

Samenleving & Sport

Sport en Economie

PROF. DR. STEFAN KÉSENNE
UNIVERSITEIT ANTWERPEN, UFSIA



SAMENLEVING & SPORT
Rapport op vraag van de Koning
Boudewijnstichting

Dit rapport is gerealiseerd door:

Prof. dr. Stefan KÉSENNE

Vakgroep Algemene en Publieke Economie

Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen

UFSIA

in opdracht van de Koning Boudewijnstichting

voor de toekomstverkennde reflectie "Samenleving & Sport"

Coördinatie voor de Stichting:

Guido KNOPS, directeur

Françoise PISSART, directeur

Paul MARECHAL, opdrachthouder

Ann DE MOL, opdrachthouder

Koning Boudewijnstichting:

Toekomstverkennde reflectie „Samenleving & Sport“

Brederodestraat 21

1000 Brussel

Tel.: 02/549 02 66

Fax: 02/511 52 21

E-mail: info@kbs-frb.be

Deze studie is verkrijgbaar bij het:

Contactcentrum van de Koning Boudewijnstichting

Postbus 96, Elsene 1 - 1050 Brussel

Tel.: 070/23 37 28 - Fax: 070/23 37 27

E-mail: publi@kbs-frb.be

Verantwoordelijke uitgever: Luc TAYART de BORMS

ISBN: 90-5130-313-0

Wettelijke depot: D/2000/2893/06

Nugi: 468

Vormgeving en druk: Graphicity - Brussel

Gerealiseerd met de steun van de Nationale Loterij

Maart 2000

Sport & Economie



PROF. DR. STEFAN KÉSENNE

VAKGROEP ALGEMENE EN PUBLIEKE ECONOMIE
FACULTEIT TOEGEPASTE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN - UFSIA

Rapport op vraag van de Koning Boudewijnstichting
voor haar toekomstverkennde reflectie "Samenleving & Sport"

Maart 2000

VOORBEREIDENDE STUDIES "Samenleving & Sport"

- Beheer en organisatie van de sport nog te verschijnen
 Paul De Knop, Departement Bewegings- en Sportwetenschappen
 Vrije Universiteit Brussel en Maurice Pieron,
 Institut Supérieur d'Education Physique, Université de Liège
- Sport : cultuur in beweging maart 2000
 een verkenning van cultuurtrends in de sport
 Bart Vanreusel en Jeroen Scheerder, Faculteit Lichamelijke
 Opvoeding en Kinesithérapie, Katholieke Universiteit Leuven
- Sport : waarden en normen nog te verschijnen
 Jean Palsterman, Faculté de Théologie
 Université Catholique de Louvain-La-Neuve
- Media en sport nog te verschijnen
 Gérard Derèze, Département Communication
 Université Catholique de Louvain-La-Neuve
- Vrijwilligers en sport nog te verschijnen
 Hélène Levarlet en Renée Vanfraechem
 Institut Supérieur d'Education Physique et de Kinésithérapie
 Université Libre de Bruxelles
- Sport en tewerkstelling nog te verschijnen
 Marijke Taks, Faculteit Lichamelijke Opvoeding en Kinesithérapie
 Katholieke Universiteit Leuven
- Verhouding arbeid / vrije tijd en de impact op de sport nog te verschijnen
 Eric Corijn, Departement Bewegings- en Sportwetenschappen
 Vrije Universiteit Brussel
- Onderwijs en sport nog te verschijnen
 Maurice Pieron, Institut Supérieur d'Education Physique
 Université de Liège
- Gelijkheid van kansen en sport nog te verschijnen
 Paul De Knop en Agnes Elling, Departement
 Bewegings- en Sportwetenschappen, Vrije Universiteit Brussel
- Fysieke activiteit en gezondheid nog te verschijnen
 Ilse De Bourdeaudhuij en Jacques Bouckaert
 Vakgroep Bewegings- en Sportwetenschappen, Universiteit Gent
- Sport en leefomgeving nog te verschijnen
 Patrick Jouret, Atelier 50, Urbanisme, Environnement,
 Communication – Bruxelles

Een beknopte vertaling in de andere taal zal beschikbaar zijn voor elk rapport.

WOORD VOORAF	6
INLEIDING	7
I. ECONOMISCHE BETEKENIS EN IMPACTEN VAN DE SPORT	9
I.1 De macro-economische betekenis van de sport	9
I.2 De economische impacten van sportevents en -investeringen	16
II. DE MICRO-ECONOMIE VAN SPORTCONSUMPTIE EN -PRODUCTIE	19
II.1 De vraagzijde	19
II.2 De aanbodzijde	21
III. HET SPORTBELEID VAN DE OVERHEID	27
III.1 De markt of de overheid?	28
III.2 De efficiëntie van het sportbeleid	29
IV. DE ECONOMIE VAN DE PROFESSIONELE PLOEGSPORTEN	33
IV.1 De objectieven van sportclubs	33
IV.2 De productmarkt van de sportwedstrijden	35
IV.3 De arbeidsmarkt van de spelers	37
V. TOEKOMSTREFLECTIES	41
V.1 Krachtlijnen voor een vernieuwend sportbeleid	41
V.2 Bijsturing van de sportsponsoring	46
V.3 Het beleid van de professionele sportfederaties	49
BESLUIT	55
REFERENTIES en BIBLIOGRAFIE	57



Sport speelt een belangrijke rol in het leven van veel mensen. Men spreekt van de 'versporting' van de samenleving. Sport is niet langer enkel een vrijetijdsaangelegenheid, maar heeft linken met heel veel andere aspecten en geledingen in de maatschappij en manifesteert zich op verschillende wijzen: groei van actieve en passieve sportbeoefening, toename van verschillende sportachtige activiteiten, stijging van het aantal sportaccommodaties, groeiende sportindustrie en toenemend (maatschappelijk) belang van sport voor opvoeding, gezondheid en integratie. De besmetting door het 'sportvirus' is alom: van top tot recreatie, van bedrijfsfitness tot kick-sporten, de media, het imago van producten, ...

'Sport is goed voor lichaam en geest' is een stelling waarover iedereen het eens is, maar daarnaast zijn ook heel wat negatieve aspecten te bespeuren.

Sport is geen eiland in, maar een onderdeel van de samenleving. Ontwikkelingen in de samenleving hebben grote invloed op de wijze, waarop de mensen sport kunnen of willen bedrijven. Dit houdt in dat de evoluties in de maatschappij van betekenis zijn voor de sport. Sport is ingebed in waarden, normen en gewoonten die gelden in de samenleving. Momenteel wordt in verschillende sectoren van de samenleving heel wat aandacht besteed aan waarden en normen. En de sport ontsnapt niet aan deze gestegen interesse en kritische beoordeling.

Hoe kan de sport - als vorm van menselijke ontplooiing en met een sociaal-integratieve functie - zich ontwikkelen in een veranderende samenleving?

Wat zijn de invloeden van de verschillende maatschappelijke ontwikkelingen op de sport?

Wat verwacht de ruimere samenleving, zowel actieve sporters, als passieve sporters en niet-sportievelingen van de sport?

Met deze vragen in het geheugen zal de Koning Boudewijnstichting een toekomstgerichte reflectie voeren over de relatie samenleving – sport.

Op de eerste plaats kregen verschillende onderzoeksinstellingen de opdracht van de Stichting om over diverse thema's, telkens gelinkt aan de sport, een rapport te maken op basis van bestaande studies en onderzoeken. Het voorliggend rapport is er één van, dat de link tussen sport en economie belicht.

Andere rapporten volgen met o.m. de volgende thema's: 'media en sport', 'gelijkheid van kansen en sport', 'arbeid en sport', ...

Een reeks van drie seminaries, die plaats vinden in het voorjaar van 2000 zal het toekomstverkenkend proces voeden. Praktijkmensen reageren op enkele van de thematische rapporten.

Later in het voorjaar wordt een commissie 'Samenleving & Sport' opgericht. Deze commissie zal over de nodige tijd en middelen beschikken om aan de Stichting een rapport af te geven met denkpistes en aanbevelingen over de relatie tussen de samenleving en de sport.

Koning Boudewijnstichting
Maart 2000



SPORT EN ECONOMIE een stand van zaken

De relatie sport en economie is nog niet echt een vertrouwd thema in de economische literatuur, hoewel hierin onder druk van de groeiende professionalisering en commercialisering van de topsport verandering begint te komen. Het is vooral in de Verenigde Staten dat de economie van de professionele ploegsporten op enige belangstelling van vakeconomen kon rekenen. Dit had vooral te maken met de eigen specifieke kenmerken van deze sector en met de monopolieposities die op basis van die eigenheid werden gecreëerd. Het is het bekende artikel van de Amerikaanse econoom S. Rottenberg (1956) van de University of Massachusetts dat nog steeds geldt als de pioniersbijdrage over een economie van de professionele sporten.

De belangstelling voor de recreatiesport is bij economen zo mogelijk nog geringer, en dit in tegenstelling tot de sociologie, waar de vrijetijdssector en de recreatieve sport wel tot een expliciet onderzoeksdomein is uitgegroeid. Het was in Europa wachten tot na de oliecrisis van de zeventiger jaren toen de macro-economische betekenis van de sport onder de aandacht werd gebracht van politici in een poging om de geplande besparingen op de publieke uitgaven af te wenden. Daarmee was echter dan ook meteen de belangstelling gewekt voor een economische doorlichting van het publieke sportbeleid op haar effectiviteit en vooral op de efficiënte aanwending van de schaarse middelen van de overheid. Deze aandacht voor het recreatiesportbeleid van de overheid is dan weer typisch een Europees fenomeen.

De geringe belangstelling vanwege de economen voor de sport is mede toe te schrijven aan de beperkte geldstromen in de sportsector en het overheersende ludieke vrijetijdskarakter van sport en recreatie, waarbij de afweging van doelstellingen en middelen grotendeels achterwege blijft. Een en ander heeft dan ook tot gevolg dat de economische benadering van de sportsector nog erg gefragmenteerd is. Een evenwichtig gestructureerd overzicht presenteren van de economie van de sport is dus niet vanzelfsprekend. De indeling die we in deze bijdrage hanteren is dan, zeer pragmatisch, gebaseerd op wat in de literatuur en het onderzoek over sport en economie is terug te vinden.

In hoofdstuk I overlopen we het onderzoek naar de voornaamste geldstromen in de sportsector, waarbij zowel de macro-economische betekenis van de sport aan bod komt als de impacten van grote sportmanifestaties en –investeringen op de lokale economie. Hoofdstuk II behandelt meer specifiek de recreatiesport waarbij een overzicht wordt gegeven van het micro-economisch onderzoek aan de vraagzijde, rekening houdend met de specifieke kenmerken van de consumptie van sport en sportartikelen. Vervolgens komt de aanbodzijde aan de beurt, met vooral aandacht voor de structuur van de productiekosten bij de uitbating van sportinfrastructuur en voor de sportsponsoring. In hoofdstuk III worden de implicaties van één en ander voor het sportbeleid van de overheid bekeken. Hoofdstuk IV handelt over de economie van de betaalde ploegsporten, waarin zowel de produktmarkt als de arbeidsmarkt aan bod komen. In het afsluitende hoofdstuk V richten we onze blik naar de toekomst met een aantal persoonlijke ideeën en reflecties op basis van het economisch onderzoek.

I. DE ECONOMISCHE BETEKENIS EN IMPACTEN VAN DE SPORT



Het is wellicht niet toevallig dat de belangstelling voor de economie van de sport in Europa samenvalt met de periode waarin de gevolgen van de economische crisis voelbaar zijn geworden en de bezuinigingen op allerlei overheidsuitgaven werden doorgevoerd, incl. deze voor de stimulering van de breedtesport.

Tijdens de golden sixties zijn immers van overheidswege nogal wat initiatieven genomen en gesubsidieerde programma's opgezet om de bevolking in haar sedentair bestaan te wijzen op de noodzaak van voldoende gezonde lichaamsbeweging. Toen ook de sportsector door allerlei besparingen werd bedreigd na de crisis van de zeventiger jaren, is de sportlobby bij economen gaan aankloppen om de regering te overtuigen van het belang van de sportsector voor productie, inkomen, tewerkstelling en belastingontvangsten. Dit betekende in Europa het startsein voor heel wat macro-economische impactstudies van de sport.

Ook de opkomst van de economische impactstudies bij het organiseren van grote sportgebeurtenissen en -manifestaties of bij de bouw van nieuwe sportstadions is deels politiek geïnspireerd. Deze impactstudies hadden vooral tot doel de bevolking te overtuigen en de overheid te overhalen met subsidies over de brug te komen. Het behoeft geen betoog dat bij deze gelegenheden nogal eens een loopje genomen werd met een aantal fundamentele economische uitgangspunten. Het artificieel opblazen van de economische impactten bleek meestal een iets te grote verleiding.

I.1. De macro-economische betekenis van de sport

Een eerste maal gedurende de tachtiger jaren, en nadien bij het begin van de negentiger jaren, is door de Raad van Europa in Straatsburg een gecoördineerd onderzoek opgezet, waarbij diverse Europese landen, waaronder Vlaanderen en Wallonië, betrokken waren, om de macro-economische betekenis van de sport te becijferen (zie Jones, 1989, en Andreff e.a., 1995). Er werd uitgegaan van een analyse van de voornaamste geldstromen tussen de economische agenten in de sportsector. Naast de 'klassieke' agenten in de Nationale Rekeningen werd hierbij ook de groep van sportclubs, -federaties en -organisaties als bijkomende agent in de geldkringloop afgezonderd. De meeste analyses kozen hierbij de bestedingsbenadering voor de berekening van het aandeel van de sportbestedingen in het totale Bruto Binnenlands Product (BBP). De cijfers voor de belangrijkste bestedingscategorie van de private consumptie waren meestal gebaseerd op gedetailleerde gezinsbudgetenquêtes waarbij een zeer ruim sportbegrip werd gehanteerd: zowel de rechtstreekse als onrechtstreekse uitgaven voor zowel actieve als passieve (kijk-)sport werden in rekening gebracht. Tabel 1 geeft voor een aantal Europese landen in de jaren tachtig het aandeel van de sportsector in het totale Bruto Binnenlands Product (GDP), de overheidsconsumptie (Gov cons) en de private consumptie (Pr cons).

TABEL 1. AANDEEL VAN DE SPORTBESTEDINGEN

Country	% GDP	% Gov cons	% Pr cons
Belgium			
Flemish Comm.	1.4	1.9	1.5
French Comm.	-	-	3.6
Denmark	-	1.1*	1.1
Finland	0.9	1.6*	1.7
France	-	-	1.9
Germany	-	-	1.8
Iceland	-	-	1.2
Netherlands	1.8	2.1*	2.2
Portugal	-	0.8	1.1**
UK	1.6	1.1	1.5

* excl. education

** incl. gambling

Bron: H. Jones (1989) Raad Van Europa

In tabel 2 wordt een overzicht gegeven van de percentages van de financiering van sport in verhouding tot het Bruto Binnenlands Product (BBP) in een aantal Europese landen. Het betreft hier cijfers voor het jaar 1990.

TABEL 2. FINANCIERING SPORT IN VERHOUDING TOT HET BBP

België	1.08 %
Denemarken	0.56 %
Duitsland	1.25 %
Finland	1.70 %
Frankrijk	1.09 %
Groot-Brittannië	1.56 %
Hongarije	0.67 %
Italië	1.06 %
Portugal	1.77 %
Spanje	1.68 %
Zweden	0.96 %
Zwitserland	3.37 %

bron: W.Andreff, J-F.Bourg, D.Halba, J-F.Nys, (1995) Dalloz

Bovenstaande cijfers dienen uiteraard met de nodige omzichtigheid te worden geïnterpreteerd omdat elk land een eigen definitie hanteert van wat sport is en wat niet, en wat wel als sportuitgave moet worden beschouwd. Het tweede rapport van de Raad van Europa is uitgebreider dan het eerste en geeft een meer gedetailleerd beeld van de sportbeoefening en de daarbij horende geldstromen. Het heeft gepoogd voor de betrokken landen zowel de financieringsbronnen als de bestemming van de gelden te becijferen. Voor een aantal landen zijn ook de impacten op de productie van sportartikelen, op de reguliere tewerkstelling en op de tegenwaarde van het

vrijwilligerswerk geschat. Een aantal landen berekenden inderdaad het aantal volwaardige jobs dat via de sportactiviteit werd gecreëerd. Hiervoor maakten ze meestal gebruik van de bestaande input-output tabellen, waaraan de finale sportbestedingen werden gehecht. Deze analyses maakten het eveneens mogelijk de directe en indirecte belastinginkomsten, incl. de parafiscale bijdragen, te becijferen (zie Couder en Késenne, 1990, voor de oude resultaten in Vlaanderen).

De recente resultaten voor Vlaanderen

In 1996 heeft de Vlaamse Gemeenschap (BLOSO) in het kader van de IOS-projecten een nieuwe opdracht gegeven aan de Vlaamse universiteiten om, ongeveer 15 jaar na de eerste studie, een nieuwe economische impactstudie van de sport in Vlaanderen te maken. Deze recente studie biedt een goed beeld van de macro-economische betekenis van de sport in Vlaanderen. We presenteren hierna bondig de voornaamste resultaten van dit onderzoek. Er is ons geen recente studie bekend van de economische betekenis van de sport voor het Waalse landsgedeelte.

De cijfers hebben betrekking op het jaar 1996. De sportsector werd opnieuw benaderd via de bestedingszijde. Zowel de private gezinsconsumptie als de overheidsbestedingen worden in detail geanalyseerd. Deze gegevens worden verder gekoppeld aan de input-output tabel van België, waardoor een beeld wordt gegeven van de sectoriële output, de toegevoegde waarde, de werkgelegenheid en de fiscale en parafiscale terugverdieneffecten, die worden gegenereerd via deze sportbestedingen. Sport wordt in dit onderzoek ruim gedefiniëerd en omvat zowel de private als de publieke bestedingen, de actieve sport en de passieve sport, de lichamelijke opvoeding en de schoolsport.

De gezinsconsumptie voor Vlaanderen wordt achterhaald door een representatief staal Vlaamse gezinnen (512 bruikbare interviews) te bevragen over hun uitgaven voor sport.

De overheidsbestedingen hebben betrekking op de netto-bestedingen van overheidsinstellingen op alle niveaus, van gemeenten tot federale overheid, incl. de lichamelijke opvoeding en schoolsport. Voor de schatting van het belangrijke luik van de gemeentelijke uitgaven werden gegevens opgevraagd bij een representatief staal van gemeenten.

De voornaamste resultaten van deze studie worden hierna samengevat. In 80% van de Vlaamse gezinnen werd het voorbije jaar minstens één sporttak beoefend. Het aantal verschillende sporttakken in een gezin neemt toe met de gezinsgrootte, van gemiddeld 1,9 sporttakken bij alleenstaanden tot gemiddeld 5,7 sporttakken in gezinnen van 5 of meer personen. Verder blijkt dat er significant minder sporten beoefend worden in gezinnen waar het gezinshoofd 65 jaar of ouder is (1,2 sporttakken). In gezinnen waar het gezinshoofd tussen de 18 en de 49 jaar is, worden gemiddeld meer dan 3 sporttakken beoefend.

Fietsen (37%), zwemmen (31%) en wandelen (28%) zijn de meest beoefende sporttakken in Vlaamse gezinnen, gevolgd door fitness (16%), joggen (10%), tennis (10%), skiën (10%), voetbal (10%), dans (9%) en bowling (6%). Typische gezinssporten waar meerdere leden uit een zelfde gezin aan deelnemen, zijn eveneens fietsen, zwemmen, wandelen, tennis, skiën, dans en bowling, maar ook schaatsen en minigolf.

Het globaal consumptiepatroon van Vlaamse gezinnen omvat alle uitgaven voor actieve en passieve sportbeoefening, en de uitgaven voor lichamelijke opvoeding en schoolsport gedurende het jaar dat vooraf ging aan de bevraging.

Uitgaven voor actieve sportbeoefening

Wanneer het uitgavenpatroon voor de actieve sportbeoefening van specifieke sporttakken wordt bekeken, blijken Vlaamse gezinnen het meest uit te geven aan skiën (gemiddeld 7.613 BF/jaar), fietsen (6.043 BF), zwemmen (5.538 BF), wandelen (5.389 BF) en tennis (3.665 BF). Dat juist deze sporttakken als 'grootste uitgavensporten' tot uiting komen is niet verwonderlijk aangezien het stuk voor stuk typische gezinssporten zijn die door meerdere leden uit een zelfde gezin beoefend worden, hetgeen de gezinsuitgaven uiteraard opdrijft.

In het globaal consumptiepatroon gaat het grootste deel van de uitgaven naar verplaatsingen (gemiddeld 17.568 BF/jaar), vervolgens naar uitrusting (14.474 BF/jaar), sociale kosten (12.410 BF), lidgelden en accommodatie (7.134 BF). 6.018 BF/jaar wordt besteed aan begeleiding (sportlessen, sportkampen en -vakanties), 1.507 BF/jaar gaat naar andere onrechtstreekse uitgaven. Nog eens 1.257 BF/jaar gaat naar 'andere uitgaven voor actieve sportbeoefening'. De financiële verdiensten blijven beperkt tot 644 BF/jaar. Dit brengt de totale uitgaven voor actieve sportbeoefening in een Vlaams gezin op gemiddeld 60.000 BF/jaar. Voor Vlaanderen komt dit neer op een besteding van ongeveer **139 miljard BF/jaar**. Merk op dat een groot deel van deze uitgaven voortvloeien uit onrechtstreekse kosten, zoals verplaatsingskosten en sociale kosten, de zogenaamde après-sport.

