesu marketingu. Jak bylo výše pojednáno, problém přiřazování je zvláště závažný u kolektivních sportovních her, tzn. organických týmových sportů, jako je fotbal, kde je velice důležitá synergie hráčů. Z tohoto důvodu byla většina aplikací metody základního ocenění (např. odhad MRP) postupných vkladů jednotlivých hráčů v profesionálních týmových sportech tvořena v baseballu, který je řazen mezi atomické sportovní hry, kde statistiky nadhazování a odpalování zachycují odpovídajícím a poměrně jednoznačným způsobem vklady hráčů.

Orientační stanovení

Druhou hodnoticí metodou je „orientační stanovení“, kdy lidské zdroje nebo jiná nehmotná aktiva jsou oceňovány v porovnání s jinými aktivy, u nichž je jejich finanční hodnota známa. Orientační stanovení je hodnoticí metoda „kotvy a doladění“, kdy se používají známé finanční hodnoty jiných podobných aktiv jako kotva pro nastavení absolutní hodnotové hladiny a pak se použije porovnání specifických aktiv k doladění relativního hodnocení aktiva. Hodnocení pomocí „kotvy a doladění“ se opírá o konvenční přesvědčení, že absolutní hodnotová hladina je vhodným odrazem pod ní ležících základních hodnot. Hodnocení pomocí „kotvy a doladění“ je konzistentní s trhy s aktivy majícími efektivní informace do té míry, že trhy s aktivy účinně začleňují nové informace s ohledem na relativní hodnotu různých aktiv. Efektivita informací má vztah k procesu přizpůsobování (relativních) cen, ne k nastavení (absolutních) cenových kotev, protože ty jsou záležitostí konvenční víry vzhledem k neurčitosti budoucích cash flow. To vysvětluje, proč trhy s aktivy mající efektivní informace jsou vždy citlivé na bubliny a trhliny, protože je zde neobvykle vysoká míra nejistoty vzhledem k cenové kotvě.

Nejjednodušší formou orientačního hodnocení používaného v případě firemního oceňování jsou komparativní poměry, jako je poměr cena–výdělek a poměr tržní cena – vlastní jmění. Ovšem v případě komplexních aktiv zahrnujících řadu charakteristik je možné provést orientační ocenění s použitím analýzy oceňování požitků pro odvození implicitních (tj. požitkových) cen pro dílčí charakteristiku. Metoda oceňování požitků nabízí praktický prostředek pro orientační stanovení mzdy a přestupní ceny u profesionálních fotbalistů. Empirický důkaz z ekonometrických studií přestupového trhu lze interpretovat tak, že fotbalové kluby používají efektivně metodu „kotvy a doladění“ při stanovení poplatků za přestup u jednotlivých hráčů. Analýza oceňování požitků nabízí prostředek pro formalizaci existujících postupů ve fotbalu.

Analýza oceňování požitků byla použita Gerrardem (1997) na poplatky za přestup v hodnotícím systému hráčů Soccer Transfers (Přestupy v kopané), má původ v ekonomie-