KRYSTIAN ZAWADZKI

EKONOMICZNE EFEKTY ORGANIZACJI WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH

POLITECHNIKA GDAŃSKA

monografie
164

PRZEWODNICZĄCY KOMITETU REDAKCYJNEGO
WYDAWNICTWA POLITECHNIKI GDAŃSKIEJ
Janusz T. Cieśliński

REDAKTOR PUBLIKACJI NAUKOWYCH
Michał Szydłowski

REDAKTOR SERII
Błażej Prusak

RECENZENCI
Zygmunt Waśkowski
Jolanta Żyśko

REDAKCJA JĘZYKOWA
Agnieszka Frankiewicz

PROJEKT OKŁADKI
Jolanta Cieślawska

Wydano za zgodą
Rektora Politechniki Gdańskiej

Oferta wydawnicza Politechniki Gdańskiej jest dostępna pod adresem
www.pg.edu.pl/wydawnictwo/katalog
zamówienia prosimy kierować na adres wydaw@pg.edu.pl

Utwór nie może być powielany i rozpowszechniany, w jakiejkolwiek formie
i w jakikolwiek sposób, bez pisemnej zgody wydawcy

© Copyright by Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2017

ISBN 978-83-7348-708-6

WYDAWNICTWO POLITECHNIKI GDAŃSKIEJ

Wydanie I. Ark. wyd. 20,6, ark. druku 17,75, 164/965

Druk i oprawa: Volumina.pl Daniel Krzanowski
ul. Księcia Witolda 7-9, 71-063 Szczecin, tel. 91 812 09 08

SPIS TREŚCI

WYKAZ SKRÓTÓW 5
Podziękowania 7

1. WSTĘP 9

2. IMPREZY SPORTOWE JAKO WYDARZENIA WIELKOFORMATOWE 18
   2.1. Znaczenie wydarzeń i ich klasyfikacja 18
   2.2. Atrybuty wydarzeń wielkoformatowych 22
   2.3. Pojęcie wydarzeń wielkoformatowych na gruncie polskim 28
   2.4. Propozycja definicji wydarzenia wielkoformatowego 31
   2.5. Największe imprezy sportowe w świetle definicji wydarzeń wielkoformatowych 34
      2.5.1. Geneza 34
      2.5.2. Wzrost ilościowy 36
      2.5.3. Wyjątkowość 40
      2.5.4. Atrakcyjność 42
      2.5.5. Koszty organizacji i źródła ich finansowania 45
   2.6. Fazy wydarzeń sportowych i ich znaczenie w kontekście oddziaływania na organizatora 49
   2.7. Podsumowanie 56

3. ODDZIAŁYWANIE WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH NA SYTUACJĘ SPOŁECZNO-GOSPODARCZĄ ORGANIZATORA JAKO PRZEDMIOT BADAŃ EKONOMICZNYCH 59
   3.1. Znaczenie dziedzictwa wielkoformatowych wydarzeń sportowych 59
   3.2. Teoretyczne podstawy ekonomicznego oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych 69
      3.2.1. Efekt pierwotny 70
      3.2.2. Efekt wtórny 73
      3.2.3. Efekty trudno mierzalne 80
   3.3. Najważniejsze obszary ekonomicznego oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych 84
      3.3.1. Infrastruktura 84
      3.3.2. Obiekty sportowe 92
      3.3.3. Przepływ turystyczny 97
      3.3.4. Rynek pracy 101
   3.4. Podsumowanie 104

4. TRADYCYJNE METODY OCENY WPŁYWU WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH NA GOSPODARKĘ ORGANIZATORA 107
   4.1. Analiza *input–output* 108
   4.2. Modele równowagi ogólnej 110
   4.3. Analiza korzyści i kosztów 112
   4.4. Modelowanie ekonometryczne 113
   4.5. Podsumowanie 119

5. WYKORZYSTANIE METODY WYCENY WARUNKOWEJ DO OSZACOWANIA TRUDNO MIERZALNYCH EFEKTÓW WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH 123
   5.1. Przegląd metod stosowanych do wyceny dóbr trudno mierzalnych 123
   5.2. Metoda wyceny warunkowej w świetle teorii użyteczności 127

5.3. Wycena warunkowa trudno mierzalnych efektów wielkoformatowych wydarzeń sportowych traktowanych jako dobra publiczne 132
5.4. Wskazówki i zalecenia dotyczące przeprowadzania badań metodą wyceny warunkowej 135
5.5. Dotychczasowe zastosowania metody wyceny warunkowej w obszarze sportu 150
5.6. Podsumowanie 154

6. ANALIZA ZALEŻNOŚCI POMIĘDZY ORGANIZACJĄ WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH A EFEKTAMI W PAŃSTWACH GOSPODARZACH 156
6.1. Koncepcja badań 156
6.2. Analiza zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a wybranymi wskaźnikami makroekonomicznymi 160
6.2.1. Odchylenia wskaźników makroekonomicznych w stosunku do państw grupy odniesienia 176
6.2.2. Analiza wskaźników dotyczących ruchu turystycznego 185
6.3. Analiza zależności na poziomie regionalnym 191
6.3.1. Przypadek Katalonii – Barcelona 1992 192
6.3.2. Przypadek Attyki – Ateny 2004 196
6.3.3. Przypadek Piemontu – Turyn 2006 200
6.4. Podsumowanie 204

7. EFEKTY TRUDNO MIERZALNE WIELKOFORMATOWEGO WYDARZENIA SPORTOWEGO – PRZYPADEK EURO 2012 W POLSCE 206
7.1. Założenia do prowadzonych badań 206
7.2. Postrzeganie trudno mierzalnych efektów organizacji Euro 2012 217
7.3. Wycena trudno mierzalnych efektów organizacji Euro 2012 i badanie determinant wartości gotowości do zapłaty 221
7.4. Agregacja wartości średnich gotowości do zapłaty i ich porównanie z poniesionymi nakładami na rzecz organizacji Euro 2012 239
7.5. Podsumowanie 246

8. ZAKOŃCZENIE 248

ZAŁĄCZNIKI 253

BIBLIOGRAFIA 261

Streszczenie w języku polskim 281
Streszczenie w języku angielskim 282

WYKAZ SKRÓTÓW

BIZ – bezpośrednie inwestycje zagraniczne
CBA – analiza korzyści i kosztów, ang. *Cost-Benefit Analysis*
CGE – model równowagi ogólnej, ang. *Computable General Equilibrium*
CVM – metoda wyceny warunkowej, ang. *Contingent Valuation Method*
DD – metoda różnic w różnicach, ang. *Difference-in-Differences*
Euro – Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej
FIFA – Międzynarodowa Federacja Piłki Nożnej, fr. *Fédération Internationale de Football Association*
FIFA MŚ – Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej
I–O – analiza *input–output*
LIO – Letnie Igrzyska Olimpijskie
MKOl – Międzynarodowy Komitet Olimpijski
MNK – metoda najmniejszych kwadratów
MNW – metoda największej wiarygodności
NKO – Narodowy Komitet Olimpijski
NOAA – Amerykańska Narodowa Służba Oceaniczna i Meteorologiczna, ang. *National Oceanic and Atmospheric Administration*
NUV – wartość nieużytkowa, ang. *Non Use Value*
PKB – Produkt Krajowy Brutto
PKOl – Polski Komitet Olimpijski
TEV – całkowita wartość ekonomiczna, ang. *Total Economic Value*
TOROC – Turyński Komitet Organizacyjny
UEFA – Europejska Federacja Piłki Nożnej, ang. *Union of European Football Associations*
UV – wartość użytkowa, ang. *Use Value*
WTA – gotowość do przyjęcia rekompensaty, ang. *Willingness to Accept*
WTP – gotowość do zapłaty, ang. *Willingness to Pay*
ZIO – Zimowe Igrzyska Olimpijskie

PODZIĘKOWANIA

Niniejsza monografia jest wynikiem wieloletnich prac autora, choć bez udziału pewnych osób prawdopodobnie nigdy by nie powstała. W tym czasie miałem szczęście spotkać na swojej drodze wielu życzliwych ludzi, których inspiracja i sugestie przyczyniły się do wyboru problematyki łączącej ekonomię i sport oraz pozwoliły nadać książce ostateczny kształt. W kolejności chronologicznej chciałbym serdecznie podziękować: Profesor Ewie Grzegorzewskiej-Mischce za propozycję uczestnictwa w projekcie „Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza", od którego zaczęło się moje zainteresowanie tematem efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych, dr hab. Julicie Wasilczuk za inspirację do podjęcia tej tematyki, dr hab. Krystynie Gomółce za życzliwość, dr hab. Annie Rzeczyckiej i prof. Franciszkowi Bławatowi – moim bezpośrednim przełożonym – za zaufanie, jakim mnie obdarzali, i stworzenie warunków umożliwiających rozwój naukowy. Dziękuję kolegom i koleżankom z Katedry Analizy Ekonomicznej i Finansów za wartościowe komentarze podczas odbywających się seminariów naukowych.