Uitgaven voor passieve sport

Iets meer dan de helft van de Vlaamse gezinnen (51%) heeft uitgaven voor één of andere vorm van passieve sportbeoefening. Gemiddeld besteedt een gezin hier 10.980 BF/jaar aan. Het grootste deel hiervan gaat naar het nuttigen van consumpties vóór, tijdens of na het bijwonen van sportmanifestaties - andermaal onrechtstreekse uitgaven -, namelijk 3.402 BF/jaar, gevolgd door steunend lidmaatschap (2.456 BF/jaar), toegangsgelden en abonnementen (2.285 BF/jaar) en verplaatsingen (1.663 BF/jaar). De uitgaven voor kranten, boeken en tijdschriften (852 BF/jaar), gokspelen (184 BF/jaar) en supportersattributen (138 BF/jaar) zijn minder beduidend. Op Vlaams niveau betekent dit een totale uitgave voor passieve sportbeoefening van **25,6 miljard BF/jaar**.

Uitgaven voor lichamelijke opvoeding en schoolsport

27% van de ondervraagde gezinnen had op het moment van de bevraging minstens één schoolgaand kind. Over alle gezinnen heen, wordt gemiddeld 632 BF/jaar uitgegeven aan de lessen lichamelijke opvoeding en 376 BF/jaar aan schoolsport, hetgeen een gemiddelde jaarlijkse uitgave betekent van 999 BF/gezin. Voor Vlaanderen komt dit neer op een totale besteding van om en bij de **2,3 miljard BF/jaar**.

Totale besteding voor sport van Vlaamse gezinnen

Wanneer alle uitgaven voor actieve en passieve sportbeoefening en voor lichamenlijk opvoeding en schoolsport gesommeerd worden, blijken Vlaamse gezinnen gemiddeld 71.703 BF/jaar aan sport te besteden. Voor heel Vlaanderen betekent dit **167 miljard BF/jaar** (zie tabel 3).

TABEL 3. CONSUMPTIEPATROON VAN VLAAMSE GEZINNEN VOOR SPORT

Uitgavencategorieën	Per gezin BF/jaar	Totaal voor Vlaanderen
Actieve sportbeoefening	59.724	139,383 miljoen BF
Passieve sportbeoefening	10.980	25,625 miljoen BF
Lichamelijke opvoeding en schoolsport	999	2,331 miljoen BF
Totaal	71.703	167,341 miljoen BF

Overheidsbestedingen, exclusief onderwijs

Op het niveau van de federale overheid vermelden het Ministerie van Landsverdediging en het Ministerie van Binnenlandse Zaken sportuitgaven op hun begroting. In 1996 kwam dit voor beide ministeries neer op bijna 33 miljoen BF voor Vlaanderen (57% van het begrotingsaandeel).

Op het niveau van de Vlaamse Gemeenschap worden sportuitgaven teruggevonden op de begrotingen van de Vlaamse Ministeries van Cultuur, Gezin en Welzijn, Leefmilieu en Tewerkstelling, Buitenlands Beleid en Gezondheidsbeleid enerzijds, en het BLOSO anderzijds.

Wanneer alle sportgerelateerde uitgaven voor onderwijs buiten beschouwing gelaten worden, bedragen de netto-bestedingen op gemeenschapsniveau 1,9 miljard BF/jaar.

De vijf Vlaamse provincies besteden netto samen ongeveer 827 miljoen BF/jaar aan sport en sportieve recreatiedomeinen.

Van alle overheden vertonen de gemeenten de hoogste netto-bestedingen voor sport, namelijk 6,7 miljard BF/jaar.

Wanneer aan al deze overheidsbestedingen ook nog de sportgerelateerde uitgaven voor Vlaanderen van de Nationale Loterij en de Koning Boudewijnstichting toegevoegd worden, komen de overheidsbestedingen voor sport, exclusief onderwijs, in 1996 neer op ongeveer **9,9 miljard BF**.

Overheidsbestedingen voor lichamelijke opvoeding en schoolsport

Door het Gemeenschapsonderwijs werd in 1996-1997 zo'n 618 miljoen BF uitgegeven aan loonkosten voor leerkrachten lichamelijke opvoeding en aan investeringen voor sportmateriaal en -gebouwen.

Bij het officieel gesubsidieerd vrij onderwijs worden de sportuitgaven van de stedelijke en gemeentelijke scholen in 1996-1997 geraamd op ongeveer 848 miljoen BF. Deze uitgaven omvatten loonkosten, investeringen en werkingskosten op het niveau van schoolsportdagen en verplaatsingskosten.

Voor het vrij gesubsidieerd onderwijs worden de globale uitgaven, d.w.z. loonkosten, investeringen en werkingskosten, voor 1996-1997 geraamd op 3,7 miljard BF.

Rekening houdend met bijkomend uitgaven van BLOSO (15 miljoen BF/jaar) en de Koning Boudewijnstichting (3,5 miljoen BF/jaar) specifiek voor lichamelijke opvoeding en schoolsport, betekent dit een totale besteding op gemeenschapsniveau van zo'n **5,2 miljard BF/jaar** voor lichamelijke opvoeding en schoolsport.

De totale overheidsbestedingen

De totale overheidsbestedingen met inbegrip van lichamelijke opvoeding en schoolsport komen bijgevolg neer op ongeveer **15 miljard BF/jaar** (zie tabel 4).

Bovenstaande resultaten maken zonder meer duidelijk dat de gezinnen het overgrote aandeel van de sportuitgaven voor hun rekening nemen, namelijk 167,3 miljard BF/jaar, ten opzichte van 15,08 miljard BF/jaar netto-bestedingen vanwege de overheid.

TABEL 4. TOTALE OVERHEIDSBESTEDINGEN VOOR DE SPORT IN 1996

Overheidsbestedingen exclusief schoolsport en lichamelijke opvoeding	9.884,6 miljoen BF
Schoolsport en lichamelijke opvoeding	5.195,4 miljoen BF
Totaal	15.079,9 miljoen BF

Input-output analyse

De resultaten over de gezinsconsumptie en de overheidsbestedingen vormen de basis voor de input-output analyse. Hierbij dient echter vermeld te worden dat de input-outputtabel gebaseerd is op cijfers van 1980 en bovendien betrekking heeft op België en niet op Vlaanderen. Voor inflatie en de evolutie van de arbeidsproductiviteit konden enkele correcties aangebracht worden. Verder is het dus zo dat deze analyse een beeld geeft welk het effect is van de sportactiviteit in Vlaanderen op de productie, de werkgelegenheid en de fiscale opbrengsten in België. De cijfers dienen bijgevolg met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden. Naast de gezinsconsumptie en de overheidsbestedingen moet in het kader van de input-output analyse ook nog een idee verkregen worden over de private sportinvesteringen en het handelsbalanssaldo voor sportgoederen en -diensten.

De private investeringen worden voor Vlaanderen ruwweg geschat op 1,5 miljard BF/jaar en slaan vooral op tennishallen en -terreinen, voetbalvelden, maneges, bowling en kegelbanen, schietstanden en golfterreinen (Atlas Gemeentelijk Sportbeleid 1996-1998).

Het handelsbalanssaldo (export min import) wordt geraamd op minus 12,9 miljard BF. Hiermee worden de totale sportbestedingen, of met andere woorden, het **Bruto Regionaal Sport Product**, voor Vlaanderen geraamd op **171,9 miljard BF/jaar** (zie tabel 5).

TABEL 5. TOTALE SPORTBESTEDINGEN IN VLAANDEREN

private consumptie	167 300 miljoen BF
overheidsconsumptie	12 400
overheidsinvesteringen	2 700
private investeringen	1 500
handelsbalanssaldo	-12 900
totaal	171 900 miljoen BF

Bij de berekening van het aandeel van de sport in het Bruto Regionaal Product van Vlaanderen langs de bestedingszijde is de sportsponsoring niet in rekening gebracht. De reden hiervoor is dat sponsoring, in de strikte zin van het woord, geen finale besteding is maar wel een zgn. 'intermediaire' uitgave. Het gaat hier om een uitgave van de sponsorende firma aan de sportsector waar een reclameprestatie van de sportsector tegenover staat. De kostprijs van deze reclame wordt door de sponsorende firma doorgerekend in de prijs van de eindproducten die ze op de markt brengt. Bij de berekening van het nationaal of regionaal product zijn deze sponsoringgelden bijgevolg reeds verrekend in de prijs van de eindproducten.

De koppeling van de sportbestedingen voor 1996 aan de input-outputtabel van 1980 levert als voornaamste resultaat de uitsplitsing op van de productie en de werkgelegenheid over de diverse sectoren van de economie. Zo kan worden berekend dat de sportactiviteit in Vlaanderen, rechtstreeks en onrechtstreeks, goed is voor een totaal van **70 697 jobs** in België (uitgedrukt in voltijds-equivalenten). Hierbij is vooral de dienstensector erg dominant.

Vermeldenswaard is ook dat de Belgische overheid, via belastingheffing en sociale zekerheidsbijdragen, ruim **58 miljard BF** incasseert dank zij de sport in Vlaanderen. De verleiding blijkt groot om uit de confrontatie van overheidsinkomsten en overheidsuitgaven voor de sport foute conclusies te trekken. Indien de inkomsten hoger zijn dan de uitgaven durft de sportlobby al eens te besluiten dat de overheid, voor elke frank die zij aan sportsubsidies besteedt, een veelvoud via belastingheffing recupereert. Deze conclusie omtrent de omvang van de terugverdieneffecten is zondermeer fout. Zowat elke overheidsuitgave heeft inderdaad een terugverdieneffect, maar de grootte van dit effect kan niet worden afgeleid van de verhouding tussen de totale overheidsinkomsten en -uitgaven voor de sport. Immers, de overheid zou ook belastinginkomsten innen via de sportactiviteit zonder dat zij enige uitgave of subsidie aan de sport toekent. Economische impactstudies zijn inderdaad meestal niet vrij te pleiten van ernstige kritiek (zie Késenne, 1999). Vele economen zijn van mening dat de cultuur- en de sportsector er beter mee ophouden macro-economische impactstudies te laten uitvoeren, niet alleen omdat bij de opmaak heel vaak conceptuele fouten worden gemaakt of/en de resultaten van impactstudies fout worden geïnterpreteerd. Erger is dat deze sectoren hun geloofwaardigheid verliezen door hun bestaansrecht te rechtvaardigen op basis van hun (opgeblazen) belang voor de economie. Niettemin kunnen correct uitgevoerde impactstudies nuttige informatie opleveren voor de beleidsmaker die verantwoordelijk is voor het ingrijpen en bijsturen in dit deelgebied van de economie.

Het is op basis van deze studie evenwel duidelijk dat de sport in Vlaanderen over de jaren steeds meer uitgegroeid is tot een belangrijke economische sector. Het geheel van bestedingen voor sport, in de breedste betekenis, bedraagt thans meer dan 3 % van alle consumptie- en investeringsbestedingen in Vlaanderen, of anders gesteld, de totale jaarlijkse sportgerelateerde productie in Vlaanderen bedraagt reeds meer dan 3 % van alles wat in Vlaanderen in een jaar wordt geproduceerd. Het zijn vooral de private bestedingen voor sport die een steeds toenemend aandeel opeisen in deze groei. Sedert het begin van de jaren 80 is vooral de combinatie van sport en toerisme een nieuw gegeven, waarbij de sportfaciliteiten bij de keuze van de reisbestemming steeds meer de doorslag geven. Opvallend is ook dat het geheel van de publieke bestedingen voor sport de laatste vijftien jaar in reële termen is gedaald. Deze daling is bijna uitsluitend toe te schrijven aan de gemeentelijke uitgaven voor sport, zowel wat de lopende als de kapitaaluitgaven betreft. De overheid verkrijgt steeds meer lopende inkomsten omdat van de sportparticipant een grotere private

bijdrage wordt gevraagd en verkregen, terwijl de private sector ook steeds meer over sportinfrastructuur beschikt. De oprichting van het Investeringsfonds en de algemene sanering van de gemeentefinanciën in deze periode, inclusief de bewustwording van de noodzaak van gezonde managementprincipes bij de bouw en het beheer van sportinfrastructuur, zal aan de terugloop van de publieke bestedingen ook niet vreemd zijn geweest.

Eenzijds zouden we dus met enige onvrede kunnen stellen dat de overheid in haar taak als promotor van de sport in Vlaanderen tekort is geschoten, anderzijds kan ook met enig genoegen worden vastgesteld dat het steeds groter wordende aandeel van de private sector in het sportgebeuren in Vlaanderen een bewijs is dat de overheid in de realisatie van haar beleidsdoelstellingen succesvol is geweest. De Vlaming besteedt steeds meer geld aan sport en heeft voor zijn sportactiviteiten steeds minder het geld van de overheid nodig.

1.2. De economische impacten van sportevents en –investeringen

Er is de laatste jaren heel wat te doen geweest rond de impacten op de economie die uitgaan van de organisatie van grote sportmanifestaties en/of de bouw van nieuwe sportstadions. Lokale politici hebben nogal eens de neiging hun prestigeprojecten te laten ondersteunen door impactstudies of kosten-baten studies, waarvan de resultaten via artificieel opgeblazen cijfers op voorhand (moeten) vaststaan, om zodoende de heffing van een extra belasting te kunnen verantwoorden. Vooral in de Verenigde Staten is tegen deze volksmisleiding reeds flink wat weerwerk geleverd door nuchtere en meer objectieve economische analyses. Hun zoutloze kritiek op de grove fouten in deze studies maken dat de kleurrijke prentjes van de politici heel wat minder fraai ogen (zie Noll en Zimbalist, 1997).

De aangehaalde fouten in de benadering van deze kosten-baten studies situeren zich vooral op drie terreinen.

1. Het eerste betreft het onderscheid tussen de feitelijke financiële kost van een project en de zgn. opportuïteitskost. Bij de besteding van publieke gelden moet aan de kostenzijde de opportuïteitskost worden ingebracht en niet de feitelijke financiële kost. De reden hiervoor is dat het voor een project niet volstaat dat de baten hoger zijn dan de kosten. Het is immers best mogelijk dat een alternatief project een veel gunstiger kosten-batenverhouding oplevert zodat de overheid dit alternatieve project moet financieren. De kost die dus in rekening moet worden gebracht voor het eerste project is bijgevolg de baat van het alternatieve project, d.i. de opportuïteitskost. De overheid dient immers het project te financieren met de hoogste netto-baat. Tussen de financiële kost en opportuïteitskost kunnen grote afwijkingen optreden afhankelijk van de middelen die de overheid gebruikt om de uitgaven te financieren. Zo kunnen bvb. hogere belastingen ernstige verstoringen van de economische activiteit veroorzaken, zodat welvaartsverliezen optreden. Hierdoor zal de opportuïteitskost hoger oplopen dan de financiële kost. De opportuïteitskost kan ook lager zijn dan de financiële kost, bvb. als werklozen kunnen worden tewerkgesteld op het project en de totale tewerkstelling toeneemt. In dit verband is het ook goed op te merken dat, bij volledige werkgelegenheid, de kost van een publieke investering ook de loonkost van de werknemers omvat. Al te vaak immers wordt het inkomen van deze werknemers als een baat in rekening gebracht.
2. Het tweede aspect betreft het onderscheid dat moet worden gemaakt tussen de lokale en de globale baten van een project. Afhankelijk van de afbakening van de regio waarvoor het

kosten-baten plaatje moet worden gemaakt, zijn er immers interne (lokale) baten en externe baten. De globale baten, i.e. de externe en interne baten opgeteld, kunnen immers heel wat groter zijn dan de lokale baten wanneer de voordelen vooral gaan naar mensen buiten de regio. De globale baten kunnen ook kleiner zijn dan de lokale baten wanneer er bvb. een reallocatie van de voordelen optreedt, wat de ene regio wint, verliest de andere. Er wordt in dit verband ook sterk gepleit om bij de berekening van de baten voor een regio enkel rekening te houden met de bestedingen die van buiten de regio komen. De reden is dat de lokalen hun geld sowieso zouden hebben besteed aan andere goederen of diensten. Ook mogen niet alle bestedingen van externe bezoekers als baat worden geteld, enkel hun extra uitgaven die het gevolg zijn van de sportmanifestatie of –investering.

3. Een derde probleem is dat bij de berekening van de zgn. indirecte effecten, naast de directe effecten nogal wat overschattingen worden gemaakt. Het inkomen dat door een project wordt gecreëerd, kan inderdaad worden uitgegeven aan andere goederen en diensten, waardoor er indirecte positieve effecten op de economie ontstaan. Eerst en vooral moet er sprake zijn van een netto toename in inkomen en niet louter van een reallocatie van inkomen. Dit extra inkomen moet ook nog binnen de regio worden besteed en niet wegvloeien naar een andere regio. Ook bestaat de neiging het zgn. multiplicatoreffect van een investering te overschatten. Het precies schatten van de waarde van de multiplier is een zeer moeilijke zaak en vergt een gedetailleerde studie van het bestedingsgedrag. Om die reden wordt veel gebruik gemaakt van eenvoudige vuistregels, die misschien wel opgaan voor een land of regio maar niet voor een ander. Met name in België, een land met een zeer hoge spaarquote, een zware belastingdruk en zeer hoge importquote, is de waarde van deze multiplicatoren eerder beperkt (zie Késenne, 1998).

Bij wijze van conclusie bij bovenstaande bedenkingen kan een citaat van één der meest invloedrijke sporteconomen ter wereld wel tellen: 'a new sports facility has an extremely small, perhaps even negative, effect on overall economic activity and employment' (R. Noll, 1997). Veel belangrijker is de 'love of sports'. De echte baten van een sportmanifestatie zijn terug te vinden in het plezier dat mensen aan sport beleven, ook al helpt dit de economie geen stap vooruit.

II. DE MICRO-ECONOMIE VAN SPORTCONSUMPTIE EN -PRODUCTIE



Er is in de sportsector enige verwarring mogelijk m.b.t. de identificatie van de consument en de producent van sport. De actieve sportbeoefenaar kan immers zowel consument als producent van sport zijn. De verwarring vindt haar oorsprong in het onderscheid tussen actieve (doe-) sport en passieve (kijk-) sport. In de betaalde al dan niet geprofessionaliseerde sport is de actieve sporter de producent van sport(-spektakel) waarvoor de passieve sporter als consument van sport bereid is te betalen. De speler behoort tot de productiefactor arbeid die in organisatieverband (het sportbedrijf) het sportproduct produceert en aanbiedt.

In de meer recreatieve sport daarentegen is de actieve sporter de consument van sport. De actieve sporter wordt hier niet betaald maar is bereid te betalen voor zijn sportbeoefening. Het is meteen duidelijk dat de grens tussen beide niet scherp te trekken is. In heel wat amateuristische competitiesport is de sporter tegelijk consument van sport en producent van sport-spektakel. Het onderscheid tussen doe-sport en kijksport is in elk geval belangrijk binnen het kader van een economische analyse.

Een enigszins afwijkende visie vertrekt van het uitgangspunt dat de uitgaven voor actieve sportbeoefening niet als consumptie maar als een investering in gezondheid moeten worden beschouwd. De actieve recreatiesporter zou maar weinig plezier beleven aan zijn sport en enkel bekommerd zijn om zijn gezondheid en zijn fitness. Indien deze visie correct zou zijn, dringt een zeer verschillende economische benadering van het sportgedrag zich op. Wetenschappelijk onderzoek over het sportgedrag toont evenwel aan dat het enkel bij een beperkt aantal sporters en sporten louter om een investering in gezondheid gaat. Er zijn gelukkig nog mensen die plezier beleven aan hun sport. Een veralgemening van deze visie, die in elk geval haaks staat op de theorie van Scitovsky in 'The Joyless Economy' (1976), zou bijgevolg tot foute inzichten en conclusies leiden.

Dit impliceert geenszins dat daarmee de positieve effecten van sport in het algemeen voor volksgezondheid, arbeidsproductiviteit en sociale integratie worden genegeerd. Studies over het verband tussen sport, gezondheid en economie wijzen uit dat een mogelijk positieve relatie tussen sport en gezondheid wordt vertroebeld door de vele sportkwetsuren zodat de positieve weerslag op de economie wellicht beperkt is (zie SEO, 1989). De analyse wordt echter bemoeilijkt door definiërings- en metingsproblemen van zowel gezondheid als van sportbeoefening en door de causaliteitsrelatie tussen beide (zie Késenne, 1990).

II.1. De vraagzijde

Bij de economische analyse van de vraag naar sport, zowel actieve als passieve sport, heeft vooral Becker's tijdsallocatiemodel goede diensten bewezen (Becker, 1965). Uit een aantal enquêtes is immers gebleken dat tijdsgebrek de meest vermelde reden is waarom de consument niet aan sport doet. Ook al is tijdsgebrek vaak een goedkope uitvlucht, dan is het ontegensprekelijk zo dat de tijdsdruk een belangrijke restrictie vormt voor het consumptie- en vrijetijdsgedrag. De absolute hoeveelheid vrije tijd is weliswaar toegenomen door de verkorting van de arbeidsduur, maar de consumptiemogelijkheden zijn door de reële inkomensevolutie veel sterker gestegen zodat een probleem van relatief tijdsgebrek ontstaat en tijd een kostbaar goed is geworden. Time is money, voor het tijdsgebruik moet er niet expliciet worden betaald, maar dit betekent niet dat tijd gratis is.



