

Równowaga konkurencyjna w sporcie

z cyklu: “Pojęcie i mierniki równowagi konkurencyjnej”
część #1 & część #2

Słowa kluczowe: równowaga konkurencyjna, odchylenie standardowe, współczynnik Giniego, indeks Heriifndahla-Hirschmana, ligi sportowe, ameryka vs. Europa

Autor: Bartłomiej Włodarski

Data publikacji: 2006

Czas czytania: 10 min



Równowaga konkurencyjna w sporcie

Ponieważ zagadnienie równowagi konkurencyjnej jest w polskiej literaturze praktycznie niespotykane, postanowiłem zająć się tym tematem, a efekty tej pracy zaprezentować na łamach pierwszego polskiego portalu o marketingu sportowym. Celem tego opracowania jest wykazanie związku (przynajmniej teoretycznego) pomiędzy konkurencyjnością drużyn a oglądalnością rozgrywek lig sportowych. Część 1. artykułu to wprowadzenie do dalszej analizy wyników badań empirycznych.

Pojęcia „równowagi konkurencyjnej” nie należy mylić z równowagą konkurencyjną w sensie ekonomicznym. Często, rozwiązania „wolnorynkowe” w sporcie nie prowadzą do osiągnięcia równowagi konkurencyjnej w sensie sportowym. Analogicznie pewne bariery, przepisy itp. mogą przyczynić się do zrównoważenia ligi. Jest tak, dlatego że pod pojęciem równowagi konkurencyjnej, rozumie się stan w lidze sportowej, przy którym drużyny prezentują zbliżony poziom sportowy, zapewniający określony stopień nieprzewidywalności wyniku spotkania.

Ligi sportowe potrzebują pewnego stopnia równowagi konkurencyjnej, by przetrwać i rozwijać się. Bez nieprzewidywalności wyniku, pojedyncze mecze i całe rozgrywki ligowe przestają zaskakiwać, stają przewidywalne i nudne. Brak równowagi konkurencyjnej sprawia, że liczba widzów, zarówno na stadionach, jak i tych przed telewizorami, nie jest maksymalizowana. Liga ryzykuje wtedy utratę

widzów w długim terminie, oraz między innymi: bankructwo słabszych klubów, zagrożenie formowania lig konkurencyjnych, powstawanie dużych luk w dochodach pomiędzy klubami, będących rezultatem ogromnych zysków w wyniku awansu do np. Ligi Mistrzów czy Premier League. Luki w dochodach zwiększają ryzyko biznesowe, przez wytworzenie zachęty finansowej do „hazardu” o sukces.

Mierniki równowagi konkurencyjnej

W praktyce ekonomicznej menedżerowie zarządzający zawodowymi klubami i ligami sportowymi wykorzystują wskaźniki statystyczne. Do najpopularniejszych wskaźników mierzących poziom równowagi konkurencyjnej, występujących w literaturze należą między innymi: odchylenie standardowe procenta wygranych, Współczynnik Giniego i indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI).

Odchylenie standardowe procenta wygranych

Liczony jako procent wygranych danej drużyny to stosunek zwycięstw tego zespołu do ilości rozegranych przez niego spotkań. Jeśli drużyny posiadają dokładnie taką samą „siłę” gry, wtedy prawdopodobieństwo wygranej jakiegokolwiek meczu wynosi 0,5. Jeśli drużyny grają „g” meczów w sezonie, teoretyczne odchylenie standardowe wynosi $0,5/\sqrt{g}$. Przy założeniu równej „siły” gry teoretyczne odchylenia standardowe procenta wygranych będą miały takie same wartości. Odchylenie standardowe określa przypadkowość wyników, tzn. im większa liczba meczy w sezonie, tym mniejsza wartość odchylenia standardowego, czyli tym mniejsza zmienność wyników może być tłumaczona losowością. Jest to intuicyjnie oczywiste – stąd wzięta się chociażby formuła wyłaniania mistrza w koszykówce, czy piłce nożnej. Im więcej sprawdzianów tym większa korelacja wyników do jakości gry zespołu.