Dziękuję pierwszym czytelnikom maszynopisu: dr hab. Aleksandrze Partece oraz dr hab. Błażejowi Prusakowi, których spostrzeżenia i krytyczne uwagi pozwoliły mi dokonać wyboru możliwie najlepszych wariantów rozwiązań. Szczególnie wdzięczny jestem dr hab. Aleksandrze Partece za czas poświęcony w najtrudniejszym okresie tworzenia monografii. Bardzo dziękuję prof. Piotrowi Dominiakowi za otwartość, wsparcie i cenne wskazówki na ostatnim etapie prac nad książką.

Pragnę też podziękować recenzentom: dr hab. Jolancie Żyśko oraz dr. hab. Zygmuntowi Waśkowskiemu za sugestie, które pozwoliły mi wyeliminować niejasności pojawiające się w treści monografii.

Nie wyobrażam sobie, aby praca ta mogła powstać bez udziału najbliższych. W szczególności dziękuję Rodzicom i Żonie Asi za nieocenioną, codzienną pomoc.

Dziękuję Wam Wszystkim.

Krystian Zawadzki

Rozdział 1

WSTĘP

Przedmiotem rozważań w niniejszej monografii są efekty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych, przez które rozumie się Letnie i Zimowe Igrzyska Olimpijskie (Igrzyska Olimpiady i Zimowe Igrzyska Olimpijskie) oraz Mistrzostwa Świata i Europy w Piłce Nożnej[1]. Motywacją do podjęcia tej tematyki jest utrzymujące się duże zainteresowanie organizacją tych wydarzeń, wyrażające się liczbą zgłaszanych kandydatur państw/miast gospodarzy. Choć efekty realizacji na danym terenie tak dużych wydarzeń mogą być zróżnicowane – co wynika z ich interdyscyplinarności – w tej monografii uwaga skupiona jest na oddziaływaniu natury ekonomicznej. Kluczowe w publicznej debacie dotyczącej zgłaszania kandydatur w wyścigu o organizację wielkoformatowych imprez sportowych stały się bowiem w ostatnich latach właśnie zagadnienia ekonomiczne[2].

Jeszcze do niedawna większość wielkoformatowych imprez sportowych odbywała się w bogatych krajach rozwiniętych. Niedostatecznie wykształcona infrastruktura sportowa i pozasportowa oraz brak odpowiednich umocowań prawnych sprawiały, że organizacja takich wydarzeń pozostawała poza zasięgiem państw rozwijających się. Ostatni okres przyniósł pewne zmiany w tym zakresie. Instytucje odpowiedzialne za wybór gospodarza imprez coraz śmielej zaczęły stawiać na państwa uboższe lub transformujące swe gospodarki, pod pretekstem nadania impulsu do ich rozwoju. Z tego powodu tylko w latach 2006–2014 wielkoformatowe wydarzenia sportowe były organizowane m.in. w Chinach, Republice Południowej Afryki, Ukrainie, Rosji, Brazylii czy Polsce. Sygnał wysłany przez federacje

[1] W celu poprawy jasności wywodu autor świadomie używa terminu Letnie Igrzyska Olimpijskie, choć przez niektórych znawców tematu pojęcie to uznawane jest za właściwe jedynie dla potocznego języka. Przykładowo, w Karcie Olimpijskiej nie ma mowy o Letnich Igrzyskach Olimpijskich. Art. 6 pkt 2 Karty Olimpijskiej stanowi, że „Igrzyska Olimpijskie obejmują Igrzyska Olimpiady oraz Zimowe Igrzyska Olimpijskie" (Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Karta Olimpijska, wrzesień 2013, rozdział 1, art. 6, pkt 2, http://www.olimpijski.pl/files/Download/1_ok_pl_olympic_charter_en-september2013.pdf z dnia 18 września 2015). Niemniej jednak na stronach internetowych MKOl oraz PKOl można znaleźć miejsca, w których dokonuje się podziału na Letnie i Zimowe Igrzyska Olimpijskie. Sformułowanie Letnie Igrzyska Olimpijskie pojawia się ponadto w statucie PKOl (PKOl, Statut Polskiego Komitetu Olimpijskiego z dnia 26 kwietnia 2016 roku, rozdział 4B, art. 31, pkt 1, http://www.olimpijski.pl/Media/files/STATUT_PKOl_obowiazujacy_2016.pdf z dnia 14 lipca 2017 roku). W tym miejscu chciałbym podziękować prof. Jolancie Żyśko za zwrócenie uwagi na nieścisłości językowe mogące utrudnić odbiór niniejszej monografii przez potencjalnych czytelników.

[2] J. Barclay, Predicting the costs and benefits of mega-sporting events: Misjudgement of olympic proportions? Institute of Economic Affairs, 29 (2), 2009, pp. 62–66; C.K. Lee, T. Taylor, Critical reflections on the economic impact assessment of a mega-event: The case of 2002 FIFA World Cup, Tourism Management 26 (4), 2005, pp. 595–603; R.A. Baade, V.A. Matheson, The quest for the cup: Assessing the economic impact of the world cup. Regional Studies, 38 (4), 2004, pp. 343–354; H. Preuss, The conceptualisation and measurement of mega sport event legacies, Journal of Sport and Tourism, 12 (3–4), 2007, pp. 207–227; J.J. Gouget, Economic impact of sporting events: what has to be measured?, [in:] C.P. Barros, M. Ibrahimo, S. Szymanski (ed.), Transatlantic sport, the comparative economics of North American and European sports, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2002, pp. 152–170.

sportowe odpowiedzialne za wybór gospodarza, tzn. MKOl, FIFA i UEFA, do słabiej rozwiniętych państw spowodował wyraźny wzrost konkurencji wśród potencjalnych organizatorów. Od 1984 roku, kiedy do organizacji Letnich Igrzysk Olimpijskich nie zgłosiło się początkowo żadne zainteresowane miasto, nie zdarzyło się, aby liczba kandydatów gotowych do realizacji każdego z wielkoformatowych wydarzeń sportowych była mniejsza od dwóch, a w przypadku imprez organizowanych w XXI wieku – mniejsza od trzech (tab. 1.1).

Tabela 1.1

Liczba kandydatów do organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych w latach 1984–2022

Rok	Letnie Igrzyska Olimpijskie	Zimowe Igrzyska Olimpijskie	Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej	Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej
1984	0	2	–	1
1986	–	–	3	–
1988	2	3	–	5
1990	–	–	9	–
1992	6	7	–	2
1994	–	4	4	–
1996	6	–	–	5
1998	–	5	5	–
2000	8	–	–	4
2002	–	9	3	–
2004	11	–	–	4
2006	–	6	5	–
2008	10	–	–	14
2010	–	8	6	–
2012	9	–	–	7
2014	–	7	3	–
2016	7	–	–	5
2018	–	3	6	–
2020	6	–	–	33[a)]
2022	–	6	7	–

[a)] W przypadku Euro 2020 prezentowane liczby ukazują zainteresowanie federacji narodowych składających propozycję organizacji meczów w konkretnych miastach ze względu na zmienioną od tego roku formułę wyboru gospodarza.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MKOl, FIFA oraz UEFA

Opinia publiczna jest szeroko informowana o pozytywnych efektach ekonomicznych wynikających z organizacji imprez wielkoformatowych. Są one pochodną dużych i wciąż wzrastających funduszy, jakimi zostaje zasilona gospodarka organizatora, przede wszystkim w okresie przygotowawczym. Szczególne znaczenie należy przypisać w tym względzie środkom publicznym, które coraz częściej stanowią podstawowe źródło finansowania tych wydarzeń[3], co czyni ten obszar badawczy ważnym i aktualnym. Z tego powodu w oficjalnych raportach i pozostałych opracowaniach przygotowywanych na zlecenie organizatorów

[3] R.A. Baade, V. Matheson, Bidding for the olympics: Fool's Gold?, [in:] C.P. Barros, M. Ibrahimo, S. Szymanski (ed.), Transatlantic sport: The comparative economics of North America and European sports, Edward Elgar, London 2002, p. 127.

lobbuje się na rzecz organizacji imprez sportowych poprzez wyeksponowanie korzyści gospodarczych, mających w zamyśle uzasadniać ponoszenie wysokich nakładów finansowych pochodzących ze źródeł publicznych.[4].