Tijd heeft een prijs en die wordt gemeten aan de hand van de alternativiteitskost van de tijd. De tijd besteed aan sport kon ook alternatief worden besteed, bijv. aan betaalde arbeid of een uitgavenbesparend werkje. Door zijn tijd aan sport te besteden, verzaakt men bijgevolg aan het geld dat men intussen had kunnen verdienen, en dat is bepalend voor de prijs van die tijd. Voor iedereen is de prijs van de tijd dus verschillend: voor zeer productieve mensen met een goed betaalde baan is tijd erg duur, voor een onvrijwillig werkloze is tijd goedkoop. Sportbeoefening nu heeft als kenmerk dat het erg tijdsintensief is, en daarenboven weinig mogelijkheden biedt voor substitutie tussen tijd en goederen. De stijging van de welvaart en dus het relatief duurder worden van de tijd zal bijgevolg een belangrijke invloed hebben op het sportgedrag. Econometrisch onderzoek bevestigt overigens dat naast inkomens- en prijseffecten de impliciete prijs van de tijd, afgeleid van het netto-loon als alternativiteitskost van de tijd, een significante invloed heeft op de sportuitgaven. Dit substitutie-effect kan worden opgesplitst in substitutie in consumptie en substitutie in productie. Substitutie in consumptie betekent dat door een loonstijging de consument de ene sport door een andere zal vervangen omdat de eerste te tijdrovend is, bvb. tennis i.p.v. squash. Substitutie in productie houdt in dat men wel dezelfde sport blijft beoefenen maar zijn sportactiviteit anders 'produceert' d.w.z. minder tijdsinput maar gebruik van meer of duurere producten en diensten, bvb. elke week zeilen met een klein bootje op een plas in de buurt i.p.v. eenmaal per jaar zeilen met een luxe jacht op de Middellandse Zee.

Empirisch onderzoek naar de sportconsumptie heeft uitgewezen dat de inkomenselasticiteit van actieve sportbeoefening zich voor de meeste sporten situeert tussen 0,5 en 1 waaruit blijkt dat sportbeoefening meer en meer blijkt te evolueren van een luxegoed naar een levensnoodzakelijk goed. De eigen prijselasticiteiten zijn negatief maar eerder klein. Op basis van de kruiselingse prijselasticiteiten zijn de meeste sporten elkaars substituten (zie Késenne en Butzen, 1987; Gratton en Taylor, 1985). Een eerste poging om de substitutie in consumptie en productie te schatten, leverde eveneens resultaten op die er op wijzen dat de tijdsfactor in het consumptiegedrag niet mag worden verwaarloosd (zie Késenne, 1983).

In de vraaganalyses komt ook duidelijk naar voor dat het aanbod van sportinfrastructuur een belangrijk effect heeft op de vraag naar sport. Er kan in dit verband duidelijk van een rantsoeneringseffect worden gewaagd. Voor een aantal sporten is er blijkbaar onvoldoende accommodatie aanwezig, terwijl voor andere een overcapaciteit is uitgebouwd. Een voor de hand liggende vraag vanwege de econoom gaat dan over de oorzaak van deze marktfalingen. De overheidsbemoeïing met de sport zal hieraan wellicht niet vreemd zijn. Maar hierop komen we verder terug bij de behandeling van het publiek sportbeleid.

Naast de effecten van inkomen, prijzen en aanbod van infrastructuur is in de meeste empirische studies ook nagegaan wat de effecten op sportuitgaven zijn van sociale-culturele variabelen als onderwijsniveau, beroepsstatus, leeftijd, geslacht, gezinsgrootte enz. Recent onderzoek uitgevoerd door M. Taks (1994, 1999) heeft hierbij uitgewezen dat de sportuitgaven positief correleren met de professionele status en het onderwijsniveau, en negatief met de leeftijd van het gezinshoofd. Wat ook opvalt op basis van enkele deelstudies is dat de effecten van deze en andere variabelen verschillend zijn voor verschillende sporten; er zijn inderdaad meer elitaire sporten als golf en meer volkse sporten als voetbal. Zo blijkt bijv. dat voor atletiek er geen verschillen optreden tus-

sen het uitgavenpatroon van mannen en vrouwen terwijl er voor tennis wel enkele significante afwijkingen te noteren zijn. Het zou ons echter te ver leiden over al deze variabelen te rapporteren voor de zowat 70 sporten in Vlaanderen.

II.2. De aanbodzijde

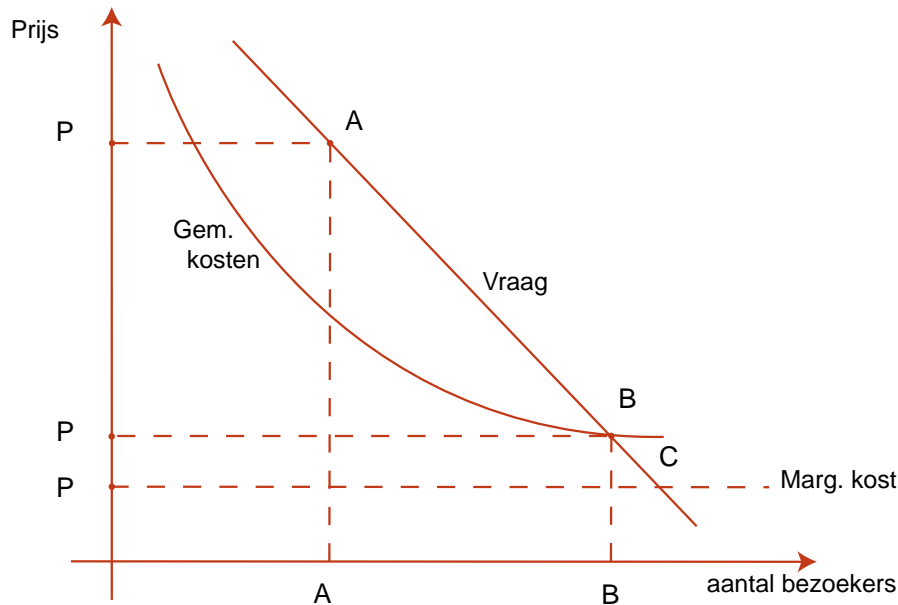
Aan de aanbodzijde van de sportsector is er een grote verscheidenheid van aanbieders. De beoefening van sport vereist immers de inzet van een even grote verscheidenheid van goederen en diensten. Vooreerst is er de bouw en de uitbating van sportaccommodaties zoals sportterreinen en sporthallen, die in België maar ook in andere Europese landen grotendeels in publieke (gemeentelijke) handen zijn. Er is behoefte aan sportmaterialen en -uitrusting zoals aangepaste kledij, sportschoenen en allerlei sportbenodigdheden als ballen, rackets, doelen etc... Dit aanbod wordt door het private bedrijfsleven geproduceerd. Daarnaast is er de nodige organisatie van competities door bonden en federaties, het bestuur van sportclubs en de begeleiding van sporters, hetgeen ook door de private sector wordt verzorgd maar dan meestal door non-profit organisaties, al dan niet gesubsidieerd door de overheid.

In de economische literatuur is in dit verband voornamelijk aandacht besteed aan de uitbating van sportinfrastructuur zoals sporthallen en zwembaden. Hierbij valt vooral de enigszins afwijkende kostenstructuur op van de uitbating van deze accommodaties, hetgeen voor aanbod en prijszetting niet onbelangrijk is.

In de korte termijn wordt de uitbating van sportinfrastructuur gekenmerkt door relatief hoge vaste kosten in verhouding tot de variabele kosten; de marginale kosten zijn meestal zeer klein en vrijwel constant (zie Scottish Sports Council, 1979). Hierbij wordt het aantal gebruikers van de sportaccommodatie of het aantal sportbeurten als output gehanteerd. Het gevolg is dat de gemiddelde kosten sterk dalen in functie van de output en, hetgeen belangrijker is, blijven dalen tot waar de maximale capaciteit van de accommodatie is bereikt, zoals in figuur 1 getekend.

De uitbater van sportinfrastructuur wordt ook geconfronteerd met een dalende vraagcurve naar zijn product, gezien de afwezigheid van perfect competitieve productmarkten in deze sector. De markt van sportinfrastructuur wordt gekenmerkt door monopolistische concurrentie. We trachten enige duidelijkheid te brengen in dit indrukwekkend economisch vakjargon. Het mono-polistisch element zit in het feit dat elke uitbating van sportinfrastructuur uniek is wat de specifieke karakteristieken van de accommodaties betreft, bijvoorbeeld ligging, geboden ruimte, aantal pleinen, kwaliteit van de vloer, verlichting, sanitair, service etc. Het concurrentiële element betreft de aanwezigheid van gelijkaardige voorzieningen in de omgeving, waar zowat dezelfde sporten kunnen beoefend worden en waaraan eerstgenoemde uitbater klanten kan verliezen indien zijn prijs in verhouding te hoog oploopt. Monopolistische concurrentie betekent dus dat een uitbater van sportinfrastructuur voor de verkoop van zijn diensten geconfronteerd wordt met een vraag vanwege het publiek, die een negatieve functie is van de prijs voor zijn diensten. Met andere woorden hoe duurder de toegang tot de sporthal of het zwembad, hoe minder publiek de uitbater over de vloer krijgt.

FIGUUR 1
KOSTENSTRUCTUUR VAN DE UITBATING VAN SPORTINFRASTRUCTUUR



Deze vraagcurve is voor de uitbater tegelijk de curve van de gemiddelde opbrengsten, of de opbrengsten per bezoeker. Indien we in figuur 1 het gemiddelde kosten- en opbrengstenverloop met elkaar confronteren, dan zal een winstmaximaliserende onderneming haar optimum bereiken in punt A, waar de marginale kosten gelijk zijn aan de marginale opbrengsten. Een non-profit organisatie bereikt haar evenwicht in het break-even-punt B waar de prijs heel wat lager (democratischer) is en dus de sportparticipatie heel wat hoger, zoals uit figuur 1 kan worden afgeleid. Zowel in punt A als in punt B echter is de prijs hoger en het aanbod van sportdiensten lager dan hetgeen welvaartseconomisch optimaal is (cfr. infra).

Met betrekking tot de lange-termijn-kosten wijzen Gratton en Tayler (1985) op de kostenverschillen van kapitaal en arbeid tussen profit en non-profit organisaties. Zij gaan ervan uit dat de kapitaalkosten voor commerciële bedrijven doorgaans hoger zijn dan voor publieke ondernemingen terwijl de verhouding omgekeerd is voor de arbeidskosten. Dit kan mogelijk verklaren waarom de commerciële sector meer actief is in het aanbieden van arbeidsintensieve sportdiensten terwijl de kapitaalsintensieve sportdiensten in hogere mate door de publieke of non-profit sector worden verzorgd. De auteurs wijzen er echter op dat dit proces wordt doorkruist door de tendens naar exclusieve sportclubs in de profit sector enerzijds en door de tendens naar democratisering en subsidiëring in de publieke sector anderzijds.

Het aanbod van de eigenlijke sportverenigingen zoals de clubs en de federaties en hun verhouding tegenover de gemeentelijke overheden met hun sportraden, -diensten, en -functionarissen is een verhaal apart en verdient meer aandacht dan het tot nog toe van economenzijde heeft gekregen. Ons is hierover weinig of geen economisch onderzoek bekend zodat we ons beperken tot een eigen visie op de toekomst van deze deelsector in het afsluitend hoofdstuk V.

De sector van de sportartikelen en –uitrusting maakt ten gevolge van de sterke stijging van de sportparticipatie, mede onder invloed van de volgehouden promotie vanwege de overheid, een enorme ontwikkeling door. De titanenstrijd die bijv. wordt geleverd tussen fabrikanten van sportschoenen als Adidas en Nike laat weinig twijfel bestaan over het commercieel belang van deze sector. De invloed van het succes van populaire topsporters of -ploegen met een bepaald merk van sportschoenen aan de voeten is enorm groot, waardoor dan weer de sponsorbedragen, die deze spelers en hun clubs worden aangeboden, navenant zijn. Het leidt dan ook geen twijfel dat de inspanningen die de overheid voor de actieve sportbeoefening heeft gedaan, het commercieel succes en de winsten van deze sportgiganten mede de hoogte heeft ingejaagd.



En het sportmanagement?

Er wordt in de literatuur een duidelijk onderscheid gemaakt tussen de economie van de sport enerzijds en het sportmanagement anderzijds. In dit overzicht komt het sportmanagement als dusdanig weinig of niet aan bod, behoudens de vermelding van enkele implicaties van algemeen economische inzichten voor het sportmanagement. In de sportmanagement-literatuur gaat het specifiek over de praktijk van het management van sportbedrijven en de organisatie van sportmanifestaties. Zowel marketing, financiële aspecten als human resources management komen hierbij aan bod. In vaktijdschriften als 'European Journal for Sportmanagement' en (Noordamerikaanse) 'Journal of Sportmanagement' kan de ontwikkeling en de vooruitgang in deze discipline worden gevolgd. Het is echter onze indruk dat, tot dusver althans, het sportmanagement zich nog geen eigen plaats heeft weten te verwerven binnen of naast de algemene managementwetenschap. We citeren ter ondersteuning van deze indruk een passage van Trevor Slack (1998), één der meest toonaangevende auteurs in het domein van het sportmanagement, genomen uit een artikel met als veelzeggende titel: ***Is there anything unique about sport management?*** "There is very little, if anything, that we can claim is unique about the field of sport management. There is nothing, other than maybe a few idiosyncratic trends, that distinguishes it from the practice in other sectors such as health, education, social welfare etc". Op basis van deze visie wordt hier dan ook niet verder ingegaan op het domein van het sportmanagement. Enkel op het fenomeen van de sportsponsoring, dat als geldstroom in de sport steeds aan belang wint, wordt hierna verder ingegaan.

Sportsponsoring

Opvallend in de literatuur over sportsponsoring en sponsoring in het algemeen is ook dat de meeste bijdragen vrijwel uitsluitend vanuit het standpunt van de sponsor zijn geschreven en niet vanuit de problematiek van de gesponsorde sportman, sportclub of -federatie. In die zin hoort deze literatuur eerder thuis in een overzichtsartikel over marketing, waar de sport louter een medium is voor de adverteerder.

Niettemin verdient sponsoring de nodige aandacht omdat het sowieso een belangrijke en steeds groeiende geldstroom in de sport vertegenwoordigt. Geschat wordt dat wereldwijd jaarlijks een bedrag van meer dan 600 miljard BF aan sportsponsoring wordt besteed, hetgeen zowat 60 à 70% vertegenwoordigt van de totale uitgaven aan sport (Amis, McDaniel, Slack, 1999). Voor België bestaan hierover weinig betrouwbare gegevens. Ruwe schattingen gewagen van een bedrag van om en bij de 4 miljard, hetgeen ongeveer 10% zou bedragen van het totale PR-budget in België. Vooral de populaire voetbalsport neemt het grootste deel (12,3%) van de totale markt van

sportsponsoring voor haar rekening. Zo bestaan de werkmiddelen van een gemiddelde eerste-klasse club in België voor meer dan twee derden uit rechtstreekse sponsoring of sponsoringgebonden inkomsten als tv-rechten, loges en business-seats. De ruime publieke belangstelling heeft van de topsport inderdaad een interessant medium gemaakt voor de zakenwereld om hun producten bekend te maken, een sportief imago te verwerven of om een relatie mee op te bouwen als onderdeel van een geïntegreerde marketing communicatiemix.

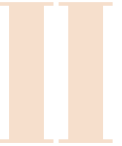
De groeiende professionalisering, internationalisering en mediatisering van de sport heeft vooral de rol van de televisie op de voorgrond geplaatst. De liberalisering van de markt van tv-zenders na het doorbreken van de monopolieposities van de openbare zenders heeft deze evolutie in een stroomversnelling gebracht. De bedragen die betaald worden voor de uitzendrechten van grote sportevenementen als de Olympische Spelen of het Wereldkampioenschap Voetbal gaan jaar na jaar exponentieel de hoogte in. Deze middelen bieden uiteraard heel wat mogelijkheden voor de expansie van de sportsector, waarbij we uiteraard niet blind mogen zijn voor een aantal bedreigingen die uitgaan van de groeiende commercialisering van de sport, zoals omkoperij, doping, mensenhandel etc.

De geldstromen in en rond de wereld van de topsport zijn wegens de betalingsbereidheid van het publiek voor sportspektakel op hoog niveau altijd heel wat ruimer geweest dan de middelen waarmee de recreatiesport het moet redden. Het is duidelijk dat het fenomeen van de sportsponsoring deze relatief gunstige financiële positie van de topsport nog verder is komen versterken. Een vraag die hierbij kan worden gesteld is of de recreatiesport zich moet tevreden stellen met de kruimels die van de rijke sponsoringtafel vallen of dat zij aanspraak kan maken op meer. Indien we onder sponsoring, en dit in tegenstelling tot mecenaat, verstaan dat in ruil voor de financiële inbreng van de sponsor een quasi-evenwaardige tegenprestatie wordt verwacht van de gesponsorde dan lijkt het niet evident dat de recreatiesport op veel sponsorgeld kan aanspraak maken. De topsport kan immers als reclame-medium veel betere tegenprestaties leveren dank zij haar veel grotere publieke belangstelling. Er bestaan nochtans goede economische argumenten om meer sponsoring voor de recreatiesport te bedingen. Het eerste argument is gebaseerd op overwegingen van goed management, het tweede op principes van eerlijke ruil.

1. Een van de veel gehoorde gebreken van het management in ons bedrijfsleven is dat het zich te veel bezondigt aan louter korte-termijn denken; het lange-termijn perspectief ontbreekt nogal eens bij het nemen van belangrijke beslissingen. Zo ook bij het nemen van de beslissing om enkel de topsport te steunen bij de keuze van de sport als reclame-medium. De topsport kan op termijn alleen maar een interessant reclame-medium blijven indien die topsport gedragen wordt door een brede basis van recreatiesporters. De recreatieve jeugdsport van vandaag vormt immers de basis voor het publiek succes van de topsport van morgen. Marketingonderzoek heeft in dit verband ook uitgewezen dat resultaten inzake naambekendheid via reclame er pas kunnen komen op lange termijn; als een bedrijf jarenlang een bepaalde club sponsort. Dit impliceert meteen dat zowel van de kant van de sponsor als van de gesponsorde de aandacht veel meer moet worden gericht op de recreatiesport en op de jeugdopleiding bij de bestemming van de sponsorgelden. Dit proces kan en moet mede worden gestuurd door de federaties en de bonden indien de clubs in hun relaties met de sponsors in gebreke blijven en ook door de overheid, in de geest van het subsidiariteitsbeginsel, indien het private initiatief het lange-termijn perspectief verwaarloost. De huidige problemen van het Belgische voetbal zijn o.i. een sprekend bewijs van het gestelde. Indien de Europese resultaten van de Belgische

clubs en van de nationale ploeg tegenvallen dan zal dat niet zonder gevolgen blijven voor de sponsoringbudgetten van het voetbal. Velen zijn de mening toegedaan dat de zwakke fysieke conditie van de jeugd en de gebrekkige jeugdopleiding hiervan de belangrijkste oorzaken zijn. Meer aandacht en financiële middelen voor de recreatiesport zijn in dat geval de enige garantie op lange termijn voor een succesrijke topsport die hand in hand gaat met een effectief reclame-medium.

2. Het is een vrij algemeen aanvaard principe dat het vooral tot de taak van de overheid behoort de recreatiesport financieel te ondersteunen en dat de topsport best gaat aankloppen bij de sponsors. Dit sluit echter niet uit dat de recreatiesport naast deze overheidssubsidies ook aanspraak kan maken op een deel van het sponsorbudget. De bedrijven die voor hun publiciteit het meest direct zijn aangewezen op de sportsector zijn om vrij evidente redenen deze die behoren tot de sector van de sportartikelen en -benodigdheden. Een hoog percentage van het sponsorbudget komt dan ook van die kant. Zij zijn voor de verkoop van hun producten sterk afhankelijk van de grote massa van de recreatiesporters. Om die reden alleen al hebben zij alle belang bij een brede recreatieve sportbeoefening. Er is echter meer. Indien de overheid hoofdzakelijk de subsidiëring van de recreatiesport voor haar rekening neemt, dan is een belangrijk neveneffect van deze financiële steun en promotie van de recreatiesport dat de sportparticipant zich de nodige sportartikelen aanschafft en dus onrechtstreeks de verkoop en de winsten van de sector van de sportartikelen bevordert. Adidas, Reebok en Nike mogen eens becijferen hoe groot het effect van de sportsubsidiëring is geweest op hun winstpositie. De private sector van de sportartikelen raapt dus mee de vruchten van het actieve promotiebeleid van de overheid voor de sport. Vanuit eerlijke ruilprincipes mag dan ook van de bedrijven in deze sector worden verwacht dat zij als sponsor de recreatiesport mee financieel ondersteunen.



III. HET SPORTBELEID VAN DE OVERHEID



Het algemeen objectief van het publiek sportbeleid kan worden omschreven als het opvoeren van de actieve sportbeoefening, al dan niet in georganiseerd verband en al dan niet gericht op specifieke sporten en doelgroepen in de samenleving.