Współczynnik Giniego

Współczynnik Giniego mierzy wartość odchylenia rozkładu punktów zdobytych w danym sezonie i przyjmuje wartości od 0 do 1. Wartość 0 współczynnika oznacza pełną równomierność rozkładu wygranych. Wzrost wartości współczynnika oznacza wzrost nierówności dystrybucji wygranych. Skrajna wartość 1 to przypadek doskonałej nierównomierności dystrybucji wygranych.

Indeks Herfindahla – Hirschmana

W przypadku pomiaru równowagi konkurencyjnej w sporcie profesjonalnym, HHI odnosi się do udziału drużyn w zwycięstwach w mistrzostwach przez szereg lat. Interpretacja

granic indeksu jest następująca: w doskonale zrównoważonej lidze, z n drużynami, każda drużyna wygrywa mistrzostwo średnio co „n” lat. W odwrotnym przypadku, kiedy to jedna drużyna zwycięża co sezon, HHI = 1 (przypadek czystego monopolu). W tym sensie, udział drużyny w rynku można interpretować jako proporcję liczby zwycięstw drużyny w przyjętej liczbie sezonów i całkowitej liczby wygranych w badanym okresie, czyli po prostu liczby lat. Pomnożony przez 100, daje skalę od 0 do 100, gdzie 0 oznacza doskonałą równość, a 100 doskonałą nierównowagę. W swoich artykułach często prezentuję wartości tego indeksu jako procent zrównoważenia, a nie jak mówi teoria nierównoważenia (wartość indeksu w tym przypadku liczona jest poprzez odjęcie otrzymanej wartości HHI od jedności). Zabieg ten stosuję w celu lepszego zobrazowania wyników badań.

W drugiej części artykułu zaprezentuję wartości opisanych mierników dla wybranych lig profesjonalnych krajowych i zagranicznych.