Coraz liczniejsza grupa przedstawicieli świata nauki kwestionuje jednak bezsporność korzyści w sferze gospodarczej będących następstwem organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych[5]. Zwracają oni uwagę na trudności w jednoznacznym zdefiniowaniu efektów imprez – za problematyczną uznają bowiem możliwość identyfikacji spośród licznych, determinant kształtujących stan gospodarki, które są związane wyłącznie z organizacją takich wydarzeń. Ich wątpliwości budzi ponadto różnorodność stosowanych metod, opierających się na licznych założeniach, które powodują, że uzyskiwane wyniki – nawet dla tej samej imprezy – mogą się charakteryzować istotnymi rozbieżnościami. Rodzi to obawy o rzetelność niektórych opracowań, które w miarę potrzeb zleceniodawcy można dowolnie zniekształcać, czyniąc to w świetle przyjętych standardów[6].

Wobec zróżnicowanych poglądów w zakresie mierzalnego oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych uwaga badaczy kieruje się od niedawna w stronę efektów trudno mierzalnych: lepszego samopoczucia, satysfakcji, poczucia dumy, poprawy jakości życia mieszkańców itp.[7]. Uwzględnienie tych efektów pozwala bowiem uzasadniać organizację imprez nawet w sytuacji przewagi mierzalnych kosztów nad mierzalnymi korzyściami. Szacunki związane z wyceną takich efektów są – jak sama nazwa wskazuje – utrudnione, jednak ich pominięcie należy uznać za zaniedbanie uniemożliwiające określenie ostatecznego bilansu korzyści i kosztów największych wydarzeń sportowych.

Chociaż w światowej literaturze dyskurs dotyczący oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora prowadzony jest mniej więcej od połowy lat 80. XX wieku[8], w wydaniu krajowym problematyka ta – w dalece ograniczonym stopniu – poruszana jest od zaledwie kilku lat. Przesłanką do jej podjęcia była organizacja przez Polskę Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 roku (Euro 2012). W rezultacie pojawiło się kilka oficjalnych opracowań oraz kilka niezależnych publikacji, dotyczących zazwyczaj wybranych obszarów wpływu Euro 2012 na gospodarkę[9].

---

[4] E. Kasimati, Economic aspects and the summer olympics: A review of related research, International Journal of Tourism Research, 5 (6), 2003, pp. 438–439; International Olympic Committee, What is the Olympic Games global impact study? Focus Olympic Review, 6, 2006, https://stillmed.olympic.org/Documents/Reports/EN/en_report_1077.pdf z dnia 29 marca 2015; HM Treasury, Hosting the World Cup: A Feasibility Study, London 2007.

[5] A. Zimbalist, Circus maximus. The economic gamble behind hosting the olympics and the world cup, Brookings Institution Press, Washington 2015, pp. 1–8; J.L. Crompton, Economic impact analysis of sports facilities and events: Eleven sources of misapplication, Journal of Sport Management, 9 (1), 1995, pp.14–35; S. Kesenne, Miscalculations and misinterpretations in economic impact analysis, [in:] C. Jeanrenaud (ed.), In the economic impact of sports, Neuchatel: CIES, 1999, pp. 29–39.

[6] L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, Estimating the impacts of special events on an economy, Journal of Travel Research 43 (4), 2005, pp. 351–359; T. Tyrrell, R. Johnston, A framework for assessing direct economic impacts of tourist events: Distinguishing origins, destinations, and causes of expenditures, Journal of Travel Research, 40 (1), 2001, pp. 94–100.

[7] M.in. G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, Are we willing to pay enough to 'Back the Bid'?: Valuing the intangible impacts of London's bid to host the 2012 Summer Olympic Games, Urban Studies, 45 (2), 2008, pp. 419–444.

[8] Pierwsze światowe opracowania odwoływały się do LIO w Los Angeles w 1984 roku, zob. E. Kasimati, *op. cit*., s. 434.

[9] M.in. J. Borowski (red.), Raport na temat wpływu przygotowań i organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012TM na gospodarkę Polski, Warszawa 2010; B.R. Humphreys,

Efekty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych traktowane są w niniejszej monografii jako specyficzne dobra, których funkcjonowanie starano się przybliżyć. W sferze mierzalnej efekty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych przyjmują postać pierwotnych i wtórnych[10]. Efekty pierwotne determinowane są wielkością wydatków autonomicznych ponoszonych na rzecz organizacji imprez[11]. W założeniu nowy pieniądz wywołuje wzrost popytu w gospodarce organizatora, który z kolei oddziałuje na zwiększenie produkcji w wybranych sektorach gospodarki, wzrost zatrudnienia itd.[12]. Ponadto odpowiednia promocja i poprawa wizerunku miejsca, w którym odbywa się wydarzenie sportowe, mogą determinować wzrost przepływu turystycznego, zwiększenie inwestycji itd.[13]. Efekty wtórne są zaś uzależnione od wielkości mnożnika wydatków autonomicznych, którego postać tłumaczona jest m.in. teorią Keynesa[14].

Za punkt wyjścia do rozważań na temat efektów trudno mierzalnych należy natomiast przyjąć nurt ekonomii neoklasycznej, a dokładnie dział ekonomii dobrobytu[15]. Trudno mierzalne efekty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych to dobra, które nie występują na tradycyjnym rynku (nie mają ceny rynkowej), a zatem konieczne jest poszukiwanie takich rozwiązań, które umożliwią przyporządkowanie tym efektom konkretnych wartości pieniężnych i w konsekwencji ich ekonomiczną wycenę[16]. Z pomocą przychodzi w tym przypadku subiektywna teoria wartości, wynikająca z przeświadczenia, że celem gospodarowania jest zaspokajanie potrzeb ludzkich, przeto właśnie ich analiza winna stanowić punkt wyjścia w interpretacji wartości[17]. Oznacza to, że każde dobro, nawet to trudno mierzalne, ma taką wartość, jaka wynika ze zdolności zaspokajania ludzkich potrzeb. W ekonomii dobrobytu istotną rolę odgrywa koncepcja całkowitej wartości ekonomicznej dobra (ang. *Total Economic Value* – TEV), rozumiana jako suma płatności realnych oraz tzw. nadwyżki konsumenta[18]. Koncepcja ta wydaje się odpowiednia do podjęcia prób wartościowania trudno mierzalnych efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych ze

S. Prokopowicz, Assessing the impact of sports mega-events in transition economies: EURO 2012 in Poland and Ukraine, International Journal of Sport Management and Marketing, 2 (5–6), 2007, pp. 496–509.

[10] E. Kasimati, *op. cit.*, p. 434; J.L. Crompton, *op. cit.*, p. 20.

[11] R.A. Baade, V.A. Matheson, The quest …, *op. cit.*, pp. 343–354.

[12] E. Sterken, Growth impact of major sporting events, European Sport Management Quarterly, 6 (4), 2006, pp. 375–389; A. Feddersen, W. Maennig, Wage and employment effects of the Olympic Games in Atlanta 1996. Reconsidered, Hamburg Contemporary Economic Discussions No 25, Hamburg 2009.

[13] L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, *op. cit.*, pp. 351–359; L. Harris, A survey of TOP corporate decision-makers in the US, Europe, Asia and Latin America, Atlanta Chamber of Commerce, Atlanta 1997.

[14] B. Janeczko, T. Mules, B. Ritchie, Estimating the economic impacts of festivals and events: A research guide, CRC for Sustainable Tourism, 2002.

[15] Zob. m.in. A. Sulejewicz, Analiza społecznych kosztów i korzyści. Między ekonomią dobrobytu a planowaniem rozwoju, PWE, Warszawa 1991, s. 18; D.W Pearce, Cost-benefit analysis, Macmillan, London 1971, s. 7–24; C.A. Nash, The theory of social cost measurement, [in:] D.W. Pearce (ed.), The valuation of social cost, George Allen & Unwin, London 1978, pp. 8–16.

[16] W literaturze wskazuje się na arbitralność tego typu cen i określa się je mianem cen kalkulacyjnych (ang. *accounting prices*), zob. W.A. Lewis, Development planning: The essentials of economic policy, George Allen & Unwin, London 1966, p. 58. Różne sposoby wartościowania efektów zostały opisane m.in. w: J. Aylen, The social cost benefit analysis of historic building restoration: A case study of Barlaston Hall, Staffordshire, [in:] M.J. Artis, A.R. Nobay (ed.), Contemporary economic analysis, CroomHelm, London 1978, pp. 409–417; A.P. Power, S.A. Harris, A cost benefit evaluation of alternative control policies for foot-and-mouth disease in Great Britain, Journal of Agricultutar Economics, 24 (3), 1973, pp. 573–600.

[17] A. Sulejewicz, *op. cit.*, s. 72.

[18] A. Marshall, Zasady ekonomiki, M. Arcta, Warszawa 1925, s. 120–128.

względu na ich specyfikę wiążącą się m.in. z unikatowym charakterem oraz występowaniem komponentów w postaci wartości zarówno użytkowych, jak i nieużytkowych.