Voor de realisatie van deze doelstellingen beschikt de overheid over een gevarieerd beleidsinstrumentarium. Gemeten aan de kwantiteit van de financiële middelen die door de Vlaamse overheid aan de sport worden besteed, kan worden gesteld dat de bouw en uitbating van **sportaccommodaties** de hoeksteen vormen van het gevoerde sportbeleid. Vooral via de gemeentelijke overheden worden jaarlijks grote bedragen besteed aan de bouw, de modernisering, het onderhoud en het beheer van sportcentra, zwembaden, sporthallen en sportpleinen.

Met deze politiek wordt vooral beoogd de sportdiensten tegen een lagere prijs aan te bieden zodat tenminste de financiële barrière voor meer sportbeoefening wordt verlaagd.

Een tweede peiler van het Vlaamse sportbeleid is sedert jaren de **sportpromotie**. Grote sensibiliseringscampagnes op landelijk, provinciaal of gemeentelijk niveau trachten de bevolking bewust te maken van de fysische en psychische gezondheidseffecten van sportbeoefening en van de mogelijkheden die de georganiseerde sport biedt voor sociale integratie. Hierbij mag ook het promotie-effect van een goed beheerde sportinfrastructuur niet worden onderschat. Eén van de belangrijke managementfuncties van een onderneming is immers de marketing van de aangeboden goederen of diensten en dat geldt net zo goed voor het beheer van de publieke sportinfrastructuur. Sensibilisering en promotie trachten vooral de preferenties van de (potentiële) sportparticipanten te beïnvloeden.

Andere peilers van het Vlaamse sportbeleid zijn de initiatieven inzake **kadervorming** en de directe **subsiëring** van sportfederaties en clubs. Waar de kadervorming vooral de kwaliteit van de sportdiensten verhoogt, heeft de subsidiëring in feite als voornaamste gevolg dat de sportdiensten van de club of de federatie tegen verlaagde prijs (goedkoper lidmaatschap) aan het publiek worden aangeboden.

Vanuit economisch standpunt stellen zich hierbij minstens twee belangrijke vragen:

1. Is deze overheidsinterventie economisch te verantwoorden? Laat men niet beter de bouw en het beheer van sportinfrastructuur over aan de marktkrachten, waar het spel van vraag en aanbod de prijs bepaalt, zoals dit thans reeds gebeurt bij private tennis- en squashcentra? De welvaartseconomie leert immers dat subsidiëring marktverstoring kan werken en dus een efficiënte allocatie van middelen in de weg staat, waardoor de maatschappelijke welvaart wordt verlaagd. Wegens het liberaal reveil van de laatste jaren klinkt deze stem reeds luider. Ook culturele activiteiten moeten "zelfbedruipend" en financieel leefbaar worden. In het spoor van Nobelprijswinnaar voor Economie J. Buchanan voegt de economische theorie van de politiek daar nog aan toe dat het probleem van de verdeling van de subsidies alleen maar voeding geeft aan het samenspel van electoraal eigenbelang van politici en politieke lobbying van allerlei belangengroepen in de maatschappij. Hierdoor ontstaat een allocatie (zeg maar verkwisting) van middelen, die allermint het algemeen belang dient en zeker niet dat van de zwakkere groepen in de samenleving. De onzichtbare hand van de markt biedt meer waarborgen voor een welvarende economie dan de zichtbare hand van de overheid (De Grauwe 1986).



2. Indien aanvaard wordt dat overheidsinterventie gewettigd is en subsidiëring van sport economisch verantwoord, dan rijst meteen de tweede vraag naar de wijze waarop deze gemeenschapsmiddelen dienen te worden aangewend. Welke sporten moeten gesubsidieerd worden en in welke mate? Moeten de producenten van het sportprodukt worden gesubsidieerd of de consumenten? De cijfers wijzen uit dat het sportbeleid in Vlaanderen in hoofdzaak bestaat uit de subsidiëring van de bouw en de uitbating van sportinfrastructuur. We stellen ook vast dat zowel het accommodatiebeleid als het subsidiebeleid vooral de prijs als beleidsvariabele beogen zodat de kennis van de prijsgevoeligheid van sport van de sportparticipant van cruciaal belang is voor de beoordeling van de efficiëntie van het sportbeleid. Zijn prijsverlagende subsidies van sportinfrastructuur effectiever dan het promoten van sport via de media of een betere marketing door sportfederaties en -clubs?

Op deze vragen kan hier uiteraard geen volledig antwoord worden gegeven. Een goed overzicht van de relatie tussen overheid en de economie van de sport wordt o.m. geboden in een boek van Gratton en Taylor (1991). In hetgeen volgt trachten we een aantal elementen aan te dragen in de discussie die hieromtrent wordt gevoerd. In een eerste deel bespreken we kort de diverse motieven die voor overheidsinmenging in de sportsector worden genoemd, maar gaan we iets verder in op het zgn. "decreasing cost industry" argument. Een tweede deel handelt over de economische efficiëntie van het gevoerde sportbeleid.

III.1. De markt of de overheid?

In de welvaartseconomie worden meestal drie uitzonderingen genoemd waarbij de vrije markteconomie geen (Pareto-) optimale allocatie van middelen garandeert, namelijk bij collectieve goederen, bij het optreden van externe effecten en bij dalende gemiddelde kosten. Vooral de twee eerstgenoemde uitzonderingen zijn in de literatuur reeds veelvuldig ingeroepen ter ondersteuning van de overheidssubsidiëring van de sport.

Ook al is sport duidelijk geen zuiver **collectief goed**, dan beschouwen velen de sport toch graag als een semi-collectief goed in de zin dat iedereen een 'free rider' is binnen de culturele omgeving waar ook de sport deel van uitmaakt. Successen bij internationale sportmanifestaties zouden ook afstralen op het nationaliteitsgevoel van heel de bevolking.

Aan de sportbedrijvigheid worden vaak ook positieve **externe effecten** toegekend zoals het behoud van waardevolle natuurgebieden voor openlucht recreatie en buitensporten, sport zou de sociale integratie bevorderen, de arbeidsproductiviteit opdrijven enz. Externe effecten zijn positieve of negatieve factoren die bij de prijsbepaling in een vrije markt niet of onvoldoende in rekening worden gebracht, zodat een bijsturing door de overheid gewenst is.

Sport zou echter vooral een zgn. '**merit good**' zijn, een product of een dienst die meer voordelen oplevert, vooral inzake volksgezondheid, dan het individu zich realiseert. Dit zou enig paternalisme van de overheid in deze sector wettigen. Anderen voeren hiertegen aan dat de overheid in dit geval niet de sport moet subsidiëren maar de bevolking via onderwijs en vorming beter voorlichten en sensibiliseren.

Nog een ander veel gehoord argument betreft de noodzakelijke **democratisering** van de sport, zoals tot uiting gebracht in de sport-voor-allen idee. Iedereen moet toegang krijgen tot gezonde actieve sportbeoefening, geld mag hierbij geen barrière zijn. Het welvaartseconomisch (Pareto-)optimum houdt immers geen rekening met de bestaande inkomensverdeling. Economen

zullen aanvoeren dat herverdeling via het prijsmechanisme tot marktverstoring en welvaartsverliezen leidt en dat de gewenste herverdeling beter via het inkomen wordt gerealiseerd. Op die manier blijft ook de bij economen hoog aangeschreven consumentensouvereiniteit gerespecteerd.

Het marktmechanisme als regelsysteem zou ook falen in een zgn. "decreasing cost industry". Hoewel het hier vooral de lange-termijn-kosten betreft, kan niettemin een argumentatie worden opgebouwd, gebaseerd op de **dalende gemiddelde kosten**, beschreven in het vorige hoofdstuk.

Gegeven deze specifieke structuur van de kosten verbonden aan de uitbating van een sportaccommodatie kan worden afgeleid dat een commercieel bedrijf, dat maximale winst nastreeft, ver verwijderd blijft van het zgn. welvaartsoptimum. De voorwaarde voor een welvaartseconomisch optimum is dat de prijs gelijk is aan de marginale kost, i.e. de bijkomende kost per bezoeker. Een efficiënte (Pareto-optimale) aanwending van middelen vereist immers dat de prijs die een bijkomende bezoeker bereid is te betalen, gelijk is aan de bijkomende kosten van dat bezoek voor de gemeenschap. Zolang die prijs en dus de waarde van de sportbeoefening voor de bezoeker hoger is dan de additionele kost, zou het economisch niet verantwoord zijn aan de vraag van deze persoon geen gevolg te geven. In figuur 1 (zie blz. 22) is aan deze voorwaarde voldaan in punt C. Ook een kostendekkende non-profit organisatie, in het break-even-punt B, bereikt dit sociale optimum niet. We stellen vast in het sociale optimum C de uitbating verlieslatend zou zijn. Het sociale optimum kan dus maar worden bereikt via een tussenkomst van de overheid bij de uitbating van sportinfrastructuur. Subsidiëring van de uitbating blijkt dus de enige manier te zijn om deze optimale situatie te bereiken. Op zuiver welvaartseconomische basis kan dus subsidiëring van bouw en uitbating van sportinfrastructuur worden verantwoord. Deze subsidiëring gebeurt met geld van de belastingbetaler. De voorwaarde om elders in de economie niet van een Pareto-optimale situatie af te wijken, via de heffing van belastingen om de sportsubsidies te financieren, is dat deze belastingen forfaitair zouden zijn. Forfaitaire belastingen zijn echter weinig realistisch zodat een afweging dient te gebeuren tussen de mate waarin naar het Pareto-optimum toe wordt gewerkt via subsidies in de sportsector enerzijds en de mate waarin op de arbeidsmarkt via inkomensbelasting van een Pareto-optimum wordt afgeweken anderzijds. Hiertoe is informatie over de inkomenselasticiteit van het arbeidsaanbod maar ook over de prijselasticiteit van de sport erg belangrijk.

Indien de vraag of het economisch verantwoord is dat de overheid intervenueert in de sportsector positief kan worden beantwoord, dan moet worden nagegaan hoe de overheid dit op de meest efficiënte manier kan doen.

III.2. De efficiëntie van het sportbeleid

Bij een blik op het sportbeleid in de meeste Westeuropese landen valt op dat het leeuwendeel van de publieke middelen voor de sport wordt besteed aan de subsidiëring van de bouw en uitbating van sportinfrastructuur (zie bvb. Gratton, 1980). Hierbij zijn het vooral de gemeentelijke overheden die de financieringsverantwoordelijkheid dragen, al dan niet gesteund door de centrale overheid. Het directe gevolg van dit beleid is dat de sportinfrastructuur aan een lagere prijs (beneden kostprijs) aan de sportparticipant wordt aangeboden. De efficiëntie van prijsverlagende subsidies hangt in hoge mate af van de grootte van deze prijselasticiteit. Indien de sportparticipanten weinig of niet reageren op lagere prijzen dan is deze peiler van het overheidsbeleid ter bevordering van de sport niet erg efficiënt. Informatie over de prijselasticiteit van de vraag naar sport is dus belangrijk voor de beoordeling van de efficiëntie van het sportbeleid. Vanuit efficiëntie-overweging



dient bijgevolg te worden onderzocht in welke mate de gesubsidieerde toegangsprijzen van sportaccommodaties, als deel van de totale private sportuitgaven, de vraag naar sport beïnvloeden.

Onderzoek voor de belangrijkste recreatiesporten in Vlaanderen heeft in dit verband uitgewezen dat, met uitzondering van de zwemsport, deze prijselasticiteit eerder gering is (zie Késenne en Butzen, 1987). De oorzaak was vooral te zoeken bij het geringe aandeel van de uitgaven voor het gebruik van sportaccommodaties in het geheel van de private sportuitgaven. Deze omvatten immers ook nog de uitgaven voor kledij, uitrusting, sportmaterialen etc... Uit dezelfde studie bleek dat de aanwezigheid van sportinfrastructuur in de directe woonomgeving een veel sterker effect had op de sportparticipatie dan de prijs voor het gebruik ervan. Ook hier moet een uitzondering worden gemaakt voor de zwemsport. De zwemvoorzieningen in Vlaanderen blijken inderdaad stil-aan hun saturatiepunt te hebben bereikt, hetgeen nog niet het geval is voor de sporthallen (Claeys e.a. 1983) en diverse andere sportvoorzieningen.

Gegeven de impact van deze aanbodvariabele zou een mogelijke beleidsconclusie hieruit kunnen zijn dat de overheid de beschikbare middelen beter zou besteden aan de uitbouw van een oordeelkundig verspreid net van sportinfrastructuur dan aan de subsidiëring van de uitbating ervan. De uitbatingskosten, excl. de kapitaalkosten, zouden dus kunnen worden gedekt door de bijdragen van de sportparticipanten.

De bevindingen van dit onderzoek werden bevestigd door een tweede studie uitgevoerd in Vlaanderen op basis van gemeentelijke data voor de jaren '87, '88 en '89 (zie Késenne, 1992). Hierbij stonden tegelijk de georganiseerde sport en de sportpromotie op provinciaal en gemeentelijk niveau centraal. Per gemeente werd voor de drie opeenvolgende jaren data verzameld over het aantal clubleden, de beschikbare sportinfrastructuur per hoofd van de bevolking en de prijs voor het gebruik ervan. Er werd ook dankbaar gebruik gemaakt van de mogelijkheid om het effect te meten van de provinciaal gevoerde sportpromotie aangezien gedurende vijf opeenvolgende jaren in één van de vijf Vlaamse provincies een intensieve promotiecampagne werd opgezet. In de periode '87-'89 kwamen bijgevolg drie provincies wel en twee provincies niet aan bod. Naar de kwantiteit en de kwaliteit van de gemeentelijke sportpromotie werd gepeild op basis van het oordeel van de terzake goed geïnformeerde BLOSO-inspecteurs. Tenslotte werd ook informatie verzameld over een aantal belangrijke variabelen als het welvaartsniveau, de leeftijdsopbouw en de scholingsgraad van de inwonenden. Op basis van een multivariate analyse van deze data, waarbij wordt beoogd het partiële effect van elke variabele op het aantal clubleden te meten, kon worden geconcludeerd dat de bevindingen van de studie van Késenne en Butzen (1987) in hoge mate worden bevestigd. De beschikbare sportinfrastructuur bleek een belangrijk significant effect te hebben op het aantal clubleden, terwijl de prijs voor de toegang andermaal niet significant bleek. Zowel de provinciaal gevoerde als de gemeentelijke sportpromotie oefenden een duidelijk positief effect uit op het aantal clubleden. Hierbij dient vermeld dat de gemeentelijke promotie een veel significanter en veel groter effect had dan de provinciale promotie. Bij deze laatste was het effect overigens pas merkbaar één jaar na de promotionele acties. Inzake de impacten van sportpromotie hebben andere auteurs gewezen op het afnemend effect van sportpromotie op de sportbeoefening wanneer na een periode van intensieve promotiecampagnes de ontvankelijke groepen reeds zijn bereikt (zie Shephard, 1990).

Van het gemiddeld inkomen (welvaart) en het opleidingsniveau in de gemeente kon geen significant effect worden gemeten, terwijl de leeftijdsopbouw te kennen gaf dat gemeentes met een relatief jonge bevolking, ceteris paribus, minder clubleden tellen. Jongeren blijken zich af te keren van de georganiseerde clubsporten en geven meer en meer de voorkeur aan individuele kick-sporten als snowboarden, skiën, surfen en skateboarden.

Het is in dit verband ook belangrijk te wijzen op de grotere prijsgevoeligheid van de lagere inkomstrekkingen in vergelijking met de hogere inkomstrekkingen, zodat de overheid vanuit efficiëntieoverwegingen selectiever te werk zou moeten gaan bij de toekenning van prijsreducties. Consumptiesubsidies via één of ander vouchersysteem zoals bijv. een sportpas voor specifieke doelgroepen zijn in dit opzicht economisch efficiënter dan de gebruikelijke productiesubsidies, waardoor iedereen van de prijsreducties kan genieten (zie Gratton and Tayler, 1985). Deze consumentensubsidie wordt ook pas effectief als van de sportfaciliteiten wordt gebruik gemaakt. Het bestaande systeem van producentensubsidies heeft tot gevolg dat ook slecht beheerde en onaanpaste sportinfrastructuur waar niemand gebruik van maakt gesubsidieerd blijft. Vaak slopen deze uitbatingen meer subsidiegelden op dan de andere omdat nogal eens toelagen worden verstrekt op basis van uitbatingenverliezen zodat gebrekkig management en verkwisting van gemeenschapsgelden worden beloond en dus gestimuleerd. Bij producentensubsidies blijken ook precies de hogere inkomstrekkingen, die geen prijsstimulans tot sportbeoefening nodig hebben, het leeuwenaandeel van de sportsubsidies op zak te steken (het bekende Mattheüeffect). Sommige sporten, zoals zwemmen, zijn ook prijsgevoeliger dan andere, zodat de overheid ook hiermee in haar tarievenbeleid best kan rekening houden, via bijv. de mogelijkheden van kruissubsidiëring.



IV. DE ECONOMIE VAN DE PROFESSIONELE PLOEGSPORTEN



In de sporteconomische literatuur is over geen onderwerp meer geschreven dan over de betaalde ploegsporten. Vooral in de Verenigde Staten, maar ook in Europa en Australië zijn diverse studies uitgevoerd over de gang van zaken op de product- en arbeidsmarkt van de professionele teamsporten. Hierbij is de belangstelling vanwege economen niet enkel gebaseerd op de relatief hoge bedragen die in deze sector van hand tot hand gaat, maar ook door de vele problemen met de antitrust-wetgeving die zich in de geschiedenis van de betaalde ploegsporten hebben voorgedaan. Het was vooral Rottenberg's artikel in *The Journal of Political Economy* van 1956 dat het startschot is geweest voor groeiende belangstelling vanwege de economen voor deze professionele sportsector. De sector van de betaalde ploegsporten is zeer streng gereguleerd, zowel op de productmarkt (van wedstrijden en competities) als op de arbeidsmarkt (van professionele spelers). Wedstrijden worden niet gespeeld van het ogenblik dat twee willekeurige clubs er zin in hebben of denken voldoende toeschouwers te kunnen lokken. Ook op de arbeidsmarkt werd het vrije verkeer van spelers sterk beperkt via een transfersysteem. In essentie kwam dit erop neer dat een speler enkel van club mocht veranderen als de nieuwe club bereid is de transfersom te betalen die de oude club vroeg.

Eén van de belangrijke vragen die in dit verband wordt gesteld is of er een goede reden bestaat voor deze kartelvorming op de markt van het sportspektakel en voor de restricties op de spelersmarkt. Het meest overtuigende antwoord hierop vinden we bij Neale (1964) die benadrukt dat er in deze sector, in tegenstelling tot andere sectoren, twee ondernemingen (clubs) nodig zijn om het product (de wedstrijd) te produceren. Daarenboven kan het in de sector van de betaalde ploegsport nooit de bedoeling zijn van een club om een te dominante marktpositie te verwerven. Immers de kwaliteit en de aantrekkelijkheid van het product hangen in hoge mate af van het sportieve evenwicht tussen de clubs en de onzekerheid omtrent de uitslag van de wedstrijd. Een club mag dus financieel niet te sterk worden en teveel spelerstalent concentreren in vergelijking met de andere clubs in de liga. Deze specifieke eigenschappen van de sector zijn verantwoordelijk voor een sterke link tussen de productmarkt en de arbeidsmarkt en zouden de kartelvorming en de restricties op het vrije verkeer van spelers rechtvaardigen. Neale (1964) spreekt in dit verband van een 'natuurlijk monopolie' en argumenteert dat de federatie, de sportbond of de liga eerder moet gezien worden als één onderneming met verschillende vestigingen of filialen (clubs). Hij wordt hierin uiteraard graag bijgetreden door de meeste sportbonden, maar ook door een aantal economen als Markham en Teplitz (1981). Zij argumenteren dat de sterke regulering van product- en arbeidsmarkt noodzakelijk is voor de leefbaarheid van deze sporten. De overgrote meerderheid van economen is echter een heel andere mening toegedaan zoals verder moge blijken.

Voor een goed en uitgebreid overzicht van de literatuur aangaande de economie van de professionele ploegsporten verwijzen we naar een reviewartikel van Cairns, Jennett en Sloane (1986).

In dit hoofdstuk besteden we vooreerst aandacht aan de mogelijke objectieven van professionele sportclubs. Nadien zullen achtereenvolgens de productmarkt, met vooral de vraag naar wedstrijden, en de arbeidsmarkt van professionele spelers aan bod komen.

IV.1. De objectieven van sportclubs

Eén van de belangrijke onderzoeksvragen in de sportliteratuur is deze naar de objectieven van sportclubs. Voor economen spitst deze vraag zich meestal toe op het onderzoek of sportclubs al



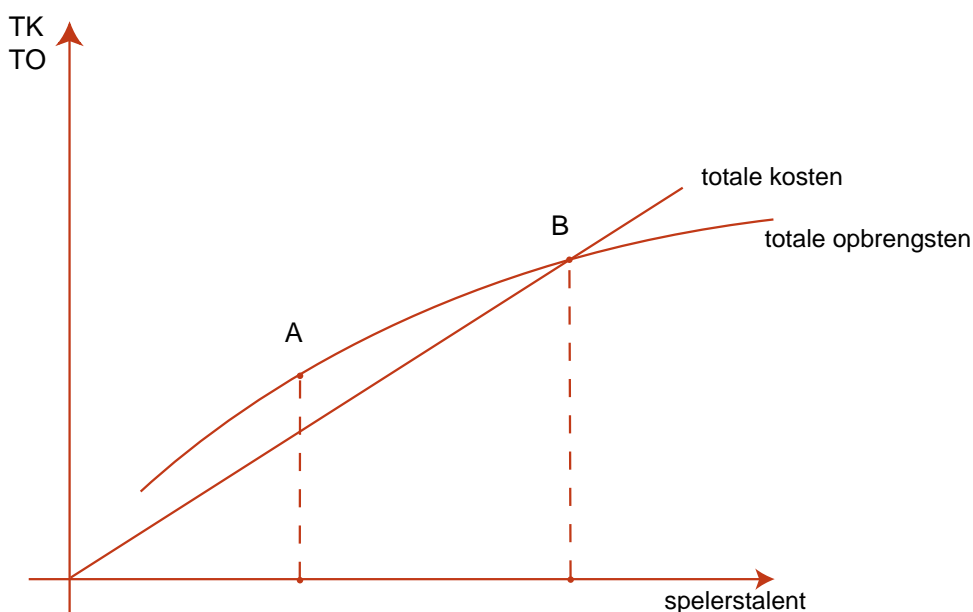
dan niet kunnen worden beschouwd als profit-maximizers, een veronderstelling die voor de meeste andere sectoren wordt aangehouden.