KONIEC CZĘŚCI PIERWSZEJ 

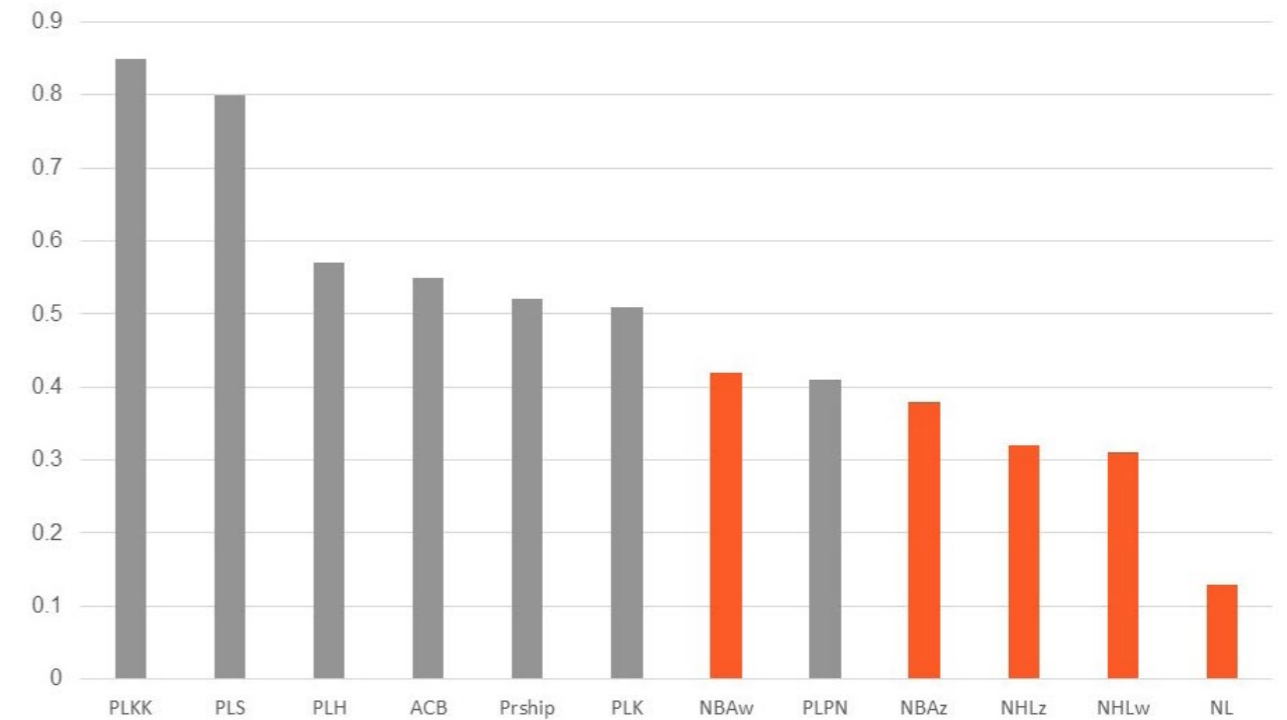
Równowaga konkurencyjna w sporcie

Część druga artykułu skupi się na równowadze konkurencyjnej w ligach sportowych w zestawieniu – Europa vs. USA. Zachowanie równowagi konkurencyjnej w ligach sportowych wpływa na ich atrakcyjność. Gdy drużyny występujące w rozgrywkach charakteryzuje podobny poziom sportowy, a wynik rywalizacji pomiędzy nimi jest nieprzewidywalny, to oferowany produkt sportowy staje się atrakcyjniejszy dla klientów. Zachowanie równowagi pomiędzy zespołami ligowymi determinuje sposób organizacji lig sportowych, a ta nie jest identyczna, gdy porównać rozwiązania w Stanach Zjednoczonych i w Europie.