Własne obserwacje, wymiana spostrzeżeń z zagranicznymi ekspertami[19] oraz przegląd światowej literatury pozwoliły zidentyfikować w podjętym temacie istniejące luki badawcze, zarówno w warstwie teoretycznej, jak i empirycznej. W warstwie teoretycznej należy za takie uznać:

— brak spójnej i aktualnej definicji wielkoformatowych wydarzeń sportowych, uwzględniającej atrybuty, które decydują o zakwalifikowaniu danej imprezy do grupy wielkoformatowych;
— brak usystematyzowanej wiedzy na temat obszarów oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora oraz metod wykorzystywanych do oceny tego oddziaływania.

W warstwie empirycznej zidentyfikowane luki badawcze dotyczyły problematyki efektów mierzalnych oraz trudno mierzalnych. W zakresie efektów mierzalnych stwierdzono, iż:

— nie podejmowano dotąd badań *ex post* różnych wielkoformatowych wydarzeń sportowych i jednocześnie wielu obszarów ich ekonomicznego oddziaływania.

Z kolei w przypadku efektów trudno mierzalnych, zidentyfikowane luki badawcze dotyczyły dwóch kwestii. Po pierwsze:

— nie zaproponowano dotychczas sposobu wyceny efektów negatywnych, które (uwzględniając wycenę efektów pozytywnych) pozwalałyby na oszacowanie efektu netto organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych,

oraz po drugie:

— prowadzone dotąd badania dotyczące trudno mierzalnych efektów pozytywnych w obszarze wydarzeń sportowych lub obiektów sportowych, w tym determinant wpływających na poziom wyceny tych efektów, realizowane były wyłącznie w krajach wysoko rozwiniętych[20].

Zidentyfikowane luki badawcze pozwoliły na zdefiniowanie celów badawczych monografii. Ze względu na złożoność podjętego w pracy obszaru badawczego, aby zapewnić klarowność struktury monografii oraz logiczny ciąg prowadzonych rozważań, dokonano rozróżnienia na cele teoretyczno-metodyczne oraz cele empiryczne.

W warstwie teoretyczno-metodycznej cele te obejmują:

— dokonanie przeglądu literatury przedmiotu w zakresie organizacji i efektów wydarzeń sportowych;
— zdefiniowanie pojęcia wydarzenia wielkoformatowego oraz identyfikację jego atrybutów;
— systematyzację efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych i obszarów ekonomicznego oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych na organizatora;

[19] W szczególności z portugalskimi naukowcami podejmującymi w swych badaniach problematykę oddziaływania imprez sportowych na gospodarkę: Prof. J.C. Ribeiro z Uniwersytetu w Minho, Prof. C. Barros z Uniwersytetu w Lizbonie oraz F.C. Cruz z NIPE.

[20] B.K. Johnson, J.C. Whitehead, Value of public goods from sport stadiums: The CVM approach. Contemporary Economic Policy, 18 (1), 2000, pp. 48–58; P.A. Groothuis, B.K. Johnson, J.C. Whitehead, Public funding of professional sports stadiums: Public choice or civic pride? Eastern Economic Journal, 30 (4), 2004, pp. 515–526; H. Preuss, K. Werkmann, Erlebniswert Olympischer Winterspiele in München 2018, Sport und Gesellschaft, Sport and Society, 8 (2), 2011, pp. 97–123; P. Wicker, S. Kiefer, A. Dilger, The value of sporting success to germans: Comparing the 2012 UEFA Championships with the 2012 Olympics, Journal of Business Economics, 85 (8), 2015, pp. 897–919.

— uporządkowanie stanu wiedzy w odniesieniu do metod wykorzystywanych do oceny wpływu organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora;
— zaproponowanie nowatorskiej koncepcji wyceny trudno mierzalnego efektu netto wielkoformatowego wydarzenia sportowego.

W warstwie empirycznej, za główne cele należy uznać:
— weryfikację stopnia wypełniania przez uznawane powszechnie za największe kategorie imprez sportowych: Letnie Igrzyska Olimpijskie, Zimowe Igrzyska Olimpijskie, Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej i Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej zaproponowanych atrybutów wydarzeń wielkoformatowych;
— kwantyfikację oddziaływania *ex post* wielu różnych wielkoformatowych wydarzeń sportowych na wiele ekonomicznych obszarów, zarówno na poziomie państwa, jak i regionu;
— weryfikację koncepcji wyceny trudno mierzalnego efektu netto wielkoformatowego wydarzenia sportowego na przykładzie Euro 2012 w Polsce w oparciu o badania własne przeprowadzone na próbie rezydentów czterech polskich regionów gospodarzy i jednego regionu nie będącego gospodarzem;
— identyfikację czynników determinujących poziom wyceny trudno mierzalnych efektów pozytywnych oraz trudno mierzalnych efektów negatywnych wielkoformatowych wydarzeń sportowych na przykładzie Euro 2012 w Polsce;
— porównanie zagregowanych wartości trudno mierzalnych korzyści netto z rzeczywistymi nakładami poniesionymi w związku z organizacją Euro 2012 w Polsce.

Realizacji tak postawionych celów badawczych podporządkowana została struktura monografii. Książka obejmuje sześć rozdziałów (pomijając wstęp i zakończenie). Rozdział drugi został poświęcony największym wydarzeniom w skali globalnej – wydarzeniom wielkoformatowym – które stanowią jedną z najważniejszych determinant zmian o charakterze społecznym oraz ekonomicznym w miejscu ich organizacji. W tej części pracy podjęto próbę zdefiniowania pojęcia wydarzenia wielkoformatowego. Na podstawie dotychczasowego stanu wiedzy określono osiem atrybutów, których jednoczesne wystąpienie jest warunkiem *sine qua non* przyporządkowania danego wydarzenia do grupy wielkoformatowych. Następnie weryfikowano, czy uznawane powszechnie za największe kategorie imprez sportowych: Letnie Igrzyska Olimpijskie, Zimowe Igrzyska Olimpijskie, Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej i Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej spełniają te warunki i czy można je uznać, zgodnie z zaproponowaną definicją, za wydarzenia wielkoformatowe. Rozdział drugi zamyka dyskusja, w oparciu o światową literaturę, dotycząca znaczenia poszczególnych faz imprez sportowych w kontekście przewidywanego oddziaływania na gospodarkę państwa/regionu organizatora.

W rozdziale trzecim przybliżono problematykę związaną z występowaniem efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych. W tym względzie szczególne znaczenie przypisano dziedzictwu imprez sportowych, które utożsamia się z najbardziej oczekiwaną, długookresową formą oddziaływania na miejsce, w którym odbywają się te wydarzenia. Obok tradycyjnych, mierzalnych efektów uwagę skupiono na efektach trudno mierzalnych, dla których punktem wyjścia jest koncepcja całkowitej wartości ekonomicznej. Rozdział trzeci kończy dyskusja dotycząca potencjalnych obszarów oddziaływania imprez sportowych, do których zaliczono: infrastrukturę sportową i pozasportową, turystykę oraz rynek pracy.

Tematyka rozdziału czwartego koncentruje się na tradycyjnych metodach oceny wpływu wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora. Zaliczono do nich analizę *input–output*, modele równowagi ogólnej, analizę korzyści i kosztów oraz

grupę metod opartych na modelowaniu ekonometrycznym, szczególnie popularnych wśród badaczy zajmujących się tą problematyką[21]. Charakteryzując każdą z wymienionych metod, szczególną uwagę poświęcono wykazaniu ich zalet i wad. W części podsumowującej przeprowadzono próbę systematyzacji wszystkich dotychczas wykorzystywanych metod oceny wpływu wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę.

Rozdział piąty poświęcony jest alternatywnym metodom służącym wycenie trudno mierzalnych efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Spośród kilku metod opisanych w pierwszej części rozdziału dalej uwaga skupia się na jednej – metodzie wyceny warunkowej (ang. *Contingent Valuation Method* – CVM). Jej wybór jest podyktowany możliwościami oszacowania przy jej użyciu całkowitej wartości ekonomicznej dobra[22], jako jedna z nielicznych pozwala bowiem na ustalenie wartości nieużytkowej będącej jednym z komponentów całkowitej wartości ekonomicznej. Wartość nieużytkowa nabiera szczególnego znaczenia w przypadku wyceny dóbr publicznych. Pomimo, iż efekty imprez sportowych trudno utożsamiać z czystym dobrem publicznym, to jednak częstą praktyką jest finansowanie organizacji tych wydarzeń wyłącznie ze źródeł publicznych. Zasadność wykorzystania środków publicznych winna być potwierdzona odpowiednio wysoką wyceną wartości nieużytkowej efektów wywołanych organizacją wielkoformatowego wydarzenia sportowego. Znaczna cześć rozdziału piątego poświęcona została wskazówkom i zaleceniom w zakresie zastosowania metody wyceny warunkowej. Określenie odpowiednich ram procesu badawczego jest o tyle istotne, że CVM zaproponowano jako metodę pozwalającą na przyporządkowanie wartości pieniężnych efektom trudno mierzalnym podczas badań prowadzonych przez autora w czasie Euro 2012 w Polsce. Wyniki tych badań zostały przedstawione w rozdziale siódmym monografii. Wykorzystanie metody wyceny warunkowej do oceny efektów największego jak dotąd sportowego wydarzenia w Polsce wpisuje się w ogólnoświatowy trend w zakresie coraz bardziej powszechnego stosowania CVM w obszarze szeroko pojętego sportu.