In zijn bekend artikel was Rottenberg (1956) van oordeel dat sportclubs in de V.S., zoals alle andere ondernemingen, vooral geïnteresseerd zijn in maximale winst. Bij de samenstelling van hun spelerspotentieel zijn de sportclubs zich volgens Rottenberg ook voldoende bewust van het feit dat het aantreden van een te sterke club nadelig is voor de spanning in de competitie en dus voor de winstmogelijkheden van alle clubs. Bijgevolg zijn beperkingen op het vrije verkeer van spelers volgens Rottenberg overbodig. El-Hodiri en Quirk (1974) en Noll (1974) treden deze hypothese omtrent het winstmotief bij maar relativeren enigszins deze stellingname.

De voornaamste pleitbezorgers voor een duidelijk afwijkend objectief zijn Sloane (1971) en Dabscheck (1975). Wellicht niet toevallig vertrekken deze niet-Amerikanen van de hypothese dat clubs 'utility-maximizers' zijn, hetgeen betekent dat sportclubs veeleer trachten hun sportief succes zo hoog mogelijk op te drijven binnen de beperking van een gezonde financiële toestand zoals bvb. een break-even. Sloane stelt dat het onderscheid tussen beide motieven belangrijke gevolgen heeft voor de mate waarin clubs hun eigen sportief succes trachten op te drijven. Hij illustreert dit aan de hand van een eenvoudige voorstelling van kosten en opbrengsten in figuur 2. Hierin nemen de totale kosten van de club lineair toe in functie van het nagestreefde sportief succes via de aankoop en de vergoeding van spelerstalent. De opbrengsten daarentegen, gebaseerd op de publieke belangstelling, nemen aanvankelijk wel toe in functie van het sportief succes, maar indien dit succes zo hoog oploopt dat de spanning uit de competitie verdwijnt neemt de publieke belangstelling af en dalen de ontvangsten.

Een club die haar winsten tracht te maximaliseren drijft haar sportief succes op tot niveau A waar de marginale kosten gelijk zijn aan de marginale ontvangsten. Een club die nutsmaximalisatie nastreeft echter gaat hierin verder en verhoogt het sportief succes op tot niveau B waar het break-even-punt wordt bereikt.

FIGUUR 2
WINSTMAXIMALISATIE VERSUS NUTSMAXIMALISATIE



bron: P. Sloane

Dit is niet onbelangrijk in de discussie over de wenselijkheid van de beperkingen op het vrije verkeer van spelers tussen clubs (cfr. infra). Een recente bijdrage van Rascher (1997) gewaagt ook voor de Amerikaanse professionele (major league) clubs van een mix van succes- en winstmaximalisatie.

Het probleem is dat het empirisch onderzoek er nog niet in geslaagd is uit te maken welk van beide objectieven in de praktijk overheerst. Niettemin wordt algemeen aanvaard dat bij de Amerikaanse clubs het winstmotief meer uitgesproken aanwezig is dan in Europa. Voor één van de meest recente studies terzake verwijzen we naar een artikel van Ferguson, Stewart, Jones en Le Dressay (1991), waarin voor de National Hockey League in Canada en de Verenigde Staten de winsthypothese duidelijk wordt bevestigd op basis van de prijspolitiek van de clubs.

IV.2. De productmarkt van de sportwedstrijden

De productmarkt of de markt van de professionele sportwedstrijden en sportcompetities is uitgegroeid tot een kluwen van monopolies en quasi-monopolies. Zich baserend op de eigenheid van de sector van de professionele ploegsporten hebben de sportverantwoordelijken geoordeeld dat deze sector streng gereguleerd diende te worden. In de meeste gevallen gaat het om één enkele monopolistische bond of federatie die de sportcompetitie organiseert en regelt. De bond bepaalt het aantal wedstrijden, de tegenstander, de plaats en het tijdstip van de wedstrijden. Het aantal clubs dat tot de competitie wordt toegelaten is beperkt, er is geen vrije toegang tot de markt of de toegang wordt bemoeilijkt, er is geen vrije keuze van vestiging voor de clubs enz... Op die manier wordt de markt, vooral in de V.S., volledig gesloten, zonder vrije toegang voor nieuwe clubs, waardoor ook lokale monopoliesituaties voor elke club worden gecreëerd. Wanneer dan later, bij de opkomst van de televisie, de uitzendrechten van de wedstrijden ter sprake kwamen, werd geoordeeld dat deze uitzendrechten best niet door de clubs zelf konden worden verkocht aan de televisiemaatschappijen, maar ook door de federatie moeten worden gemonopoliseerd. Om het monopolieverhaal compleet te maken was men bovendien van mening dat deze rechten best aan slechts één televisiemaatschappij konden worden toegekend, zodat deze meteen ook een monopolie verwierf inzake uitzendrechten.

Nu is er wellicht niets dat door economen meer wordt verafschuwd dan monopolies. Monopolies schakelen immers de concurrentie uit, zodat marktverstoring optreedt met als gevolg te hoge prijzen, te weinig output, te hoge winsten en te hoge lonen. Bij gebrek aan concurrentie steken tegelijk ook meteen machtsconcentraties en machtsmisbruik, inefficiënt beheer, verkwisting en bureaucratie de kop op. De weerstand tegen deze toestanden dateert reeds van het begin van deze eeuw en heeft reeds een lange juridische strijd achter de rug. Het meest recente boek van de twee vooraanstaande sporteconomen met de veelzeggende titel: *Hard Ball, the Abuse of Power in Pro Team Sports* (Quirk en Fort, 1999) veegt de vloer aan met de aangehaalde argumenten ter ondersteuning van deze monopolistische gang van zaken in de sport. Zij pleiten voor het opbreken van deze monopolies, die voor de sport en de sportliefhebber alleen maar nadelen opleveren.

De vraag naar wedstrijden

Bij de verklaring van de vraag naar wedstrijden in betaalde ploegsporten is de aandacht in het verleden vooral uitgegaan naar het aantal aanwezige en betalende toeschouwers in de stadions. Meer recent en vooral in de V.S. is ook de vraag naar televisiesport aan bod gekomen (zie Klatell

en Marcus, 1988; Sommers, 1992; Zimbalist, 1992). De geslaagde driehoeksverhouding tussen sport, televisie en sponsoring heeft duidelijk nieuwe perspectieven geopend voor de betrokken partijen. Voor de sportclubs zijn de inkomsten via uitzendrechten en sponsoring inderdaad aanzienlijk toegenomen in verhouding tot de loketontvangsten. Hoewel weinig onderzocht, wordt in Europa algemeen aangenomen dat het uitzenden van wedstrijden de toeschouwers weghoudt van de sportvelden. Dit geloof is vooral gebaseerd op het comfort en de veiligheid die de huiskamer biedt t.o.v. de tribune, het uitsparen van de verplaatsingskosten naar het terrein en de tijdswinst die de televisie biedt bij uitzending van enkel de meest boeiende fases van de wedstrijden. Indien dit zo is, vragen de clubs terecht hogere uitzendrechten voor hun wedstrijden, een tendens die zich met de toename van de concurrentie op de kabel duidelijk doorzet.

Een andere vermenging van sport en sponsoring komt tot uiting in de vraag naar luxe business-seats en loges rond het sportterrein. Of hierbij de sport zelf centraal staat dan wel het prestige dat van de sport afstraalt op de sponsor, is voor de clubs van ondergeschikt belang gezien de aanzienlijke extra bron van inkomsten.

Bij de verklaring van de toeschouwersaantallen in de stadions blijken naast inkomen en prijs, waarvan de effecten meestal niet erg significant zijn, vooral drie variabelen op te duiken in de vraagvergelijkingen. De belangrijkste is ongetwijfeld de localisatie van de club of de grootte van de markt, m.a.w. de bevolkingsdichtheid van de regio waar de club haar thuisbasis heeft. Clubs in grote en dichtbevolkte steden trekken meer toeschouwers dan clubs in kleinere steden of gemeenten en hierbij is gecorrigeerd voor een hele reeks van andere variabelen die dit verband kunnen verstoren. Bij de grootte van de markt gaat het wel niet enkel om het aantal inwoners van de regio maar ook om de populariteit van de betrokken sport bij de bevolking, een variabele die, in tegenstelling tot de vaste localisatie en de bevolkingsgrootte, wel beïnvloedbaar is via een goeie marketingpolitiek.

Een tweede variabele kan worden aangeduid als het sportieve succes van een club op basis van hun winpercentage, vaak gemeten aan het percentage gewonnen wedstrijden. Supporters houden van winnende clubs. Er kan dus een significant positief effect op de toeschouwersaantallen worden geobserveerd. Hierbij weze wel opgemerkt dat dit effect afnemende meeropbrengsten vertoont. Immers indien een club te dominant wordt en zogoed als alles wint, verdwijnt meteen de spanning uit de wedstrijden en uit de competitie.

Dit brengt ons meteen bij de derde variabele, nl. de onzekerheid omtrent de winnaar van de wedstrijd of het kampioenschap. Cairns, Jennett en Sloane (1986) stellen in hun overzicht dat men er eigenlijk nog niet in geslaagd is een goede maatstaf te vinden voor de meting van de "uncertainty of outcome" of de spanning in een wedstrijd. Voor de spanning in de competitie daarentegen wordt de beste maatstaf aangereikt door Jennett (1984) op basis waarvan heel wat studies, zoals die voor België (zie Janssens en Késenne, 1987), tot de conclusie komen dat de spanning in de competitie een significant effect heeft op de toeschouwersaantallen van de wedstrijden waar ploegen aantreden die nog mee in de running zijn voor de titel. Andere studies zoals deze van Jones en Ferguson (1988) zijn van oordeel dat economen het belang van deze variabele overschatten. Recente studies zoals die van Hoehn en Szymanski (1999) blijven niettemin het belang van deze variabele benadrukken. Een overzicht van deze empirische vraaganalyses is te vinden bij Schofield (1983), Jones (1984) en Cairns, Jennett en Sloane (1986).

IV.3. De arbeidsmarkt van de spelers

Binnen de sector van de betaalde ploegsporten kan de arbeidsmarkt wellicht rekenen op de grootste belangstelling vanwege economen omwille van het zeer specifieke karakter van deze markt. De spelersmarkt wordt gekenmerkt door een strikte beperking en reglementering van de overgang van spelers tussen clubs. Het zgn. reserverings- of transfersysteem bepaalt in wezen dat een speler bij het einde van zijn contract slechts van de ene club naar de andere kan worden getransfereerd indien de nieuwe club bereid is de transfersom te betalen die de oude club vraagt. Zoniet blijft de speler voor de duur van zijn carrière verbonden aan zijn oude club en dit vaak tegen ongunstige voorwaarden.

Deze restricties op het vrije verkeer van spelers worden verantwoord op basis van de noodzaak van een sportief evenwichtige competitie en het in toom houden van de spelerssalarissen. Zoniet zou de financiële gezondheid van de sportsector in gevaar komen. Zonder dit transfersysteem zou het spelerstalent teveel geconcentreerd worden in de handen van enkele rijke clubs in de grote steden, waardoor de spanning uit de competitie zou verdwijnen en de publieke belangstelling voor de wedstrijden afneemt. Een ander argument is gebaseerd op de noodzaak van een vergoeding voor de kleinere clubs die investeren in de opleiding van jonge spelers en die hun talentrijkste spelers niet graag zonder tranfervergoeding naar de beter betalende grotere clubs zien verdwijnen. Een goede jeugdwerking en de kweek van spelerstalent zou hierdoor worden ontmoedigd.

De transfermarkt wordt echter vanuit zowel juridische als economische hoek zwaar onder vuur genomen. Juristen betogen dat het bestaan van de transfermarkt in strijd is met zowel de anti-trust-wetgeving in de V.S. (zie Noll, 1974), met de arbeidswetgeving en het fundamenteel recht van de werknemer op de vrije keuze van werkgever bij het einde van zijn contract (zie Blanpain, 1992). In de V.S. is het zgn. reserveringssysteem reeds afgeschaft in de zeventiger jaren en werd het zgn. 'Free Agency'-systeem geïnstalleerd, waardoor spelers met een zekere anciënniteit vrij naar een andere club konden overstappen zonder betaling van een tranfersom. De afschaffing van het transfersysteem werd door de overgrote meerderheid van economen toegejuicht. Op basis van hun theoretische modellen en van hun empirische onderzoeken blijkt overduidelijk dat de transfermarkt helemaal geen garantie biedt voor een meer sportief evenwichtige competitie. Volgens het Theorema van Coase (1960) komen met of zonder transfermarkt de beste spelers terecht bij de rijkste clubs (zie Quirk en El Hodiry, 1974). Het transfersysteem levert de clubs een (monopsonistische) machtspositie die aanleiding geeft tot een onderbetaling (uitbuiting) van de spelers. In de Amerikaanse literatuur is heel wat onderzoek gebeurd naar de vergelijking tussen het loon en de productiviteit van de betaalde sporter. Het empirisch onderzoek over de betaling van spelers in ploegsporten is vooral geïnspireerd op het baanbrekend werk van Scully (1974). Scully's methodologie is gebaseerd op een twee-stapsprocedure waarbij hij eerst in een productiefunctie de bijdrage tracht te schatten die een speler heeft geleverd voor de prestaties van een club, gemeten aan het percentage overwinningen. In een tweede stap wordt het effect van het winpercentage op de clubontvangsten (tickets en televisierechten) geschat. Aan de hand van de gegevens over de spelerssalarissen wordt dan de 'Rate of Monopsonistic Exploitation' berekend als:

$$\text{RME} = 1 - (\text{SALARY} / \text{PRODUCTIVITY}).$$

De resultaten van Scully (1974, 1989) en van anderen zoals Medoff (1976) tonen aan dat het reserveringssysteem in de V.S. inderdaad aanleiding heeft gegeven tot een onderbetaling van de baseballspelers. De hieruit voortvloeiende conflicten tussen clubeigenaars en spelers, al dan niet gekanaliseerd via spelersvakbonden en collectieve onderhandelingen (zie Dworking, 1981; Staudohar, 1986; Jennings, 1990), hebben geleid tot het geleidelijk versoepelen van het strakke transfersysteem en de onvermijdelijke opkomst van het zgn. 'Free Agency' in de loop van de jaren zeventig. Het voorspelbare gevolg was een duidelijke verhoging van de spelerssalarissen (zie Cassing and Douglas, 1980; Sommers and Quinton, 1982; Raimondo, 1983; Scott, Long and Somppi, 1985). Een recent onderzoek van Scully (1999) heeft ook uitgewezen dat sedert de afschaffing van het reserveringssysteem in baseball (MLB) en de opkomst van het zgn. 'Free Agency' systeem de monopsonistische uitbuiting zo goed als verdwenen is. Merkwaardig is ook dat 'Free Agency' in de V.S. niet heeft geleid tot minder spannende competities (zie Quirk en Fort, 1992).

Als mogelijk alternatief voor het transfersysteem stellen de meeste auteurs voor om op basis van een bepaalde verdeelsleutel te streven naar een meer evenwichtige en economisch verantwoorde verdeling van de clubinkomsten. Indien twee clubs samen de wedstrijd maken, kunnen beide ook aanspraak maken op een deel van de wedstrijdontvangsten, zonder dat dit de incentieven van elke individuele club hoeft aan te tasten. 'Revenue Sharing' is in de V.S. vooral ingevoerd in de NFL (American Football) en in de MLB (baseball) competitie. Economisch onderzoek toont aan dat dit niet alleen het sportieve evenwicht in de competitie bevordert, maar ook de betaling van spelers meer in overeenstemming brengt met hun verdiensten voor de liga (zie o.m. Noll, 1974, Atkinson e.a., 1988, Marburger, 1997).

Ook 'Salary Caps', die een plafond stellen aan het totaal bedrag dat een club aan spelerslonen mag besteden, hebben ingang gevonden in de Amerikaanse Major Leagues, zij het niet zonder problemen zowel in MLB (zie Staudohar, 1999) als zeer recent in de NBA. 'Salary Caps' blijken echter zeer effectief te zijn in het beperken van de spelerssalarissen en het garanderen van een zeker sportief evenwicht tussen grote en kleine clubs (zie Fort en Quirk, 1995).

In Europa liggen de zaken enigszins anders gezien de afwezigheid van het winstmotief bij de meeste professionele sportclubs. Nutsmaximalisatie, argumenteren Sloane (1969, 1980) en Dabscheck (1975), zet de clubs in hun drang naar sportief succes eerder aan tot het overbetalen van hun topspelers in verhouding tot hun productiviteit, hoewel individuele gevallen van (monopsonistisch) machtsmisbruik door clubleiders niet uit te sluiten is. De aard van het Europese voetbal echter laat minder goed toe de individuele bijdrage van één speler tot het sportief succes precies te meten in tegenstelling tot het Amerikaanse baseball.

Gezien de fundamentele onwettigheid van het beperken van de vrijheid van een speler om aan het eind van zijn contract naar een andere club over te stappen, is ook Europa uiteindelijk overgegaan tot de afschaffing van het transfersysteem. De hele discussie en een lange reeks van rechtszaken hebben uiteindelijk hun beslag gekregen in het ondertussen berucht geworden Bosman Arrest van december 1995 (zie Blanpain, 1996). Hierin werd zowel het transfersysteem afgeschaft en het vrije verkeer van spelers in Europa gewaarborgd.

Het onderzoek van Késenne (1996, 1997, 1998), uitgaande van de maximalisatie van het sportief succes (het winpercentage) als clubobjectief, toont aan dat onder deze hypothese, en bij een vrij

verkeer van spelers, het verwachte onevenwicht in de sportieve competitie groot is en bijgevolg een corrigerend optreden van de federatie nog meer nodig is dan onder winstmaximalisatie. Het transfersysteem echter is net als onder de hypothese van winstmaximalisatie totaal ineffectief om dit onevenwicht in de competitie te veranderen. Hij pleit dan ook voor meer opbrengstendeling tussen de clubs en voor de organisatie binnen elke federatie van een vergoedingssysteem van jeudoopleiding, zonder evenwel enige beperking op te leggen aan het vrije verkeer van einde-contract spelers (cfr. infra).

IV



Na dit overzicht van de literatuur en het onderzoek in het domein van de economie van de sport wagen we ons aan een blik op de toekomst. We besteden hierbij in eerste instantie aandacht aan het sportbeleid van de overheid, gezien de opzet van dit onderzoeksproject van de Koning Boudewijnstichting inzake de sport en de maatschappelijke verwachtingen.

Vooraf willen we echter onze verwachtingen omtrent de toekomstige relatie tussen de professionele topsport enerzijds en de recreatiesport anderzijds belichten, gezien dit het ruimere kader vormt waarin de evolutie in de sportwereld zich zal voltrekken. Immers een niet te vermijden neveneffect van de commercialisering en professionalisering van de sport is de groeiende polarisering tussen de topsport en de recreatiesport. Het bestaande middenveld zal vervagen, de scheidingslijn tussen beide sportvormen zal steeds scherper worden. Iedereen beseft wel dat een brede basis noodzakelijk is voor een stabiele top, maar de brede basis van recreatiesporters wordt m.i. niet bedreigd door deze polarisering, wel integendeel. Hoe hoger het niveau van de topsport, hoe breder de basis zal worden. Goede topsport lokt immers meer jongeren naar de recreatiesport. Bij topsport gaat het vooral om entertainment, kijken naar sport, passieve sport, het aangeboden sportspektakel moet zijn geld waard zijn. Bij recreatiesport gaat het vooral om sport beoefenen, het plezier en de vormende waarde van actieve sportbeoefening staan centraal. Het is evident dat totaal verschillende doelstellingen en middelen, totaal andere economische wetmatigheden en financiële mechanismen deze processen moeten sturen. Daarbij spreekt het vanzelf dat ook in de topsport economische, sociale en ethische regels en normen moeten worden gerespecteerd. De topsport is een economische sector zoals een andere, zij het met specifieke kenmerken, maar daarom niet minder economisch. De recreatiesport mag best een culturele sector blijven, de professionele hoort meer en meer thuis op een departement van economische zaken.