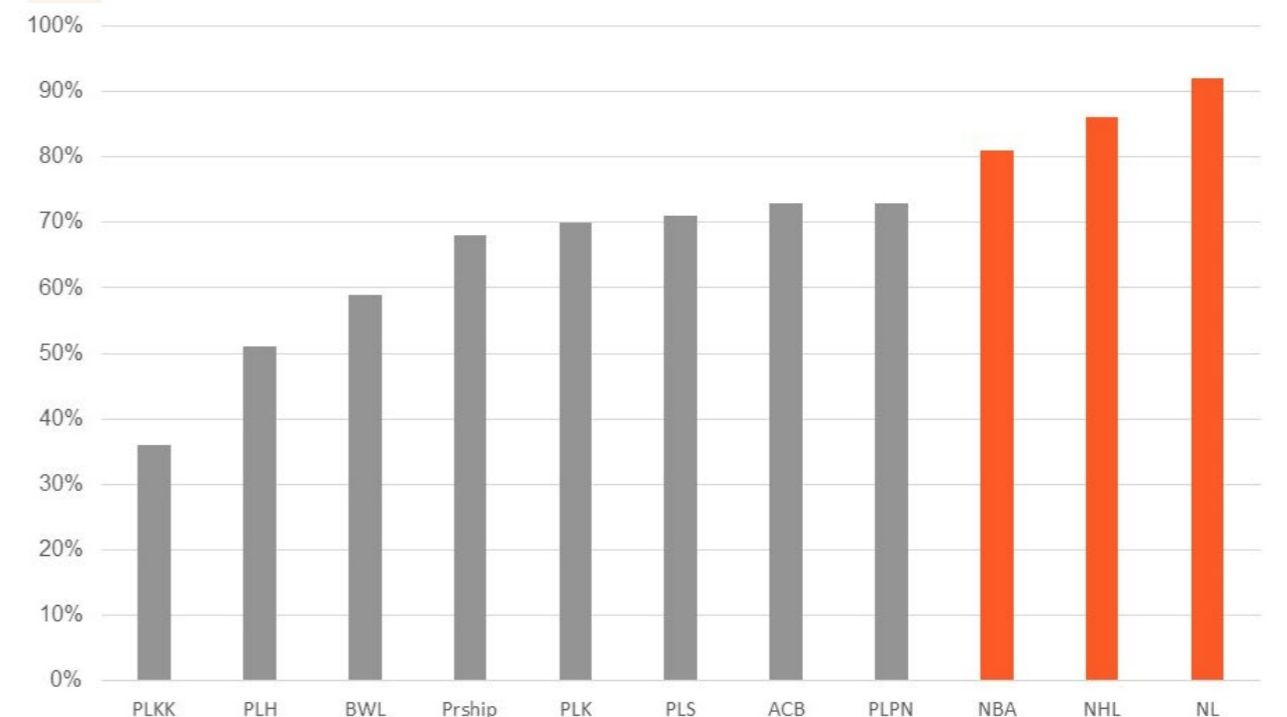
Pojęcia „równowagi konkurencyjnej” nie Profesjonalne ligi europejskie różnią się znacznie pod względem organizacyjnym od lig Ameryki Północnej. Najbardziej charakterystyczną cechą tych pierwszych jest system spadku-awansu, odzwierciedlający również charakter rywalizacji sportowej na Starym Kontynencie. Weźmy piłkę nożną, z wyłączeniem USA - najbardziej popularną dyscyplinę sportową na świecie. Od początków swojego istnienia traktowana była jako „narzędzie” wspierające interesy, a czasy dominacji Wielkiej Brytanii na światowych rynkach zapewniły piłce nożnej szeroką promocję i dostępność. Jednocześnie, Europejczycy, niezbyt przychylnie przyjmowali sytuację, w której siły biznesowe dyktując warunki funkcjonowania lig, często naruszały piękno rywalizacji sportowej. Inaczej było w Stanach Zjednoczonych, gdzie sport traktowano bardziej w kategoriach zysku.⁽¹⁾ Między innymi stąd wziął się „zamknięty” system lig amerykańskich, umożliwiającą utrzymywanie ciągłej nadwyżki

popytu na drużyny sportowe nad ich podażą, co z kolei pozwala na wymuszanie wysokich subsydiów np. na budowę nowych stadionów.

Inną istotną cechą odróżniającą europejski system ligowy od systemu amerykańskiego jest dualność. Dualność europejskiego systemu ligowego polega na tym, że kluby sportowe na Starym Kontynencie rywalizują w ligach krajowych i jednocześnie biorą udział w rozgrywkach międzynarodowych takich jak Liga Mistrzów, Euroliga, Puchar UEFA itp. Stanowi to największą barierę uniemożliwiającą wpływanie na krajową równowagę konkurencyjną (konkurencyjność drużyn względem siebie) poprzez narzędzia występujące chociażby w USA takie jak: salary cap⁽²⁾, payroll cap⁽³⁾, roster limit⁽⁴⁾, podział przychodów⁽⁵⁾, czy inne. Jeśli bowiem w danym kraju wprowadzone zostanie np. ograniczenie wydatków na płace dla zawodników (payroll cap) to z pewnością poprawi to sytuację biedniejszych drużyn w danej lidze, ale w sposób istotny ograniczy



Wykres 1: Wartość 1 współczynnika Giniego oznacza doskonałą nierównowagę, 0 natomiast to przypadek kiedy drużyny są doskonale konkurencyjne. Kolorem czerwonym zaznaczone zostały ligi amerykańskie (mała litera oznacza konferencje w – wschód, z – zachód), NL (National League) to jedna z dwóch amerykańskich lig baseballa. ACB oznacza hiszpańską ligę koszykówki, Prship – angielską Premiership.