Rozdziały szósty i siódmy mają charakter empiryczny. W rozdziale szóstym przeprowadzono analizę oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatorów na dwóch poziomach: państwa oraz regionu. Na poziomie państwa przebadano dwadzieścia trzy wielkoformatowe wydarzenia sportowe organizowane w latach 1988–2008 w dwudziestu sześciu państwach Australii, Azji, Europy oraz Ameryki Północnej. Analizie poddano podstawowe wskaźniki makroekonomiczne dotyczące produktu krajowego brutto (PKB), bezrobocia oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), a także wybrane wskaźniki powiązane z sektorem turystyki. Na poziomie regionu przeanalizowano studia przypadków dotyczące trzech wielkoformatowych wydarzeń sportowych: Letnich Igrzysk Olimpijskich w 1992 roku w Barcelonie (Katalonia), Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku w Atenach (Attyka) oraz Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku w Turynie (Piemont). Dokonano porównania stanu gospodarek poszczególnych regionów tego samego państwa biorąc pod uwagę dane statystyczne dotyczące PKB, bezrobocia oraz wybranych wskaźników sektora turystyki. Prezentowane w rozdziale szóstym wyniki badań ilościowych wypełniają istniejącą lukę i w opinii autora przyczyniają się do poprawy stanu wiedzy w zakresie wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę gospodarza w dwóch obszarach. Po pierwsze identyfikują obszary oddziaływania organizowanych wydarzeń sportowych. Podejście dotychczas prezentowane w lite-

[21] M.in. E. Kasimati, P. Dawson, Assessing the impact of the 2004 Olympic Games on the Greek economy: A small macroeconometric model. Economic Modelling, 26 (1), 2009, pp. 139–146.

[22] R.C. Mitchell, R. Carson, Using surveys to value public goods: The contingent valuation method, Resources for the Future, Washington DC 1989, p. 68.

raturze przedmiotu opierało się na analizie pojedynczej imprezy/kategorii imprez w wielu obszarach oddziaływania[23] lub alternatywnie na badaniu wielu różnych imprez w jednym obszarze oddziaływania[24]. Po drugie zaś wykorzystują rzadziej spotykane w tego typu opracowaniach podejście *ex post*, ukazując tym samym rzeczywistą, a nie spodziewaną kondycję gospodarki organizatora po zakończeniu imprezy.

W rozdziale siódmym, kluczowym dla całej pracy, podjęto próbę kwantyfikacji trudno mierzalnych efektów, zarówno tych o charakterze pozytywnym jak i negatywnym, w odniesieniu do organizowanej w Polsce imprezy wielkoformatowej – Euro 2012. Badania wykorzystujące metodę wyceny warunkowej zostały przeprowadzone przez autora monografii w grupie ponad 1,5 tysiąca osób – rezydentów czterech regionów gospodarzy: Dolnego Śląska, Mazowsza, Pomorza i Wielkopolski oraz jednego regionu niebędącego gospodarzem – Małopolski. Choć w światowej literaturze metoda CVM była już wykorzystywana do wyceny trudno mierzalnych korzyści wielkoformatowych wydarzeń sportowych, w tym przypadku po raz pierwszy użyto jej do oszacowania wartości korzyści netto. Było to możliwe dzięki zaproponowaniu podejścia badawczego, które pozwalało na uwzględnienie w przeprowadzanych analizach trudno mierzalnych kosztów organizacji Euro 2012. Przyjęte założenia pozwoliły na agregację wyników na poziomie całej Polski i porównanie uzyskanej wyceny korzyści netto z nakładami poniesionymi na rzecz organizacji imprezy. W rozdziale siódmym, na podstawie wniosków płynących z wcześniejszych części monografii, sformułowano ponadto hipotezy badawcze, które w toku prowadzonych badań poddano weryfikacji. Ich treść przedstawia się następująco:

— **H1**: zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów pozytywnych organizacji Euro 2012 w Polsce jest wyższa aniżeli zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów negatywnych ($\overline{\mathrm{DWTP}}^{\mathrm{Polska}}_{\text{korzyść netto}} > 0$);
— **H1a**: w każdym z polskich regionów gospodarzy oraz regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski) średnie wartości gotowości do zapłaty są wyższe w przypadku wyceny efektów pozytywnych w porównaniu z wyceną efektów negatywnych organizacji Euro 2012;
— **H2**: zagregowana wycena zarówno trudno mierzalnych efektów pozytywnych jak i trudno mierzalnych efektów negatywnych jest wyższa w przypadku nieużytkowników w porównaniu z użytkownikami Euro 2012 w Polsce;
— **H2a**: średnie wartości gotowości do zapłaty w wycenie trudno mierzalnych efektów pozytywnych są niższe w przypadku nieużytkowników Euro 2012 we wszystkich polskich regionach gospodarzach i regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski);
— **H2b**: średnie wartości gotowości do zapłaty w wycenie trudno mierzalnych efektów negatywnych są wyższe w przypadku nieużytkowników Euro 2012 we wszystkich polskich regionach gospodarzach i regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski);
— **H3**: zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów poniesionych na rzecz przygotowania obiektów

[23] F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona'92 Olympic Games: resources, financing and impact; Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 1995, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp030_eng.pdf z dnia 11 sierpnia 2013 roku; J.R. Madden, The economic consequences of the Sydney Olympics – The CREA / Arthur Andersen Study. Current Issues in Tourism, 5, 2002, pp. 7–21.

[24] S. Ahmar, Hosting the olympics: sprint or marathon? An empirical study on the employment impacts of hosting major sporting events, University of Strathclyde, Department of Economics, 2008; G. Kavetsos, S. Szymanski, Olympic games, terrorism and their impact on the London and Paris stock exchanges. Revue d'Economie Politique, 2, 2008, pp. 189–206.

sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce;

— **H3a**: zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 wśród nieużytkowników na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów finansowanych ze źródeł publicznych poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce.

Ponieważ hipotezy badawcze wynikają z prowadzonych rozważań teoretycznych, zostały one w tym miejscu przedstawione jedynie w celu wprowadzającym. Ich wyznaczenie zostało uzasadnione w treści rozdziałów piątego oraz siódmego.

W niniejszej monografii podejmowane są próby porównania poszczególnych, wielkoformatowych imprez sportowych pod względem konkretnych wartości pieniężnych, tj. kwot poniesionych wydatków na przygotowanie infrastruktury sportowej i pozasportowej, uzyskanych przychodów z tytułu organizacji wydarzenia itp. Istotnym problemem, jaki się z tym wiąże, jest organizacja tych wydarzeń w odmiennym miejscu i czasie. Dlatego w celu wyeliminowania związanych z tym rozbieżności, a jednocześnie umożliwienia jak najbardziej obiektywnego porównania wielkości charakteryzujących poszczególne wydarzenia sportowe, wszelkie wartości pieniężne postanowiono wyrażać w dolarach amerykańskich w oparciu o kurs z 2012 roku (USD_{2012}). Dokładny przebieg podjętej konwersji opisano w Załączniku 1. Wybór dolara amerykańskiego wynika z dwóch zasadniczych przesłanek. Po pierwsze, Stany Zjednoczone są wyjątkowo częstym organizatorem wielkoformatowych imprez sportowych. Tylko w latach 1994–2002 państwo to było trzykrotnie gospodarzem takich wydarzeń. Po drugie, gros opracowań dotyczących wpływu imprez sportowych na gospodarkę pochodzi ze Stanów Zjednoczonych, a prezentowane w nich wartości pieniężne są wyrażane właśnie w dolarze amerykańskim. Wybór tej jednostki ułatwia zatem konwersję danych, która dla wszystkich kwot podawanych w USD polega wyłącznie na uwzględnieniu rozbieżności czasowych.

Opisywana konwersja nie dotyczy wartości pieniężnych przypisanych efektom trudno mierzalnym omawianym w rozdziale siódmym niniejszej pracy. Ponieważ badania metodą CVM dotyczyły wyłącznie Euro 2012 w Polsce, wszystkie kwoty są podawane w polskich złotych w oparciu o ceny z 2012 roku (PLN_{2012}).