V.1. Krachtlijnen voor een vernieuwend sportbeleid

Het uitgangspunt bij deze visie op het sportbeleid is dat de overheid in een gemengde economie duidelijk een rol te vervullen heeft. De sport is te waardevol om alleen maar aan de markt te worden overgelaten. Hierbij dient echter o.i. het vroegere overheidsmodel te worden vervangen door een dynamisch en klantgericht managementmodel. De taak van de overheid in de sportsector bestaat erin regulerend, aanvullend en corrigerend op te treden in een economisch systeem dat in hoofdzaak gebaseerd is op het regelmechanisme van de vrije markt. Vanuit economisch oogpunt moet dan de vraag worden gesteld hoe met de beperkte budgettaire middelen van de overheid zoveel mogelijk kan worden bereikt in functie van haar beleidsdoelstellingen. Het is bijgevolg niet voldoende dat de overheidsinterventie in de sport effectief is, de overheidsbestedingen en -subsidies in de sportsector moeten ook efficiënt worden aangewend. De krachtlijnen hierbij zijn o.i. subsidiariteit, klantgerichtheid, responsabilisering, decentralisering en selectiviteit.

Subsidiariteit: de overheid en het privaat initiatief

In onze gemengde economie wordt het subsidiariteitsprincipe algemeen aanvaard in de relatie tussen publiek en privaat initiatief. Dit houdt in dat de overheid slechts dient op te treden in de mate dat de doelstellingen van de overheid door de vrije markt niet worden ingevuld. De overheid dient hierbij te waken over de goede gang van zaken in de sportwereld overeenkomstig de waarden die aan de sport worden toegekend. Dit betekent dat niet alleen via wetten en decreten het wettelijk

kader moet worden gecreëerd en de grenzen vastgelegd waarbinnen het sportgebeuren zich kan ontwikkelen, de regionale overheden kunnen ook overleg plegen met de federale en Europese overheden en duidelijke richtlijnen en incentieven geven aan de lagere overheden om hun beleidsdoelstellingen waar te maken. De overheid kan ook zelf als ondernemer optreden in de sportwereld (zelf doen) en beschikt over de financiële middelen om de sportbeoefening te bevorderen via het ondersteunen van de private sector (doen doen).

Efficiëntie vereist dat het overheidsoptreden zich hierbij moet inpassen in een economisch systeem waarbij de consumptie en de productie van goederen en diensten in belangrijke mate is gebaseerd op het vrije-markt-systeem gekenmerkt door consumentensouvereiniteit en privaat initiatief. Het optreden van de overheid moet bijgevolg complementair zijn met hetgeen zich in de private sector spontaan in de goede richting ontwikkelt. In de mate van het mogelijke moet de overheid bij de realisatie van haar beleidsdoelstellingen vermijden dat rechtgeaarde private initiatieven in de sport worden ontmoedigd, de concurrentie wordt scheef getrokken of de signaalfunctie van de prijs wordt verstoord.

In deze optiek kunnen 'zelf doen' (de overheid als uitbater van sportcentra, als organisator van sportkampen etc.) en 'doen doen' (het subsidiëren van sportkampen, sportinfrastructuur etc.) de markt verstoren door het scheeftrekken van de concurrentie en het ontmoedigen van het privaat initiatief. De prijs van een goed moet immers zowel de kosten van de producent weerspiegelen als de betalingsbereidheid van de consument. De prijs kan worden aangepast via belastingheffing of subsidiëring in de mate dat de overheid van oordeel is dat de marktprijs geen goede weerspiegeling is van de reële maatschappelijke kosten of sociale baten van een goed. Zo kunnen de prijzen die gesubsidieerde organisaties de consument aanrekenen zo laag zijn dat niet-gesubsidieerde organisaties tegen deze prijzen hun kosten niet kunnen dekken met als gevolg dat vele goede initiatieven in de sport nooit het daglicht zien. Ook de rigiditeiten die op de produktmarkten zijn ingebouwd via allerlei reglementeringen, verbonden aan de subsidiëring, kunnen een rem zijn op de toegang tot de markt voor het privaat initiatief en creëren bijgevolg schaarste, aanbodtekorten en wachtlijsten.

Consumentensouvereiniteit en klantgerichtheid

Het principe van de consumentensouvereiniteit stelt dat in eerste instantie de behoeften en de betalingsbereidheid van de klant bepalend zijn voor de producten of diensten die worden aangeboden. Slechts in de mate dat hierin een bijsturing gewenst is, kan hierop door de overheid, volgens het subsidiariteitsprincipe, worden ingegrepen.

Het is de taak van de sportbonden en de federatie om de clubs diensten aan te bieden inzake informatie, begeleiding, kadervorming, organisatie van competities, topsport etc... De federaties moeten worden gemotiveerd om de gewenste en ook kwalitatieve hoogstaande diensten aan te bieden. In deze optiek dienen de inkomsten van de federaties in belangrijkere mate dan nu het geval is te komen van de bijdragen van de clubs en in mindere mate van de rechtstreekse betoelaging van de Vlaamse of Waalse Gemeenschap. Het rechtstreeks subsidiëren van de sportfederaties, als de aangewezen actoren om de sportclubs een kwalitatief dienstenpakket aan te bieden, kan wel bijdragen tot een betere invulling van de beleidsobjectieven van de overheid. Bij de toekenning van personeels- en werkingstoelagen aan de federaties moet dan wel streng worden toegezien op de aanwending van de middelen. De subsidies aan de federaties moeten worden gekoppeld aan kwaliteitsnormen en niet louter aan het aantal leden. Zoniet worden weinig efficiënte bureaucratieën

geïnstalleerd waarvan de inkomsten totaal los staan van de kwantiteit en de kwaliteit van de dienstverlening.

Deze klantgerichte aanwending van de subsidies kan immers fungeren als een effectieve hefboom voor een beter functioneren van alle sportstructuren, niet alleen in de relatie tussen federaties en clubs, maar ook tussen provinciale sportdiensten en hun klanten, tussen de uitbaters van sportaccomodaties en de clubs, tussen de Stichting Vlaamse Schoolsport en de scholen, tussen de clubs en hun leden.



Responsabilisering en incentieven

Efficiëntie vereist ook dat binnen de klijlijnen van het overheidsoptreden de incentieven om initiatief te nemen en goed werk te leveren aanwezig moeten blijven. Responsabilisering is hiervoor één van de belangrijke vereisten.

Indien meer dan de helft van de publieke middelen voor de sport wordt besteed aan de subsidiëring van de uitbating van sportinfrastructuur, vooral door de gemeenten, dan mogen deze toelagen niet gebaseerd zijn op de achteraf vastgestelde exploitatietekorten. Dit systeem belooft immers slecht management; want hoe groter de jaarlijkse verliezen hoe meer subsidies men ontvangt. Hier moet worden geopteerd voor een systeem van enveloppefinanciering gekoppeld aan een grotere autonomie en responsabilisering van het management inzake kostenbeheersing en tarifiering. Voor de subsidiërende instantie impliceert dit tegelijk een betere kwaliteitsbewaking, het opstellen van normen en de controle op de naleving.

Responsabilisering kan niet zonder een doorgedreven professionalisering van het sportmanagement en een valorisatie van de sportmanagementopleiding. De verantwoordelijke kaders in het bestuur van sportcentra, federaties en clubs moeten voldoende vertrouwd zijn met de moderne managementprincipes inzake marketing, accountancy en financieel beleid die net zo goed thuishoren in de non-profit sector en hand in hand moeten gaan met het sportief beleid.

Indien de overheid zelf als ondernemer of organisator optreedt, moet worden afgestapt van de schijnbare vanzelfsprekendheid dat elk initiatief van de overheid beneden kostprijs, d.w.z. gesubsidieerd, aan het publiek moet worden aangeboden. Deze werkwijze kan tot gevolg hebben dat niet alleen het privaat initiatief wordt ontmoedigd (cfr. supra), maar dat ook het publiek initiatief zelf wordt verlamd omwille van de budgettaire implicaties. Elk nieuw initiatief dat door de overheid in overweging wordt genomen, dreigt immers de overheidsrekeningen steeds verder in de rode cijfers te drukken en blijft vaak om die reden achterwege.

Decentralisatie van bevoegdheden

Een decentralisatie van bevoegdheden is nodig in functie van een grotere dynamiek en flexibiliteit gezien de zeer gevarieerde en snel evoluerende behoeften van een moderne samenleving. Ook hier moet het subsidiariteitsprincipe worden gerespecteerd; enkel in zaken die het lokale niveau overstijgen of waarin lagere overheden tekortschieten, moet het centrale of hogere politieke niveau worden ingeschakeld.

De uiteindelijke klant of gebruiker van de diensten van alle sportstructuren en verenigingen, en bijgevolg hun bestaansreden, is de sportbeoefenaar. Slechts in de mate dat de sportbeoefenaar behoefte heeft aan sportverenigingen of dat de gemeenschap oordeelt dat hij zich beter tot het gekwalificeerde sportaanbod van de georganiseerde sport wendt, zullen allerlei sportverenigingen worden opgericht en sportstructuren gecreëerd.

Het dichtst bij de sportbeoefenaar staat de private sportclub en de gemeentelijke overheid. Gezien de prioriteit van een grotere decentralisatie van bevoegdheden moet een verschuiving van de bestaande subsidiëeringskanalen in overweging worden genomen. Het subsidiekanaal van de Vlaamse Gemeenschap naar de federaties dat thans te sterk overheerst moet gedeeltelijk worden verlegd van de Vlaamse Gemeenschap via de gemeenten naar de sportclubs. Ook het brede subsidiekanaal van de gemeenten naar de uitbating van sportinfrastructuur moet gedeeltelijk worden verlegd van de gemeenten naar de sportclubs. Op het budget infrastructuur kan immers ernstig worden bespaard via een beter gebruik van de sportaccommodaties in de scholen. Deze worden doorgaans te weinig opengesteld voor het publiek en de clubs tijdens piekmomenten als weekends en avonduren. Aangezien dit voor de scholen heel wat ongemakken kan veroorzaken, is het precies de taak van de gemeente om de scholen hierin tegemoet te treden. Het is voor de gemeenten goedkoper om de toegankelijkheid, de bewaking, het onderhoud en de schoonmaak van de school-sportinfrastructuur op zich te nemen dan bijkomende sportinfrastructuur te bouwen en uit te baten. Bij de planning en de bouw van nieuwe schoolsportaccommodaties dient met deze openstelling voor het publiek rekening te worden gehouden. Efficiëntie vereist immers ook dat de bestaande capaciteit van sportvoorzieningen volledig wordt benut.

Vooraf aan de sportclub moet een belangrijkere plaats worden toegekend in het sportbeleid. Zij worden thans onvoldoende ondersteund door het ontbreken van rechtstreekse subsidies enerzijds en door de weinig klantgerichte werking van de federaties anderzijds. De clubs moeten meer taken kunnen waarnemen dan thans het geval is zoals het uitbouwen van een betere omkadering en het garanderen van de nodige continuïteit in de sportbeoefening over de diverse leeftijden heen. Het gehele traject van jeugdopleiding naar recreatie en competitiesport maar ook de weg terug naar de recreatiesport voor de competitiesporter op middelbare en hogere leeftijd. De aantrekkingskracht van de sportclub op de jeugd kan op die manier worden bevorderd en de bestaande uitval bij oudere sporters worden vermeden.

Clubs moeten een beroep kunnen doen op overkoepelende federaties voor taken die het clubniveau overstijgen. De inkomsten van de federaties moeten vooral bestaan uit de lidmaatschapsgelden van de aangesloten clubs en de extra-betalingen voor de diensten die de federaties de clubs kunnen aanbieden (klantgerichtheid). Slechts in tweede instantie en in de mate dat de overheid oordeelt dat de klantgerichte aanpak niet de gewenste dienstverlening waarborgt, kunnen de federaties aanspraak maken op rechtstreekse subsidiëring door de overheid, gekoppeld aan de nodige erkenningsvoorwaarden en bestedingscontrole. De noodzakelijke continuïteit van de werking van de federaties is hierbij verzekerd door de vele kleine bijdragen van het grote aantal clubs. Indien de klemtoon bij de sportclubs en de gemeenten eerder ligt op het creëren van kansen voor de recreatiesporter, dan bestaat de taak van de federaties eerder uit het organiseren van competities, het creëren van kansen voor de topsporters, de deelname aan internationale wedstrijden en diverse materies waar schaalvoordelen kunnen worden gerealiseerd.

Op het niveau van de Vlaamse en de Waalse Gemeenschap en haar administratie kunnen tenslotte allerlei verantwoordelijkheden worden opgenomen die het niveau van de federaties overstijgen of waar geoordeeld wordt dat de federaties in hun taak tekortschieten. Hierbij wordt o.m. gedacht aan algemene sportpromotie, infrastructuurplanning, kadervorming etc...Gezien de beperkte middelen van de centrale overheid voor de sport moet de taak van de hoogste sportadministratie er vooral uit bestaan hefboomeffecten te veroorzaken t.a.v. de lagere sportstructuren. Zij dient zich niet in eerste instantie rechtstreeks tot de sportbeoefenaar te richten. Eerder dan 'zelf doen' moet de overheid vooral 'doen doen', aanzetten en stimulansen geven die de werking van de lagere

sportstructuren bevorderen, eerder het private initiatief aanmoedigen met subsidies dan zelf organiseren en ondernemen. De overheid beschikt ook over de mogelijkheid om met de plaatselijke overheden en de private sector overleg te plegen, convenanten af te sluiten en deze met toelagen te honoreren, richtlijnen en directieven te geven, controle uit te oefenen etc....



Selectiviteit

Bij de keuze van de instrumenten die de overheid hanteert om de sport te ondersteunen moet ook rekening worden gehouden met de reactie van de bevolking op de stimuli die worden gegeven. Indien de effectiviteit van sportpromotie zeer beperkt zou blijken, is het niet efficiënt van daaraan veel geld te besteden. Zo gaat op dit ogenblik ongeveer twee derde van alle middelen die de verschillende overheden in Vlaanderen aan sport besteden naar de bouw en de rechtstreekse of onrechtstreekse subsidiëring van de uitbating van sportinfrastructuur. Het effect van deze ondersteuning is dat de sporters en de sportclubs van een prijsverlaging t.o.v. de reële kostprijs genieten voor het gebruik van deze infrastructuur. Indien echter blijkt dat de sporter weinig of niet gevoelig is voor deze prijsverlaging, dan is dit een weinig efficiënt gebruik van de beschikbare gelden.

Indien onderzoek heeft uitgewezen dat de lage inkomenstrekker veel prijsgevoeliger is dan de hoge inkomenstrekker, dan kan het sportbeleid veel efficiënter worden gemaakt door de aandacht selectief te richten op de lage inkomenstrekken, mede in functie van de gewenste democratisering van de sport. Deze selectiviteit kan worden gerealiseerd door een voucher systeem, zoals een sportpas voor die categorieën van de bevolking die aan een aantal criteria beantwoorden; jongeren, senioren, achtergestelde groepen etc...

Deze selectiviteit veronderstelt dat niet de producent van sport, zoals bijv. de uitbater van sportinfrastructuur, wordt gesubsidiëerd maar wel de consument. Dit systeem heeft als bijkomend voordeel dat de subsidie maar effectief wordt van het ogenblik dat van de infrastructuur wordt gebruik gemaakt, zodat inefficiënt gerunde sportcentra, waar te weinig gebruik wordt van gemaakt, verdwijnen. Dit opent ook ruimere kansen voor samenwerking tussen het publiek en het privaat initiatief inzake bouw en de uitbating van sportinfrastructuur; de uitbating kan immers zonder sociale afbraak aan de private sector worden overgelaten. Indien de overheid oordeelt dat een aantal sociale objectieven niet worden gehaald, kan zij aan de beoogde doelgroepen de nodige sportpases bezorgen.

Uit economisch onderzoek is ook naar voor gekomen dat veeleer de beschikbaarheid van sportinfrastructuur in de woonomgeving dan wel de prijs voor het gebruik ervan bepalend is voor de mate waarin sport beoefend wordt door de bevolking. Veel belangrijker voor de sportparticipatie dan de prijs is het management en de marketing van deze lokale sportfaciliteit. Vanuit doelmatigheids-overwegingen zou de overheid er dus beter aan doen meer middelen te besteden aan het creëren van bijkomende sportinfrastructuur dan aan het subsidiëren van de uitbating van de bestaande accommodaties. Dit impliceert een verschuiving van de inspanningen van de overheid van subsidies naar investeringsbestedingen. De uitbatingskosten, d.i. exclusief de investeringskosten, kunnen worden verrekend in de prijs zodat de club of de individuele gebruiker de uitbatingskosten volledig dekt en de overheid hiervoor geen subsidiëring meer ter beschikking hoeft te stellen. Dit past ook volkomen in de nieuwe strategie van responsabilisering van bestuur en selectiviteit t.o.v. bepaalde doelgroepen. Vaak wordt beweerd dat een kostendekkende uitbating van sport-

infrastructuur het einde van de breedtesport betekent. De redenering is dan dat een kostendekkende uitbating leidt tot een verhoging van de tarieven hetgeen de dood zou betekenen van de democratisering van de sport. Deze bewering houdt echter moeilijk stand in het licht van de analyse van de prijsgevoeligheid van sport. Immers indien de prijselasticiteit groot is dan kan een kostendekkende uitbating enkel via lagere tarieven worden bereikt, en dit is tegelijk democratisch. Indien de prijselasticiteit klein is dan zijn wel hogere tarieven nodig om de uitbating kostendekkend te maken, maar dan zullen deze hogere tarieven niet leiden tot een sterke terugloop van de sportparticipatie.

Uitgaande van de objectieven van de overheid inzake sportbeleid vereist efficiëntie ook dat de overheid die sporttakken, sportmodi en doelgroepen selecteert waar met dezelfde inzet van middelen meer wordt bereikt. Het is evident dat een al te grote versnippering van middelen weinig doelmatig is. De overheid moet bijgevolg vermijden haar subsidies te verdelen over te veel en te kleine federaties. De vrijheid van vereniging geeft wel elke federatie een bestaansrecht maar daarom nog niet haar recht op subsidies. Haar subsidieregeling moet de samenwerking en de fusie van federaties stimuleren. Het hoeft wellicht niet te worden benadrukt dat ook de verzuiling de sport in Vlaanderen nodeloos veel geld kost.

Indien de overheid opteert om vooral de georganiseerde (club)sport te steunen en niet zozeer de niet-georganiseerde sport, dan doet ze er beter aan om niet de uitbater van sportinfrastructuur te subsidiëren maar wel rechtstreeks de sportclubs. Thans worden zowel de sportclub als de individuele sporter onrechtsteeks gesubsidieerd via de goedkope tarieven waarvan ze genieten bij het gebruik van de accommodatie. Indien de tarieven aan kostprijs worden doorgerekend aan alle gebruikers, genieten enkel de leden van de gesubsidieerde clubs van de overheidssteun. De enorme middelen die de gemeenten jaarlijks aan de subsidiëring van hun sportinfrastructuur besteden, komen dus ook in aanmerking voor andere bestemmingen.

Indien de overheid oordeelt dat vooral de gezondheid en de fitheid van de bevolking voorname objectieven zijn, dan komen vooral deze sporttakken en sportmodi voor ondersteuning in aanmerking waar het gezondheidsbevorderend effect het grootst is. Bijv. het mag worden aangenomen dat zwemmen, lopen of fietsen in die zin beter scoren dan zeg maar boksen, darts, biljart of golf. Er is ook niets mis met de zuiver cosmetische sporten maar de overheid hoeft deze daarom niet te subsidiëren.

Indien promotie en stimulering van sport meer effect heeft bij de jeugd dan bij volwassenen dan moet de aandacht van de overheid vooral naar die groepen uitgaan. Vooral clubs die een ernstige inspanning doen voor jeugdopleiding en -begeleiding moeten in hun werking worden gesteund. Een belangrijke hefboomfunctie van de Vlaamse gemeenschap kan eruit bestaan die federaties extra financieel te steunen die een deugdelijk intern systeem van jeugdopleiding en -vergoeding hebben uitgewerkt voor de aangesloten clubs; dit kan een vorm van prioritaire bestedingsverplichting zijn.

V.2. Bijsturing van de sportsponsoring

Indien het kenmerkend is voor vele economische agenten om te weinig of helemaal geen rekening te houden met de lange-termijn-effecten van hun acties enerzijds en met de zogenaamde externe (neven)effecten anderzijds, dan is het ook weinig waarschijnlijk dat veel commerciële bedrijven

vrij en spontaan de recreatiesport gaan sponsoren. Vanuit economisch standpunt kan dus enig corrigerend overheidsingrijpen worden verantwoord om aldus een deel van de sponsoringbudgetten ten voordele van de recreatiesport te keren.