Wykres 2: Wykres 2. Indeks Herfindahla-Hirshmana dla wybranych lig europejskich i amerykańskich dla okresu 10 lat.

konkurencyjność najlepszych drużyn na rynku międzynarodowym. Właśnie dlatego, większość europejskich lig sportowych jest mniej zrównoważona od lig amerykańskich (patrz wykres 1.)

Amerykański system organizacji lig sportowych uzyskuje lepsze wskaźniki równowagi pomiędzy rywalizującymi zespołami. Wykres 2 przedstawia wartości Indeksu Herfindahla-Hirschmana⁽⁶⁾ dla okresu 10 lat. W tym przypadku wartość 100% oznacza, że w ciągu 10 lat mistrzostwo kraju zdobyło 10 różnych drużyn. Przypadek doskonałej nierównowagi osiągnięty zostałby gdyby dziesięciokrotnie zwyciężała jedna drużyna (HHI=0%). Za wartość neutralną należy przyjąć 78% (wynika to z konstrukcji przyjętej postaci HHI).

W badanym okresie w przypadku najbardziej nierównoważonej Polskiej Ligi Koszykówki Kobiet na dziesięć razy aż 8-krotnie zwyciężały Gdynianki! W PLH dominowała Unia Oświęcim pokonując rywali aż 7-krotnie, podczas gdy w najbardziej nieprzewidywalnej amerykańskiej National League tylko dwie drużyny zdołały dwukrotnie sięgnąć po tytuł.

Przewidywalność rozgrywek czyni je nieatrakcyjnymi i niekorzystnie wpływa na ich oglądalność – „mecze do jednej bramki” nie budzą, bowiem emocji.

Konkurencyjność drużyn leży więc w dobrze pojętym interesie wszystkich jej uczestników,

oraz organizatorów. Chociaż tradycyjny europejski system spadku i awansu można uznać za jedną z barier dla wprowadzania rozwiązań amerykańskich na Starym Kontynencie i choć jest on powodem nierównowagi wewnątrzligowej, to taki właśnie system, powszechnie uznawany za zgodny z duchem rywalizacji sportowej, wydaje się najbardziej akceptowany przez kibiców sportowych w Europie.

KONIEC CZĘŚCI DRUGIEJ 

⁽¹⁾ Szczegółowe wyjaśnienie i analizę powstawania profesjonalnych lig sportowych na świecie, oraz ich charakteru, związanego z kulturą, historią, procesami ekonomicznymi itp., zawarł w swojej książce National Pastime Szymański i Zimbalist.

⁽²⁾ Salary cap – Jest to maksymalny poziom płac jaki drużyna może płacić zawodnikowi. Chroni przed dominacją najbogatszych klubów. Występuje w NHL (National Hockey League), NFL (National Football League) i NBA (National Basketball Association).

⁽³⁾ Payroll cap - Ograniczanie wydatków na płace zawodników, najbardziej dotyka bogate kluby sportowe i obniża ich przewagę konkurencyjną wobec klubów słabszych

⁽⁴⁾ Roster limit – Ograniczenie liczby zawodników występujących w klubie. Dłuższa ławka to oczywista przewaga nad konkurentami, daje bowiem możliwość większej rotacji składu. Przepis zwiększa więc szanse klubów biedniejszych których nie stać na opłacanie dużej liczby zawodników, oraz chroni przed „wykupowaniem” dobrych zawodników przez kluby bogatsze.

⁽⁵⁾ Podział przychodów – Przepis polegający na tym, że przychody np. ze sprzedaży biletów na dany mecz dzielone są pomiędzy kluby gospodarzy i gości w odpowiedniej proporcji. W NHL stosunek ten wynosi 60% do 40%.

⁽⁶⁾ Omówienie prezentowanych wskaźników zostało zamieszczone w artykule pt. „Pojęcie i mierniki równowagi konkurencyjnej w sporcie”.