Niniejsza monografia stanowi rezultat blisko dziesięcioletnich badań autora nad zagadnieniem wielkoformatowych wydarzeń sportowych i ich oddziaływania na organizatora[25]. Autor wyraża nadzieję, że publikacja ta, w możliwie kompleksowy sposób podejmująca problematykę efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych, wypełni lukę na krajowym rynku wydawniczym. Choć w zamyśle ma charakter naukowy, może się okazać przydatna dla przedstawicieli jednostek samorządowych planujących teraz lub w przyszłości organizację takich imprez, dydaktyków podejmujących problematykę organizacji dużych wydarzeń czy zarządzania obiektami sportowymi, studentów kierunków ekonomicznych oraz kibiców i wszystkich innych osób, którym bliska jest tematyka szeroko pojętego sportu. Za szczególnie wartościowe należałoby uznać podniesienie poziomu świadomości wśród decydentów w zakresie wykorzystania funduszy publicznych na rzecz organizacji tego typu wydarzeń.

[25] Podejmowano przy tym starania mające na celu uniknięcie podobieństw pomiędzy treściami zawartymi w niniejszej monografii i innymi publikowanymi w tym okresie opracowaniami. Mimo to tematyka rozdziału siódmego monografii była już przedmiotem wcześniejszych rozważań autora. Bliższe informacje na ten temat zostały zawarte w przypisie na początku rozdziału siódmego.

Rozdział 2

IMPREZY SPORTOWE JAKO WYDARZENIA WIELKOFORMATOWE

2.1. Znaczenie wydarzeń i ich klasyfikacja

Potrzeba afiliacji istoty ludzkiej jest pierwszą z potrzeb wyższego rzędu wskazanych w piramidzie Maslowa i wiąże się z potrzebą budowania pozytywnych relacji z innymi osobami. Niezaspokojona może się przyczynić do samotności lub izolacji człowieka, a w konsekwencji niekorzystnie wpływać na jego funkcjonowanie. Dlatego ludzie wyrażają chęć, aby przeżywać ważne dla nich wydarzenia wspólnie z innymi osobami. Już od starożytności zbierają się wspólnie na różnego rodzaju imprezach; początkowo były one związane z folklorem bądź obrzędami religijnymi, obecnie ten katalog znacząco się poszerzył.

W ostatnich latach mają miejsce dynamiczny rozwój i wzrost liczby różnego rodzaju wydarzeń, co potwierdzają wyniki prowadzonych badań i dostępne dane statystyczne. R. Janiskee dowodzi, że na terytorium Stanów Zjednoczonych liczba cyklicznie odbywających się imprez zwiększała się w latach 1930–1991 średniorocznie o ok. 4,6%[1]. Z kolei według D. Getza i W. Frisby'ego zdecydowana większość wydarzeń na świecie odbywa się nie dłużej niż od 20 lat[2]. W Polsce liczba imprez organizowanych przez domy i ośrodki kultury, kluby oraz świetlice wzrosła z 209 tysięcy w 2005 roku do ponad 221 tysięcy w 2014 roku, liczba ich uczestników zaś – odpowiednio – z 32,3 mln do 40,3 mln osób[3]. Wzrasta też zainteresowanie imprezami masowymi w kraju. W latach 2011–2014 miał miejsce rokroczny przyrost ich liczby[4]. W 2014 roku odbyło się 6070 takich imprez, tj. o 225% więcej niż trzy lata wcześniej[5]. Tendencje w zakresie przemian ilościowych wydarzeń we współczesnym świecie podsumowuje D. Getz: „Wszystkie dostępne dane jednoznacznie potwierdzają wzrost liczby, różnorodności oraz popularności festiwali i imprez na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci"[6].

Obok przemian natury ilościowej następują także te o charakterze jakościowym. Wyrażają się one rosnącym znaczeniem wydarzeń dla organizatora i zróżnicowaniem przesłanek, dla których podejmowany jest trud ich realizacji. Podczas gdy dawniej imprezy były organizowane po to, aby celebrować konkretne wydarzenie, dziś przyświeca im szersze

[1] R. Janiskee, Some macroscale growth trends in America's community festival industry, Festival Management & Event Tourism, 2 (1), 1994, p. 13.

[2] D. Getz, W. Frisby, Evaluating management effectiveness in community-run festivals, Journal of Travel Research, 27 (1), 1988, pp. 22–27.

[3] Rocznik statystyczny Rzeczpospolitej Polskiej 2015, GUS, Warszawa 2015, s. 404.

[4] Główny Urząd Statystyczny pozyskuje dane o organizacji imprez masowych z urzędów miast i gmin, począwszy od 2011 roku. Informacje na ten temat publikowane były w rocznikach „Działalność instytucji kultury w Polsce", a od 2014 roku w roczniku „Kultura".

[5] Działalność instytucji kultury w Polsce w 2011 r., GUS, Warszawa 2012, s. 12; Kultura w 2014 roku, GUS, Warszawa 2015, s. 142.

[6] D. Getz, Festivals, special events, and tourism, Van Nostrand Reinhold Company, New York 1991, s. 67.

spektrum celów (tab. 2.1). Zapotrzebowanie na wydarzenia wynika przede wszystkim z dokonujących się procesów globalizacyjnych, rozwoju mediów i oczekiwań dotyczących poprawy stanu gospodarki. Właśnie różnorodne cele natury ekonomicznej są obecnie najczęściej przywoływane w kontekście organizacji imprez. R. Lynch i A. Veal wskazują nawet grupę miast, które specjalizują się w ich organizacji ze względu na przekonanie co do korzystnego wpływu gospodarczego[7].

Tabela 2.1

Wskazywane w literaturze przedmiotu powody podjęcia decyzji o organizacji wydarzeń

Cele organizacji wydarzeń	Literatura przedmiotu
Infrastrukturalne	1. H. Hughes, Olympic tourism and urban regeneration, Festival Management and Event Tourism, 1 (4), 1993, pp. 157–162. 2. M.J. Burbank, G. Adranovich, C.H. Heying, Mega-events, urban development, and public policy, The Review of Policy Research, 19 (3), 2002, pp. 179–202. 3. S. Essex, B. Chalkley, Mega-sporting events in urban and regional policy: a history of the Winter Olympics, Planning Perspectives, 19 (2), 2004, pp. 201–204. 4. U. Pillay, O. Bass, Mega-events as a response to poverty reduction: The 2010 FIFA World Cup and its Urban Development Implications, Urban Forum, 19, 2008, pp. 19–32.
Gospodarcze	1. J. Ritchie, Assessing the impact of hallmark events: Conceptual and research issues, Journal of Travel Research, 23 (1), 1984, pp. 2–11. 2. S. Witt, Mega-events and mega-attractions, Tourism Management, 9 (1), 1988, pp. 76–77. 3. T. Mules, B. Faulkner, An economic perspective on special events, Tourism Economics, 2 (2), 1996, pp. 107–117. 4. B. Ritchie, How special are special events? An impact study of the national mutual New Zealand masters games on Dunedin's economy, [in:] G. Kearsley (ed.), Tourism down under II; Towards a more sustainable tourism, Centre for Tourism, University of Otago, Dunedin 1996, pp. 73–79. 5. L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, Estimating the impacts of special events on an economy, Journal of Travel Research, 43 (4), 2005, pp. 351–359. 6. H.R. Bohlmann, J.H. van Heerden, The impact of hosting a major sport event on the South African economy, University of Pretoria Working Paper, 2005–09, 2005.
Promocyjne/ wizerunkowe	1. J. Ritchie, B. Smith, The impact of a mega-event on host region awareness: A longitudinal study, Journal of Travel Research, 30 (1), 1991, pp. 3–10. 2. M. Roche, Mega-events and urban policy, Annals of Tourism Research, 21 (1), 1994, pp. 1–19. 3. G. Richards, J. Wilson, The impact of cultural events on city image: Rotterdam, Cultural Capital of Europe 2001, Urban Studies, 41 (10), 2004, pp. 1931–1951. 4. C. Lee, T. Taylor, Y. Lee, B. Lee, Impact of sport mega-event on destination image: The case of the 2002 FIFA World Cup Korea/Japan, International Journal of Hospitality & Tourism Administration, 6 (3), 2005, pp. 27–45.
Kulturalne i społeczne	1. D. Getz, Special events: Defining the product, Tourism Management, 10 (2), 1989, pp. 125–137. 2. P. Williams, D. Hainsworth, K. Dossa, Community development and special event tourism: The Men's World Cup of Skiing at Whistler, British Columbia, The Journal of Tourism Studies, 6 (2), 1995, pp. 11–20. 3. E.H. Wood, Measuring the social impacts of local authority events: a pilot study for a civic pride scale, International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing, 11 (3), 2006, pp. 165–179. 4. P.A. Groothuis, K.W. Rotthoff, The economic impact and civic pride of sports teams and mega-events: Do the public and professionals agree? September 2015, http://ssrn.com/abstract=2409985 z dnia 3 marca 2016 roku.