1. Het genoemde wederzijdse voordeel van de subsidiërende overheid en de sponsorende bedrijven van sportartikelen opent gunstige perspectieven voor een partnership tussen publieke en private sector. De steun van de private sponsor aan de topsport bevordert ontegensprekelijk de recreatiesport, hetgeen de objectieven van de overheid dient; de subsidiëring en promotie van de recreatiesport komt de winstobjectieven van de sector van de sportartikelen tegemoet. Beide partners moeten dus mekaar kunnen vinden bij het uitstippelen van een politiek en een gezamenlijke inbreng van financiële middelen die de recreatiesport ten goede komt en waarbij de belangen en objectieven van beide financierende partners zijn gediend. Dit partnership kan zowel op landelijk, provinciaal als gemeentelijk niveau worden aangegaan. Voor deze interactie tussen de publieke en private sector kunnen verschillende modellen worden bedacht. Dimaggio (1983) onderscheidt in een bekend geworden artikel getiteld 'Can culture survive the marketplace?' vier mogelijke formules: een samenwerkingsmodel waarbij de overheid het voortouw neemt en hierbij steun zoekt bij de private sponsors, één waarbij de private financierer het initiatief neemt en de overheid financieel bijspringt, een min of meer evenwichtig partnership tussen beide en tenslotte een model waarbij de private en publieke sector beiden doen waar ze best in zijn en waarbij dus een soort 'natuurlijke' werkverdeling ontstaat. Voor wat de recreatiesport in Vlaanderen betreft lijkt het model waarbij de overheid het voortouw neemt voorlopig nog de meest aangewezen formule en dit vooral op basis van onze historisch gegroeide tradities inzake financiering van de recreatiesport. In een later stadium kan dit model uitgroeien tot een volwassen partnership op een meer gelijkwaardige basis.
2. Een tweede mogelijkheid voor de overheid om corrigerend op te treden ten voordele van de recreatiesport bestaat uit de oprichting van een fonds dat wordt gespijsd door afhoudingen van een percentage op de sponsoringbedragen voor de topsport. Dit fonds kan al dan niet deel uitmaken van het hoger genoemde partnership. De middelen van dit fonds kunnen dan worden aangewend voor projecten van jeugdopleiding, bevordering van de recreatiesportbeoefening of gerichte subsidiëring van federaties en clubs. Deze middelen moeten bij voorkeur worden gebruikt voor projecten binnen dezelfde sporttak als deze waarbij de afhouding is gebeurd. Hoewel kruiselingse subsidiëring niet bij voorbaat dient te worden uitgesloten, moet men er zich wel voor hoeden de objectieven van de sponsor die een bepaalde sport als medium kiest niet te dwarsbomen. Om de sportsponsoring levend te houden moet de sport zijn functie als reclamemedium blijven waarmaken. Zulk fonds kan immers maar middelen genereren in de mate dat er sponsors voor de topsport zijn. Daarom is het van prioritair belang de motivatie van de sponsor bij zijn keuze van de sport als medium niet te doden. Er staan immers voldoende kandidaten te trappelen zoals de sector van kunst en cultuur om de rol van de sport als reclamemedium over te nemen. De rechtvaardiging van deze bijsturing door de overheid is gebaseerd op de verwaarlozing door de sponsor van het noodzakelijke lange-termijn-perspectief bij de bestemming van de sponsorgelden. De sponsor zal dus op termijn ook de voordelen van de alternatieve aanwending van zijn geld moeten ervaren.

De voordelen van zowel een partnership tussen overheid en private sector als van een behoorlijk werkend sponsorfonds voor de recreatiesport is dat beiden ook een aantal veel genoemde beperkingen en tekortkomingen van sportsponsoring kunnen ondervangen. Een van die tekortkomingen van sportsponsoring betreft het gebrek aan de noodzakelijke continuïteit van de



geldstromen. Sponsors komen en gaan, afhankelijk van hun eigen marketingplanning, hun zakencijfer of de economische conjunctuur. De goede werking van een federatie of een club vereist echter een beleid op langere termijn waarvoor een zekere continuïteit van toelagen moet gegarandeerd zijn. De betrokkenheid van de overheid of de oprichting van een fonds kan hier de noodzakelijke buffer vormen tussen de labiliteit van de markt en de nodige stabiliteit van het beleid.

Een andere gevaar dat de sport bedreigt, is het verlies aan autonomie wanneer de afhankelijkheid van sponsoring te groot wordt. Toegevingen aan de sponsor die de eigenheid van de sport aantasten vormen bij een te scheve machtsverhouding tussen sport en sponsor een constante bedreiging. Het is evident dat de sport voor een paar zilverlingen haar ziel niet mag verkopen door het opvoeren van een show, het creëren van kansengelijkheden of het organiseren van omkoperij. Ook hier kan een partnership of een fonds een wig drijven tussen een te eenzijdige afhankelijkheidsrelatie van sponsor tot sporter. Het uitwerken van een gedragscode voor de sponsor ter vrijwaring van de eigenheid van de sport kan ook makkelijker vorm krijgen via een meer geïnstitutionaliseerde samenwerking tussen regulerende en financierende publieke sector en medefinancierende private sector.

3. Een derde belangrijke inbreng van de overheid kan erin bestaan te helpen bij de noodzakelijke professionalisering van fundraising. Bij de sportbonden en federaties en ook bij de gemeentes als uitbaters van sportinfrastructuur blijkt er een groot gebrek te zijn aan ervaring en kennis van zaken om sponsors aan te trekken. Het zoeken naar sponsors blijft nog te veel hangen op het niveau van verkapte bedelarij. Een sponsoringcontract wordt meer en meer een businessdeal, een zaak van nemen en geven tussen twee evenwaardige partners, een ruil in beider voordeel. Vooraleer bij een sponsor wordt aangeklopt moet de sportvereniging zeer goed weten wat de markt is van de betrokken firma, welk publiek wordt beoogd, in welke marketingstrategie een en ander kadert enz... Er dient een goed gedocumenteerd dossier te worden samengesteld met glasheldere afspraken en garanties inzake de geboden tegenprestatie van de kant van de sport. Hier knelt nogal eens het schoentje bij vele sportfederaties die meestal geen marketingdeskundige in dienst hebben. Professionele fundraising vereist op het niveau van elke middelgrote federatie een voltijdse betrekking. De vraag is dan wie dat zal betalen? We zijn er vrij gerust in dat het aanwerven en betalen van deze kracht een investering is die zichzelf opbrengt. Indien de overheid bij het verstrekken van de personeeltoelagen aan de sportfederaties zou voorschrijven dat minstens één marketingdeskundige moet worden aangeworven, dan zou dit op termijn wel eens veel meer financiële middelen kunnen opleveren dan thans beschikbaar is voor de betaling van personeel en werking en voor de subsidiëring van clubs.

Deze professionalisering is niet alleen nodig bij het aantrekken van sponsoringcontracten maar ook en misschien nog meer bij de uitwerking en uitvoering ervan. Een naam op een bord of een truitje is lang niet meer voldoende. Reclame moet gepaard gaan met een intensieve communicatiecampagne naar het publiek. Zoniet blijft het effect van bord- of shirtreclame marginaal. Precies voor deze begeleidende communicatiecampagnes ten voordele van de lokale recreatiesport hebben zich recentelijk enkele nieuwe opportuniteiten aangediend waar professioneel moet op worden ingespeeld. We hebben het hier over de opkomst van de lokale radio- en vooral tv-zenders. Indien de KMO's de weg hebben gevonden naar de plaatselijke zenders voor hun reclame en publiciteit, dan ontstaat met de berichtgeving over plaatselijke sportclubs, wedstrijden en recreatieve sportevenementen een interessant medium voor de adverteerder. Plaatselijke sportpleinen, sporthallen en sportcentra kunnen hun infrastructuur

ter beschikking stellen van potentiële sponsors, die gevoelig zijn voor de mediabelangstelling van de sportevenementen. Vele gemeenten hebben dit reeds begrepen en zijn scheid gegaan met gespecialiseerde reclamebureaus voor het aantrekken van sponsors, de verhuur van reclamepanelen en de uitwerking van communicatiecampagnes. Het spreekt vanzelf dat contacten en overleg met plaatselijke radio en tv-zenders hiervan een belangrijk onderdeel uitmaakt. De belangstelling van de bevolking voor de mediaverslaggeving van plaatselijke sportgebeurtenissen is groter dan men zou vermoeden op basis van de publieke belangstelling rond de sportterreinen. Alle opportuniteiten zijn hier nog niet geëxploiteerd.



V.3. Het beleid van de professionele sportfederaties

De professionele sport in Europa heeft een aantal turbulente jaren achter de rug en is duidelijk op zoek naar een nieuw evenwicht. De invloed van deze grote sportbonden met hun quasi-monopolieposities is zo groot dat hun beleid meteen de gehele sportsector aanbelangt. De overheid zou er dus goed aan doen een wetgevend oogje in het zeil te houden. Hierdoor gaat het beleid van de grote sportbonden en het algemeen sportbeleid van de overheid mekaar vaak doorkruisen. Meer en meer stellen we vast dat burgerlijke rechtbanken worden ingeschakeld in zaken waar de sportsector graag zelf het hef in handen zou houden. Deze evolutie is enerzijds te wijten aan de wereldvreemde ingesteldheid van de sportsector, die te lang gemeend heeft een onaantastbaar eiland te zijn in de samenleving en zich te kunnen onttrekken aan de rechtspraak van hogere orde, en anderzijds aan de gebrekkige rechtsstructuren binnen die sportsector, waar vaak op een zeer onverantwoorde manier recht wordt gesproken. De enige manier om deze, voor de sport soms storende, inmenging te vermijden, is orde op rechtzaken te stellen binnen de sportsector zelf. De rechtspraak in de sport moet ondergeschikt blijven aan de rechtspraak van hogere orde in de samenleving waar die sport deel vanuit maakt.

We behandelen hierna kort de gerezen problemen in verband met de overgangsregeling van spelers, de jeugdopleiding, de vrije nieuwsgaring en het evenwicht in de sportcompetities.

De overgangsregeling van spelers

Na het Bosman-arrest, dat enkel betrekking had op internationale transfers van Europese spelers binnen Europa is in de meeste Europese landen ook op nationaal niveau het bestaande transferstelsel afgeschaft. Dit jaar is ook het doek gevallen over de zgn. Balog-case (zie Blanpain, 1998), waardoor ook niet EU-spelers dezelfde rechten worden toegekend. De FIFA heeft blijkbaar haar lesje geleerd en heeft ditmaal de uitspraak van de rechtbank niet afgewacht. Ook in de rest van de wereld, met name in Brazilië onder invloed van oud-voetbalster Pele, wordt ernstig werk gemaakt van de afschaffing van het transfersstelsel in heel Zuid-Amerika.

Intussen blijkt het einde van de zg. '3+2'-regel, zoals bepaald in het Bosman-arrest, de Belgische en de Europese voetbalbonden meer problemen te bezorgen dan het opheffen van de transfermarkt. Volgens de '3+2'-regel mocht een club niet meer dan drie buitenlanders en twee 'quasi-buitenlanders' opstellen op het veld. Die protectionistische maatregel, die wel het voetbal in de kleine landen beschermde tegen het grote geld van de rijke buitenlandse clubs, paste echter niet langer in de filosofie van een verenigd Europa. Als er zich sedert het Bosman-arrest één duidelijk proces heeft afgetekend dan is het wel de exodus van Belgische topspelers naar het buitenland en de invasie van goedkope spelers van Oost-Europa en Afrika. De sportbonden roepen steeds luider de

hulp in van politici om hierop terug te komen op basis van loze argumenten als 'sport is cultuur' of 'het verlies van de nationale identiteit'. Merkwaardig is wel dat deze argumenten niet werden gehoord vóór het Bosman-arrest toen de clubs veel geld konden verdienen met hun internationale transfers van Belgische topspelers. Er zijn nu eenmaal geen rozen zonder doornen: als de voetbalwereld met grof geld wil spelen, moeten ook de harde wetten van het internationaal zakenwezen erbij worden genomen. Spelers gaan waar hun productiviteit (lees: hun salaris) het hoogst is en daar wordt volgens de economische wetten heel Europa beter van. Als België deze topspelers niet langer kan betalen omdat voetbal bij ons te weinig geld in het laadje brengt, dan moet de tering naar de nering worden gezet en de harde realiteit onder ogen worden gezien dat geen enkele economische sector boven zijn stand kan blijven leven.

Ondertussen is in Vlaanderen, voortbouwend op het Bosman-arrest, ook het nieuwe decreet op de niet-professionele sportbeoefenaar van september 1996 in voege getreden. Dit bepaalt dat elke niet-professionele sportbeoefenaar vrij is om elk jaar van club te veranderen zonder enige transfervergoeding. Als niet-professionele sportbeoefenaar wordt voortaan beschouwd elke speler die minder verdient dan het wettelijke minimumloon, ongeveer 520.000 frank (omgerekend ongeveer 28.000 gulden) per jaar. Het decreet verbiedt het betalen van enige vergoeding bij een regelmatige beëindiging van een overeenkomst tussen een niet-professionele sportbeoefenaar en zijn sportvereniging, en verbindt duidelijke strafmaatregelen aan de niet-naleving van alle bepalingen. Met dit nieuwe decreet zijn er ondertussen wel problemen gerezen in verband de politieke complexiteit van België met zijn twee gemeenschappen. Aangezien het gaat om een Vlaams decreet en Wallonië niet dezelfde overgangsregeling voor amateurspelers kent, doen er zich soms moeilijk op te lossen problemen voor bij de overgang van Waalse jeugdspelers naar Vlaanderen, zeker als de Vlaamse Gemeenschap een veel te strakke interpretatie geeft aan haar verbod op transfervergoedingen. Vlaanderen drijft het zo ver dat het een Vlaamse club niet toestaat een transfervergoeding te betalen aan een Waalse club die er overeenkomstig de Waalse reglementering om vraagt. De toepassing van het decreet zou o.i. alleen mogen inhouden dat het eisen van transfervergoedingen door een Vlaamse club verboden is. Dan kunnen ook Waalse spelers ongehinderd voor een Vlaamse club spelen, zoals Vlaamse spelers ongehinderd kunnen kiezen voor een Waalse club. De oplossing van deze overgangsproblemen zijn nog in volle evolutie. Zo heeft het Arbitragehof onlangs bepaald dat ook niet-professionele spelers met een contract van bepaalde duur dit contract moeten respecteren en niet elk jaar vrij naar een andere club kunnen. Ook Wallonië heeft zijn overgangsregeling voor amateurspelers aangepast.

In het kielzog van de Bosman-case stak ook een nieuwe interpretatie van de oude wet van februari 1978 de kop op. Die wet regelde de arbeidsovereenkomsten van betaalde sportbeoefenaars. Zoals men kon verwachten reageerden veel clubs op het Bosman-arrest met het verlengen van de duur van de spelerscontracten, zodat ze tijdens de looptijd van het contract toch nog transfervergoedingen konden vragen. Nu luidde de nieuwe interpretatie van de wet van 1978 dat een professionele sportbeoefenaar onder contract, te allen tijde zijn contract kan verbreken tegen betaling van een schadevergoeding gelijk aan zes maanden loon, zondermeer een koopje dus. Na drukke onderhandelingen kwam er het nieuw Koninklijk Besluit van 22 januari 1997, dat de bedragen van de schadevergoeding naar boven aanpaste, afhankelijk van de resterende looptijd van het contract. De weerstand vanwege de bonden en de clubs tegen deze interpretatie blijft niettemin groot. De vorming van een coherent team in een sportclub vereist immers een lange-termijn-perspectief. Net zoals het einde van een contract door de club moet worden gerespecteerd en de speler

ongehinderd een nieuwe club moet kunnen kiezen, geldt o.i. ook dat een speler zijn contract moet naleven. Contracten zouden enkel mogen worden verbroken als er ernstige redenen voor zijn, of als beide partijen er wederzijds mee instemmen.

Het probleem van jeugdopleiding

Ook het probleem van de jeugdopleiding houdt verband met de regulering van de spelersmarkt. Met de transfermarkt verdwijnt inderdaad één van de incentieven om de jeugdopleiding te verzorgen. De financiële vergoeding voor jeugdtransfers is echter niet het enige motief van een club om de jeugd goed op te leiden. Dit standpunt wordt zelfs als een belediging ervaren door de mensen die het meest intensief en vaak op vrijwillige basis met jeugdopleiding bezig zijn. In andere sportfederaties waar transfersommen onbestaande zijn, blijkt vaak een betere jeugdopleiding te worden geboden dan in het voetbal. Een goede jeugdopleiding werpt immers ook zonder transfermarkt zijn vruchten af. Ouders zullen hun kinderen toevertrouwen aan een club met een goede jeugdopleiding en een goede jeugdwerking biedt tevens een bredere selectiebasis voor de eigen ploegen. Overigens, het transfersysteem in stand houden in functie van de jeugdopleiding is in feite de kar voor het paard spannen. Het is het bestaan van het transfersysteem dat de kleinere club in de rol van kweekschool en leverancier van talent voor de grote clubs heeft gedrongen. Hierdoor is men blijkbaar uit het oog verloren dat een transfersysteem en een vergoedingssysteem voor jeugdopleiding twee totaal verschillende dingen zijn, systemen die in wezen weinig of niets met mekaar te maken hebben.

Niettemin delen we de bezorgdheid om de jeugdopleiding gezien het grote aantal jongeren dat in de vele Belgische voetbalclubs jaar in jaar uit wordt opgeleid en begeleid. Indien het de Belgische Voetbalbond, bij monde van haar voorzitter, menens is inzake de sociale functie die het voetbal via de jeugdopleiding vervult, dan mag deze jeugdopleiding niet enkel gebaseerd zijn op de centen die via de transfermarkt worden binnengehaald met de kweek van een smalle top van sterspelers. De hoeksteen van een sociaal verantwoorde jeugdopleiding moet de vorming zijn van een brede basis van jeugdspelers die op een gezonde en opvoedende wijze aan sport doen zonder dat dit noodzakelijkerwijs tot de ontwikkeling van toptalent leidt. De centen voor deze jeugdopleiding moeten o.m. komen van de ouders van de jeugdspelers. Hierbij dient echter gewaakt over het democratisch houden van de lidgelden. Verder mag ook worden gerekend op een financiële tussenkomst van de overheid aangezien jeugdopleiding een investering is in menselijk kapitaal, in gezondheid en in de fysieke paraatheid van de jeugd. Als professioneel voetballen ondertussen ook een beroep is geworden, dan lijkt ons ook het gedeeltelijk subsidiëren van de clubs als voetbalscholen net zo verantwoord als het subsidiëren van het reguliere onderwijs. Verder moet o.i. worden gezocht naar alternatieve vergoedingssystemen voor jeugdopleiding. Deze alternatieven bestaan, ook binnen de lijnen van het Bosman-arrest, maar men moet de wil en de moed hebben om ze door te voeren. De Basketbalbond heeft hier met zijn jeugdopleidingsfonds in het kader van een collectief licentiesysteem reeds het goede voorbeeld gegeven. De zgn. J- en S-transfers en de licentiesystemen, waarmee de Voetbalbond na het Bosman-arrest uitpakte, zijn echter strijdig met het Bosman-arrest. In geen geval immers mag de vergoeding gekoppeld worden aan de overgang van een speler, noch aan de opstelling van die speler. De overheid zou er dus goed aan doen in haar subsidiebeleid haar toelagen te koppelen aan de inspanningen die de federaties zich getroosten voor de uitbouw van hun jeugdopleiding en het uitwerken van een eigen vergoedingssysteem ten voordele van clubs met een goede jeugdwerking.



Het probleem van de vrije nieuwsgaring

Op grond van het principe van de vrije nieuwsgaring werd in Vlaanderen onlangs gesleuteld aan een nieuw decreet dat aan alle tv-zenders het recht verleent een aantal minuten beeldmateriaal van sportwedstrijden uit te zenden. Het verlenen van de exclusieve uitzendrechten van de Belgische competitiewedstrijden aan één tv-zender werd door de Vlaamse wetgever enigszins aan banden gelegd. Het decreet kwam er begin 1998, erg tegen de zin van de Voetbalbond, die haar riante vergoedingen voor de uitzendrechten al zag wegsmelten. Niettemin blijven er m.i. een aantal belangrijke vragen onbeantwoord.

Het is om te beginnen volstrekt onduidelijk wat 'vrije nieuwsgaring' juist betekent. Op grond van de persvrijheid in België mag elke zender de voetbaluitslagen meedelen door de radio of de televisie. Niemand heeft dat recht ooit betwist, ook niet de Voetbalbond. Betekent vrije nieuwsgaring in onze moderne beeldcultuur ook dat tv-beelden vrij mogen worden getoond? Gaat het hier niet eerder om amusement dan om informatie? Mogen deze beelden onbeperkt worden opgenomen, op een privé-terrein waar men alleen maar tegen betaling binnen mag, terwijl ze vervolgens door pakweg een miljoen televisiekijkers vrij kunnen worden gezien?

Een andere vraag is in andere landen al langer aan de orde: is de club of de bond eigenaar van de uitzendrechten van een voetbalwedstrijd in het stadion van de club? In Spanje voert de individuele club de onderhandelingen met tv-zenders over de uitzendrechten van de wedstrijden op eigen terrein. In Nederland en Duitsland zijn er recent duidelijke uitspraken geweest van rechtbanken die oordeelden dat niet de sportfederatie, maar de club eigenaar is van de uitzendrechten.

Vanuit strikt economisch oogpunt kan de monopoliepositie die de bond inneemt op de markt van de voetbalbeelden, inderdaad nadelig uitvallen voor het voetbalpubliek: het krijgt te weinig beelden te zien, tegen een te hoge prijs. Meer concurrentie tussen de aanbieders van voetbalbeelden, met name de clubs, zou de prijs, doorgerekend in de 'pay per view' of in het kijk- en luistergeld, kunnen drukken. Nu kan de monopoliehouder die prijs opdrijven in functie van zijn eigenbelang.

De vraag kan worden gesteld of de Belgische Voetbalbond, als niet-commerciële organisatie, wel ten volle van zijn machtspositie als monopoliehouder gebruik maakt om de uitzendrechten omhoog te duwen. Zo niet zouden de uitzendrechten, die de clubs voor hun wedstrijden bedingen door de diverse zenders tegen mekaar uit te spelen, wel eens hoger kunnen liggen. Volgens sommigen is België ten opzichte van de ons omringende landen nog aan een inhaalbeweging bezig, wat de prijs van voetbalbeelden betreft.