[7] R. Lynch, A. Veal, Australian leisure, Addison Wesley Longman Australia Pty Ltd, South Melbourne 1996, s. 71.

cd. tab. 2.1

Cele organizacji imprezy	Literatura przedmiotu
Polityczne	1. D. Getz, Event tourism and the authenticity dilemma, [in:] W. Theobald (ed.), Global tourism; The next decade, Butterworth Heinemann, Oxford 1994, pp. 313–329. 2. M.J.Burbank, G. Adranovich, C.H. Heying, Olympic dreams, the impact of mega-events on local politics, Lynne Rienner Publishers, London 2001.
Turystyczne	3. S. Pyo, R. Cook, R. Howell, Summer Olympic tourism market: Learning from the past, Tourism Management, 9 (2), 1988, pp. 137–144. 4. Y.S. Kang, R.R. Perdue, Long-term impact of mega-event on international tourism to the host country: A conceptual model and the case of the 1988 Seoul Olympics, Journal of International Consumer Marketing, 6 (3–4), 1994, pp. 205–225. 5. G. Ahlert, H. Preuss, Experiences in estimating the macroeconomic impact of mega tourism events: the case of hosting the FIFA Football Word Cup Germany 2006, Working Paper Series, Mainzer Papers on Sports Economics & Management, May 2010. 6. J.M. Hernandez-Mogollon, J.A. Folgado-Fernandez, P.A. Oliveira-Duarte, Event tourism analysis and state of the art, European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation, 5 (2), 2014, pp. 83–102.

Źródło: opracowanie własne

W światowej literaturze powszechnie funkcjonuje pojęcie szczególnego wydarzenia (ang. *special event*), obejmujące swym zakresem wszystkie możliwe rodzaje imprez, które zostały świadomie zaplanowane[8]. Ich organizacja wiąże się najczęściej z chęcią wyeksponowania „szczególnej" okazji albo z realizacją celów kulturalnych lub społecznych[9]. Dzięki temu można wskazać dość szeroki katalog wydarzeń szczególnych, do których zalicza się między innymi[10]:

— wydarzenia kulturalne – jarmarki, karnawały;
— wydarzenia religijne – Światowe Dni Młodzieży, pielgrzymki Ojca Świętego;
— wydarzenia polityczne i państwowe – wizyty VIP-ów, światowe fora ekonomiczne;
— wydarzenia biznesowe i handlowe – wystawy, targi;
— wydarzenia edukacyjne i naukowe – konferencje, sympozja;
— wydarzenia sportowe – amatorskie, profesjonalne;
— wydarzenia rozrywkowe – muzyczne, turystyczne.

Duża mnogość wydarzeń, które często mają dalece odmienny charakter, nie ułatwia prowadzenia badań nad tym zagadnieniem. Inną często wskazywaną niedogodnością jest znacząca liczba różnych grup podmiotów zaangażowanych w realizowane przedsięwzięcia. Każda z tych grup inaczej postrzega sens uczestniczenia w wydarzeniu i realizuje odmienne cele (np. organizator i obserwator). Problemem jest także różnorodność terminów, jakimi określane są wydarzenia. Można się spotkać z następującymi: eventy, festiwale, festyny, imprezy, obchody, okoliczności, przedsięwzięcia, rytuały, spotkania, uroczystości, wydarzenia, zawody, zdarzenia itd. Część specjalistów próbuje systematyzować te określenia, wskazując na ich charakterystyczne cechy[11]. Inni proponują zmiany, idąc z duchem czasu[12].

[8] S. Formica, The development of festivals and special events studies, Festival Management and Event Tourism, 5 (3), 1998, pp. 131–137.

[9] D. Getz, Special events: …, *op. cit.*, s. 126.

[10] J. Borzyszkowski, Wpływ eventu na rynek turystyczny – przykład ślubu księcia Williama i Kate Middleton, Turystyka Kulturowa, nr 6/2011, s. 5.

[11] D. Getz, Event tourism: Definition, evolution, and research, Tourism Management 29, (3), 2008, pp. 403–428.

W przekonaniu autora niektóre z wyżej wymienionych terminów przyjmują węższe znaczenie i nie wypełniają warunku posiadania wszystkich atrybutów przynależnych terminowi „wydarzenie", wobec tego nie powinny być uznawane za jego prosty synonim. Przykładowo, nie każde wydarzenie będzie festynem, choć z drugiej strony każdy festyn można z powodzeniem uznać za wydarzenie. **W niniejszym opracowaniu zdecydowano o zamiennym stosowaniu w szczególności dwóch zbliżonych znaczeniowo pojęć: „impreza" oraz „wydarzenie"**.

Mimo wskazanych trudności panuje jednomyślność co do tego, że w kontekście prowadzonych badań najważniejszym kryterium klasyfikacji imprez jest ich wielkość[13]. Szczególne wydarzenia znajdują się na skali rozpoczynającej się od niewielkich zgromadzeń w świetlicy osiedlowej, a kończącej na globalnych imprezach wielkiego formatu. Zainteresowanie badaczy dotyczy jednak niemal wyłącznie tych większych przedsięwzięć, określanych w światowej literaturze przedmiotu jako: duże imprezy (ang. *major events*), wyróżniające imprezy (ang. *hallmark events*) lub imprezy wielkoformatowe (ang. *mega-events*)[14]. Spowodowane jest to głównie tym, że skala potencjalnego oddziaływania wydarzenia wzrasta wraz z wielkością imprezy[15]. Jeśli większa impreza nie pozwoli na osiągnięcie wytyczonego celu, jak choćby poprawa wizerunku danego miejsca, to w przypadku mniejszych wydarzeń cel ten tym bardziej będzie nieosiągalny.

L.K. Jago systematyzuje większe imprezy, uznając imprezy wyróżniające oraz wielkoformatowe za subkategorie imprez dużych[16]. A zatem wszystkie wydarzenia określane mianem wyróżniających bądź wielkoformatowych powinny być traktowane jako bardziej zaawansowane formy dużych wydarzeń. Podejście to jest zgodne ze stanowiskiem innych autorów, którzy sugerują dodatkowo rozróżnienie imprez wyróżniających i wielkoformatowych, uznając tę drugą grupę za największe z przedsięwzięć, jakich organizacji można się podjąć[17]. Wydarzenie wyróżniające staje się wówczas kategorią pośrednią mieszczącą się pomiędzy imprezami dużymi a wielkoformatowymi.

Ostateczną klasyfikację wszystkich imprez zaprezentowano na rysunku 2.1. Poza wymienionymi wyróżnia się w niej ponadto imprezy małe, zaliczane do grupy zarówno imprez szczególnych, jak i zwykłych, oraz festiwale, ujęte w kategorii wydarzeń szczególnych. Zaproponowany podział należy traktować jako ukazujący zasadnicze związki pomiędzy podstawowymi kategoriami imprez. Przykładowo, każda duża impreza będzie szczególną, choć już nie każda szczególna będzie nosiła znamiona dużej. Należy też przypisać znaczenie relacji impreza zwykła – impreza mała. Oznacza ona, że większe przedsięwzię-

[12] Przykładowo J.B. Bączek w miejsce pojęcia impreza celowo używa sformułowania event, uznając je za bardziej nowoczesne i lepiej wkomponowujące się w obowiązującą obecnie nomenklaturę biznesową; J.B. Bączek, Psychologia eventów, Stageman Polska, Warszawa 2011, s. 15.

[13] M. Roche, Mega-events and urban policy, Annals of Tourism Research, 21 (1), 1994, pp. 1–19; M. Roche, Mega-events and modernity: olympics and expos in the growth of global culture. Routledge, London 2000; C. Rojek, Global event management: A critique, Leisure Studies, 33 (1), 2014, pp. 32–47.

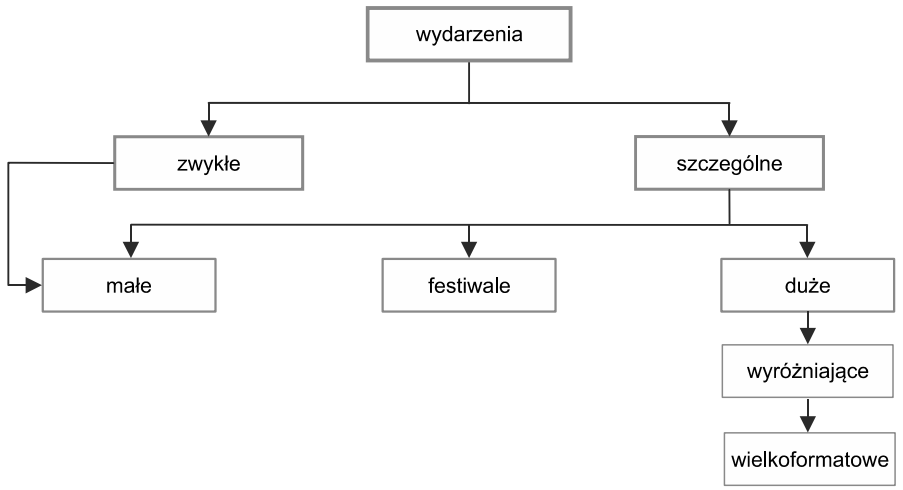
[14] Zob. m.in.: G. Soutar, P. McLeod, Residents' perceptions on impact of the america's cup, Annals of Tourism Research, 20 (3), 1993, pp. 571–582; A. Walle, Festivals and mega-events: Varying roles and responsibilities, Festival Management & Event Tourism, 3 (3), 1996, pp. 115–119.