Een andere moeilijkheid is dat de grote en rijke clubs voordeel zullen doen bij het individueel onderhandelen over de uitzendrechten van hun wedstrijden. Zenders zijn vooral bereid veel geld op tafel te leggen voor wedstrijden van succesrijke clubs, die hun kijkcijfers kunnen opdrijven. De kleine clubs zullen met de kruimels tevreden moeten zijn. Daarom is de verdeelsleutel die de bond hanteert bij de verdeling van de gemonopoliseerde uitzendrechten, voor de kleine clubs interessanter. Een vrije markt van voetbalbeelden zal het bestaande onevenwicht in de competitie tussen grote en kleine clubs nog doen toenemen, zodat de publieke belangstelling mogelijk terugloopt. Sport moet immers spannend blijven. Als de clubs in een vrije markt de tv-rechten rechtstreeks binnenhalen, heeft de bond, in het algemeen belang van de voetbalsport, duidelijk een herverdelende opdracht. Uitzendrechten komen o.i. niet uitsluitend toe aan de clubs. Een individuele wedstrijd krijgt veel meer aantrekkingskracht en waarde als deel van een goed georganiseerde competitie, door toedoen van de bond. Daarom kan de bond aanspraak maken op een aanzienlijk deel van de uitzendrechten die de clubs op een vrije markt binnenrijven.

Op zoek naar een evenwichtigere competitie

Uit de analyse van de sector van de professionele ploegsporten komt duidelijk naar voor dat 'revenue sharing' over goede kaarten blijkt te beschikken om de voordelen van het afgeschafte transferstelsel te behouden zonder opgescheept te zitten met al de nadelen en de juridische problemen. Het verzet tegen deze herverdeling van ontvangsten komt uiteraard van de grote clubs. Zij lijken op het eerste gezicht inderdaad de verliezers in het spel te zijn. In België is hun verzet enigszins begrijpelijk tegen de achtergrond van de oprukkende Europese eenmaking waardoor ook voor het voetbal de Europese markt steeds belangrijker wordt. Ploegen als Anderlecht en Club Brugge zijn op twee terreinen actief, in de nationale competitie, waar zij de grote jongens zijn, en in de Europese competities, waar zij tot de kleintjes behoren tegenover de rijke buitenlandse clubs als Milaan of Barcelona. Een herverdeling van ontvangsten in België betekent voor hen een nivelering naar beneden zodat ze in Europees verband niet meer meetellen.

Voor een meer evenwichtige Belgische competitie zou een herverdeling echter een goede zaak zijn, zeker indien de scheeftekening van de competitie in België al zover zou gevorderd zijn dat vele toeschouwers afhaken en de publieke belangstelling terugloopt wegens een gebrek aan spanning. Dit is trouwens de verklaring die de invloedrijke NBA-commissioner David Stern geeft voor de lege stadions in het Belgisch voetbal. Indien meer toeschouwers naar het voetbal komen kijken omdat meer ploegen tot op het einde van het seizoen in de running blijven voor de titel van landskampioen, dan zou een herverdeling van ontvangsten niet minder maar meer ontvangsten kunnen opleveren voor de Belgische topclubs. De minderontvangsten van de herverdeling zouden wel eens kunnen worden gecompenseerd door de meerontvangsten via een grotere publieke belangstelling.

Een ander voordeel is dat in deze omstandigheden de topploegen ook waardige tegenstanders ontmoeten in de Belgische competitie, hetgeen als training voor de Europese wedstrijden tegen de grote teams niet onbelangrijk blijkt te zijn. Men krijgt soms weleens de indruk dat Anderlecht met zijn dure spelers gewoon indommelt in de slappe Belgische competitie. Het getuigt hoedanook van een gebrek aan consequentie dat de grote clubs als Anderlecht en Club Brugge geen graten zien in de herverdeling, die in de European Champions League in hun voordeel is ingebouwd, maar wild steigeren als op nationaal niveau van een herverdeling wordt gewaagd. Nochtans halen in België precies de grote clubs veel voordeel uit het verdwijnen van de transferbetalingen aangezien het transfersysteem onrechtstreeks fungeerde als een verdelingsmechanisme ten voordele van de kleine clubs.

De oorzaak van vele problemen en tegenstrijdigheden is o.i. terug te voeren tot de tweeslachtige situatie waarin het voetbal in Europa is terechtgekomen. Het voetbal bevindt zich in de overgangsfase waarin ook de politiek van Europese eenmaking zich bevindt. De ruime Europese markt ligt thans wijd open voor goederen en diensten, kapitaal en arbeid, ook voor de professionele sport. In de schoot van de UEFA moeten zo vlug mogelijk een aantal belangrijke knopen worden doorgehakt. De tijd is wellicht rijp om te starten met een volwaardige 'European Major Soccer League'. Hierbij zouden enkel de professionele topclubs van de verschillende Europese landen, geselecteerd op basis van een aantal criteria, tegen mekaar in het strijdperk treden in een volwaardige Europese competitie. Zij verdwijnen dan ook best, althans met hun eerste ploeg, uit de nationale competities, die dan de minor leagues worden. De polarisering die de sport in de V.S. kenmerkt, gekoppeld aan een sterke mediatisering, zal ook in Europa werkelijkheid worden. Voor het Belgische minor league voetbal zal er weinig ruimte voor echte professionalisering overblijven. Dit doet niets af aan het feit dat zowel in de major als in de minor leagues herverdelingsystemen

moeten worden ingebouwd om de spanning in de competitie te garanderen. De Europese topclubs zullen ook meer en meer evolueren naar zuiver commercieel ingestelde ondernemingen met duidelijke winstogmerken vanwege de investeerders. Op dat ogenblik zullen ook 'salary caps' opduiken als één van de maatregelen om de kruissubsidiëring tussen kleine en grote clubs te organiseren.



Elk overzicht van de economie van de sport ontsnapt niet aan een zeker onevenwicht. Economen hebben vanuit de aard van hun vakgebied meer aandacht voor de betaalde dan voor de niet-betaalde sport. Maar ook binnen de betaalde sport is het onevenwicht groot. Met name de betaalde ploegsporten nemen meer dan 3/4 van alle economische onderzoeken en vakliteratuur voor hun rekening. In de schaarse economische literatuur over de recreatiesport is de belangstelling in hoge mate toegespitst op het overheidsbeleid. Indien de zin en het nut van economische impactstudies van de sport eerder twijfelachtig is dan blijft o.i. het onderzoek naar de efficiëntie van het publiek beleid ook in de toekomst zeer relevant. Hierbij verdient vooral de taakverdeling tussen het privaat en publiek initiatief in een sector die zijn kinderschoenen is ontgroeid alle aandacht.

In de betaalde ploegsporten evolueren de zaken gedurende de laatste jaren bijzonder snel. De professionalisering, de mediatisering en de commercialisering van voetbal, basket en volleybal zijn binnen een verruimde Europese markt niet te stuiten. De sportwereld zal zich aan deze nieuwe sociaal-economische en juridische omgeving moeten aanpassen. Een beter begrip van de economische processen en wetmatigheden binnen de typisch Europese historische en culturele context vraagt ook om meer wetenschappelijke input. Het gebrek aan economisch onderzoek in deze groeiende sector is opvallend. Europa kan ook heel wat opsteken van het onderzoek en de ervaringen van de geprofessionaliseerde teamsporten in de Verenigde Staten. Amerikaanse toestanden zijn in Europa niet meer veraf.

REFERENTIES AANGEVULD MET GESELECTEERDE BIBLIOGRAFIE

- **Amis**, McDaniel, Slack, (1999) Shifting the Paradigm in sponsorship Research, paper at the NASSM-conf. in Vancouver, Canada
- **Anders G.**, Strähl E., Moor A., (1988), *Sport und Wirtschaft*, STSM 33
- **Andreff W.**, ed. (1989), *Economie Politique du Sport*, Dalloz
- **Andreff W.**, Bourg J.-F., Halba B., Nys J.-F., (1995) *Les enjeux économiques de sport en Europe: financement et impact économique*, Dalloz, Paris
- **Atkinson S.**, Stanley L., Tschirhart J., (1988), Revenue sharing as an incentive in an agency problem: an example from the National Football League, *RAND Journal of Economics*, vol. 19, nr.1
- **Becker G.**, (1965), A Theory of the Allocation of Time, *Economic Journal*, nr.75,3
- **Blanpain R.**, (1992), *De Gladiatoren van de Sport*, die keure
- **Blanpain R.**, Inston R., (1996), *The Bosman Case, the end of the transfer ssystem?* Peeters, Leuven
- **Blanpain R.**, (1998), *De Belgische Voetbalbond, het Vlaamse Decreet Martens en het Arbitragehof*, Peeters, Leuven
- **Cairns J.**, Jennett N. and Sloane P. (1986), The Economics of Professional Team Sports: A Survey of Theory and Evidence, *Journal of Economic Studies*, nr.13,1
- **Cassing J.**, Douglas R., (1980), Implications of the Auction Mechanism in Baseball's Free Agent Draft, *Southern Economic Journal*, nr. 47/1
- **Claeys U. e.a.**, (1983), *Sporthallen in Vlaanderen: situatie en behoeften*, SOI, Leuven
- **Coase R.**, (1960), The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, nr.3
- **Cooke A.**, (1994), *The Economics of Leisure and Sport* Routledge, London
- **Couder J.**, Késenne S., (1990), The Economic Impact of Sports, *Sport Science Review*, nr.13
- **Dabscheck B.**, (1975), Sporting equality: labour market versus product market control, *Journal of Industrial Relations*, nr.17/2
- **De Grauwe P.**, (1986), *De Zichtbare Hand, het conflict tussen economie en politiek*, Lannoo
- **Demmert H.**, (1973), *The Economics of Professional Team Sports*, Lexington Books, D.C. Heath and Co., Lexington
- **Dimaggio, P.**, (1983) Can Culture Survive the Marketplace? *Journal of Arts Management and Law*, nr.13
- **Dworkin J.B.** (1981), *Owners versus Players, Baseball and Collective Bargaining*, Auburn Books
- **El-Hodiri Mohamed and Quirk James**, (1971), An Economic Model of a Professional Sports League, *Journal of Political Economy*, 79
- **Ferguson D., Stewart K., Jones J., Le Dressay A.**, (1991), The pricing of sport events: do teams maximise profits? *The Journal of Industrial Economics*, nr.3
- **Fort R., Quirk J.**, (1995), Cross-subsidization, Incentives and Outcomes in Professional Team Sports Leagues, *Journal of Economic Literature*, XXXIII
- **Gratton C.**, (1980), Public Subsidies to Sport and Recreation, *National Westminster Quarterly Review*, may
- **Gratton C. and Taylor P.**, (1985), *Sport and Economics, An Economic Analysis*, E. and F.N. Spon, London
- **Gratton C. and Taylor Peter** (1991), *Government and the Economics of Sport*, Longman, Essex
- **Hendricks W.**, (ed.), (1997), *Advances in the Economics of Sport*, vol.2, JAI-Press Inc.
- **Hoehn T., Szymanski S.**, (1999), The Americanization of European football, *Economic Policy*, 28
- **Janssens P., Késenne S.**, (1987), Belgian Soccer Attendances, *Tijdschrift voor Economie en Management*, nr.3
- **Jennings K.M.**, (1990), Balls ans Strikes, *The Money Game in Professional Baseball*, Preager, New York
- **Jennett N.**, (1984), Attendances, Uncertainty of Outcome and Policy in the Scottish Football League, *Scottish Journal of Political Economy*, nr. 31/2
- **Jones H.**, (1989), *The economic impact and importance of sport, a European study*, Council of Europe, Strasbourg

- **Jones J.**, (1969), The Economics of the National Hockey League, *Canadian Journal of Economics*, nr.2
- **Jones J.**, (1984), Winners, Losers and Hosers: Demand and Survival in the National Hockey League, *Atlantic Economic Journal*, nr.12
- **Jones J.**, Ferguson D., (1988), Location and Survival in the National Hockey League, *The Journal of Industrial Economics*, nr.4
- **Jeanrenaud C.**, (ed), (1999), *The Economic Impact of Sport Events*, Editions CIES, Neuchâtel
- **Jeanrenaud C.**, **Kesenne S.**, (eds), (1999), *Competition Policy in Professional Sports*, Standaard Editions Ltd, Antwerp
- **Kesenne S.**, (1983), Substitution in Consumption, an application to the allocation of time, *European Economic Review*, nr.23
- **Kesenne S.**, (1984-85), Het subsidiëren van Sportinfrastructuur, *Sport*,(BLOSO) 28 (3): 50-53.
- **Kesenne S.**, **Butzen P.**, (1987), Subsidizing sportfacilities, the shadow-price elasticities of sports, *Applied Economics*, nr.19
- **Kesenne S.**, (1988), Productie, werkgelegenheid en belastingen via de sportactiviteit in Vlaanderen, *Sport BLOSO* 1: 1-5.
- **Kesenne S.**, (1990), Is Sport ook gezond voor de Economie? *Sport*, *BLOSO*
- **Kesenne S.**, (1992), Sportfaciliteiten, Tarifiering en Promotie, *Vlaams Tijdschrift voor Sportbeheer*, nr.111
- **Kesenne S.**, (1996), League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs, *European Journal for Sport Management*, Vol.2, nr.2
- **Kesenne S.**, (1997), Het Einde van de Transfermarkt, *Trends Review* 1
- **Kesenne S.**, (1998), Opbrengstendeling en marktregulering in professionele ploegsporten, *Economisch en Sociaal Tijdschrift*, 52° jg., nr.1
- **Kesenne S.**, **Taks M;** **Laporte W;** **De Knop P;** **Dejaegher E;** **Audenaert E.**, (1998), *De economische betekenis van de sport in Vlaanderen*, IOS-rapport, BLOSO, Brussel
- **Kesenne S.**, (1998), *The Economic Impact of Sport Events*, *European Journal for Sport Management*, vol.5, nr.2
- **Kesenne S.**, (1999), Miscalculations and Misinterpretations of Economic Impact Analysis, in: Jeanrenaud C.,(ed), (1999), *The Economic Impact of Sport Events*, Editions CIES, Neuchâtel
- **Kesenne S.** (1999), Player Market Regulation and Competitive Balance in a Win Maximizing Scenario, in: Jeanrenaud & Kesenne, (eds), (1999), *Competition Policy in Professional Sports*, Standaard Editions Ltd, Antwerp
- **Klatell D.A.**, **Marcus N.**, (1988), *Sports for Sale, television, money and the fans*, Oxford U.P.
- **Marburger D.R.**, (1997), Gate Revenue Sharing and and Luxury Taxes in Professional Sports, *Contemporary Economic Policy*, vol.XV, April
- **Markham J.**, **Teplitz P.**, (1981), *Baseball Economics and Public Policy*, Lexington Books, D.C. Heath and Co., Lexington, Mass.
- **Medoff M.**, (1976), On Monopsonistic Exploitation in Professional Basketball, *Quarterly Review of Economics and Business*, nr.16/2
- **Neale W.C.** (1964), The Peculiar Economics of Professional Sports, *Quarterly Jn. of Economics*, 78, 1
- **Noll R.G.**, (ed.) (1974), *Government and the Sport Business*, Brookings Institution, Washington DC
- **Noll R.**, **Zimbalist A.** (1997), *Sports, Jobs and Taxes*, Brookings, Washington
- **Quirk J.**, **El-Hodiri M.**, (1974), The Economic Theory of a Professional League, in: Noll R. (ed.) *Government and the Sport Business*, Brookings Institution, Washington DC.
- **Quirk J.**, **Fort R.**, (1992), *Pay Dirt, The Business of Professional Team Sports*, Princeton U.P.
- **Quirk J.**, **Fort R.**, (1999), *Hard Ball, The Abuse of Power in Pro Team Sports*, Princeton U.P.

- **Raimondo H.**, (1983), Free Agents Impact on the Labor Market for Basketball Players, *Journal of Labour Research*, nr. 4/1
- **Rascher D.**, (1997), A Model of a Professional Sport League, in: Hendricks W., (ed.), (1997), *Advances in the Economics of Sport*, vol.2, JAI-Press Inc.
- **Rottenberg Simon** (1956), The Baseball Players' Labor Market, *Journal of Political Economy*, 64
- **Schofield J.**, (1983), Performance and Attendance at Professional Team Sports, *Journal of Sport Behaviour*, nr.6/4
- **Scitovsky T.**, (1976), *The Joyless Economy*, Oxford U.P.
- **Scott F.**, Long J., Somppi K., (1985), Salary vs. Marginal Revenue Product Under Monopsony and Competition: The Case of Professional Basketball, *Atlantic Economic Journal*
- **Scottish Sports Council**, (1979), *A Question of Balance*, Scottish Sports Council, Edinburgh
- **Scully G.**, (1974), Pay and Performance in Major League Baseball, *American Economic Review*, 64
- **Scully G.**, (1989), *The Business of Major League Baseball*, Univ. of Chicago Press
- **Scully G.**, (ed.), (1992), *Advances in the Economics of Sport*, vol.1, JAI-Press Inc.
- **Scully G.**, (1995) *The Market Structure of Sports*, Univ. of Chicago Press,
- **SEO**, (Van Puffelen F., Reijnen J., Velthuisen J.), (1988), *De Macro-economische Betekenis van Sport*, Univ. Amsterdam
- **SEO**, (Van Puffelen F., Reijnen J., Velthuisen J.), (1989), *Sport en gezondheid, economisch bezien*, Univ. Amsterdam
- **Shephard R.**, (1990), Sport, Physical Fitness and the Cost of Public Health, *Sport Science Review*, nr.13
- **Sloane P.**, (1971), The economics of professional football: the football club as a utility maximiser, *Scottish Journal of Political Economy*, nr.7/2
- **Sloane P.** (1980), *Sport in the Market?*, Hobart Paper no. 85, IEA, London
- **Sommers P.**, (ed), (1992), *Diamonds are Forever, the business of baseball*, Brookings, Washington DC
- **Sommers P., Quinton N.**, (1982), Pay and Performance in Major League Baseball: The Case of the First Family of Free Agents, *Journal of Human Resources*, nr. 17/3
- **Staudohar P.D.**, (1986), *The Sports Industry and Collective Bargaining*, Univ. of Illinois Press, Chicago
- **Staudohar P.D.**, Mangan J.A., (eds), (1991), *The Business of Professional Sports*, Univ. of Illinois Press, Chicago
- **Staudohar P.D.**, (1999), Salary Caps in Professional Team Sports, in: Jeanrenaud C., Kesenne S., (eds), (1999), *Competition Policy in Professional Sports*, Standaard Editions Ltd, Antwerp
- **Taks M.**, (1994), *Sociale Gelaagdheid in de Sport, een kwestie van geld of habitus?* Doctoraal Proefschrift, FLOK-KULeuven
- **Taks M.**, (1999) Understanding Consumer Behavior through Sports Expenditure, an empirical survey of Flemish families, paper at the 7th EASM Congress, Thessaloniki, Greece
- **Taks M.**, Kesenne S., (1999), De Economische Betekenis van de Sport in Vlaanderen, *Sport*, (BLOSO), 41 jg., juni
- **Wiseman N.**, (1977), The Economics of Football, *Lloyds Bank Review*, nr.29,43
- **Zimbalist A.**, (1992), *Baseball and Billions*, Basic Books

Koning Boudewijnstichting

De Koning Boudewijnstichting is een onafhankelijke instelling van openbaar nut. Als geschenk bij de 25^{ste} verjaardag van Zijn troonsbestijging in 1976, verkoos Koning Boudewijn de oprichting van een Stichting die ten dienste zou staan van de bevolking. Artikel 3 van de statuten omschrijft haar opdracht als volgt: ‘... het nemen van initiatieven ter verbetering van de levensomstandigheden van de bevolking, met inachtneming van factoren van economische, maatschappelijke, wetenschappelijke en culturele aard.’ Met andere woorden: de Koning Boudewijnstichting wil maatschappelijke problemen en uitdagingen aanpakken door solidariteit en vrijgevigheid te stimuleren, en door op te treden als katalysator van duurzame veranderingen.

Om de generositeit te promoten, biedt de Stichting particulieren, verenigingen en bedrijven de mogelijkheid om fondsen op te richten die vernieuwende projecten en acties ondersteunen. Met de formule van ‘Transnational Giving Europe’ en de King Baudouin Foundation U.S., Inc. moedigt de Koning Boudewijnstichting de vrijgevigheid aan over de landsgrenzen heen. Naast de giften van talloze schenkers (op PCR 000-0000004-04) die een constante aanmoediging betekenen, is ook de dotatie van de Nationale Loterij essentieel voor de impact van de Stichting.

Drie thema’s staan centraal in haar projecten en campagnes: het bevorderen van welvaart en welzijn, het meewerken aan de dynamiek van het maatschappelijk samenleven, en het stimuleren van de persoonlijke ontplooiing en ontwikkeling. Concreet betekent dit dat de Stichting initiatieven ontwikkelt rond armoede en sociale uitsluiting, arbeid en tewerkstelling, duurzame ontwikkeling in socio-economische sectoren, justitie en lokaal bestuur, de ontwikkeling van de burgersamenleving, media, vorming, en cultuur en sport.

De Koning Boudewijnstichting vervult een forumfunctie door deskundigen en burgers rond de tafel te brengen. Verder stimuleert ze het denken op langere termijn en sensibiliseert de bevolking rond thema’s die haar na aan het hart liggen.

Met de steun van de



Nationale Loterij