[15] D. Getz, Special events: …, *op. cit.*, s.131; S. Witt, *op. cit.*, pp.76–77.

[16] L.K. Jago, Special events and tourism behaviour: a conceptualisation and an empirical analysis from a values perspective, Victoria University, Department of Hospitality, Tourism and Marketing Faculty of Business, 1997, p. 38.

[17] A.J. Glenn, J.A. Bowdin, W. O'Toole, R. Harris, I. McDonnell, Events Management, Routledge, London/ New York 2010, pp. 16–18.

cia, od festiwali poczynając, są z reguły planowane i realizują wytyczone cele – stąd zalicza się je wyłącznie do szczególnych wydarzeń.



Rys. 2.1. Klasyfikacja wydarzeń
Źródło: opracowanie własne

2.2. Atrybuty wydarzeń wielkoformatowych

Nie ma pełnej zgodności co do atrybutów, jakimi powinny się wyróżniać duże – w tym wyróżniające i wielkoformatowe – imprezy. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest zróżnicowanie w zakresie definiowania największych wydarzeń. Skalę tego problemu ukazuje tabela 2.2, w której w celach porównawczych poza wymienionymi trzema umieszczono również inne, mniejsze kategorie imprez. Jeśli jednak założyć, że najbardziej zaawansowane wydarzenia należące do kategorii wielkoformatowych i wyróżniających powinny spełniać – oprócz wyłącznie im przypisanych – wszystkie wymogi stawiane dużym imprezom, te natomiast wypełniać kryteria przyporządkowane wydarzeniom szczególnym, można przyjąć, że największe imprezy charakteryzują się większością, jeśli nie wszystkimi atrybutami wykazanymi w tabeli 2.2.

Koncentrując się na tytułowym przedmiocie rozważań, należy określić atrybuty, dzięki którym imprezę można uznać za wielkoformatową. Jak sama nazwa wskazuje, podstawowym wyróżnikiem jest w tym wypadku wielkość, choć warto doprecyzować, co konkretnie podlega pomiarowi i jaki wynik pomiaru uznaje się za wystarczająco „wielki". Opierając się na informacjach zawartych w tabeli 2.2, za najczęściej wskazywane atrybuty imprez wielkoformatowych można uznać:

— przyciąganie uwagi mediów;
— masowe zainteresowanie publiczności;
— spuściznę/transformację miast;
— generowanie wysokich kosztów i udział państwa w ich finansowaniu;
— globalny wymiar;
— oddziaływanie na gospodarza;
— podnoszenie atrakcyjności regionu;
— niewielką częstotliwość.

Tabela 2.2

Porównanie atrybutów przyporządkowanych różnym rodzajom imprez w światowej literaturze przedmiotu

ATRYBUTY IMPREZY	Ritchie (1984)	Burns, Hatch, Mules (1986)	Bos, Van Der Kamp, Zom (1987)	Zwolak (1987)	Tourism Canada (1989, 1990)	Getz (1991 oraz 1997)	Hall (1989 oraz 1992)	Law (1993)	Shultis, Johnston, Twynam (1994)	Youell (1995)	Light (1996)	Mules and Faulkner (1996)	Ritchie (1996)	Spilling (1996)	Walle (1996)	Dimanche (1997)	Jago(1997)	Malfas, Theodoraki, Houlihan (2004)	Horne (2007)	Gold, Gold (2011)	Mills, Rosentraub (2013)	Müller (2015)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Zapewniająca rozwój turystyki	H	H	E	H	F	S	H	S	H		S	S	M	M		M	S					
O ograniczonym czasie trwania	H	H	E	H	F	S	H	S	H	E	S		S	M		M	S	M				M
Jedyna w swoim rodzaju lub organizowana bardzo rzadko	H	H	E	H	F	S	H	S	H	E	S		S	M		M	S					M
Podnosząca atrakcyjność regionu, w tym atrakcyjność turystyczną	H	H		H		S	H	S	H	E	S	S	S	M		M	S	M				
Przyciągająca uwagę mediów	H					M	M	S				S	M	M		M	D	M	M	M	M	M
Oddziałująca na gospodarza, w tym pod względem gospodarczym	H			H	D	M						S	S	M	M	M			M	M		M
Ciesząca się masowym zainteresowaniem ze strony publiczności				H		M	M	S						M	M	M	D	M			M	M
Tematyczna			E		F	F		S		E	S		S		M		F					
Ciesząca się prestiżem i wyrażająca status organizatora	H			H		M	H	S	H					M								
Połączona z innymi festiwalami lub wydarzeniami					D	F	H	S							M		D					

cd. tab. 2.2

ATRYBUTY IMPREZY	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Pozostawiająca dziedzictwo/przyczyniająca się do transformacji miast						M	H	M			S			M	M	M	D	M			M	M
Wyjątkowa	H			H		H	H		H		S			M								
Generująca wysokie koszty		H		H		M								M		M	D					M
O znaczeniu ogólnokrajowym	H			H	D		M	M		E							H				M	
Globalna						M	M	M				S	M		M		M				M	
Planowana			S							S	S						M					
Umożliwiająca spędzanie wolnego czasu			E			S			H	E							S					
Powiązana z tradycją/ historią						H		S									D					
Otwarta dla publiczności			E			F	F															
Przyciągająca kapitał do regionu		H							H					M			D					
Będąca przedsięwzięciem o charakterze *non profit*					F					E												
Angażująca udział państwa i funduszy publicznych		H					M														M	M
Powiązana z konkretnym miejscem						H																
Realizowana w obrębie jednego regionu					F												D					
Wywołująca popyt na określone usługi				D													D					
Posiadająca z góry ustalony termin					F																	
Posiadająca jasno określony cel			E														S			M		

Oznaczenia: E – zwykłe wydarzenie, S – szczególne wydarzenie, F – festiwal, D – duża impreza, H – impreza wyróżniająca, M – impreza wielkoformatowa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: L.K. Jago, *op. cit.*, pp. 48, 55–56; M. Malfas, E. Theodoraki, B. Houlihan, Impacts of the Olympic Games as mega-event, Municipal Engineer 157, Issue ME3/2004, p. 210; M. Müller, What makes an event a mega-event? Definitions and sizes, Leisure Studies, 34 (6), 2015, p. 629.

Wszystkie powyższe atrybuty można przyporządkować do jednej z dwóch grup: atrybutów o charakterze wewnętrznym i o charakterze zewnętrznym[18]. Pierwsza grupa odnosi się do wymiaru czasowego, skali wyrażanego zainteresowania, poziomu złożoności organizacyjnej oraz wielkości ponoszonych kosztów i źródeł ich finansowania. Grupa atrybutów zewnętrznych odnosi się zaś do stopnia ekspozycji medialnej i oddziaływania na miejsce, w którym odbywa się impreza.

Imprezy wielkoformatowe są wydarzeniami, które z natury rzeczy nie odbywają się często i nie trwają bardzo długo. W przeciwnym razie nie wykraczałyby swą rangą poza codzienne doznania obserwatorów, co wraz z upływającym czasem miałoby przełożenie na spadek zainteresowania nimi. W literaturze przedmiotu trudno doszukać się konkretnych wytycznych w odniesieniu do częstotliwości i czasu trwania. Jeśli już pojawiają się wzmianki na ten temat, to wynika z nich, że impreza wielkoformatowa powinna być organizowana rzadziej niż raz w roku[19]. Czas trwania mieści się natomiast w przedziale od kilku dni do nawet jednego roku[20]. To duża rozbieżność, choć można z niej wywnioskować, że wydarzenia jednodniowe trudno uznać za wielkoformatowe. Nie wymagają one zapewne takich zasobów na przygotowania jak przedsięwzięcia rozłożone w czasie. Z drugiej strony przykład wystaw światowych EXPO potwierdza, że wydarzenia trwające wiele miesięcy nie wykluczają możliwości zakwalifikowania ich do kategorii wielkoformatowych. W tym względzie znaczenie przypisuje się określeniu „impreza jedyna w swoim rodzaju" (ang. *one-off event*)[21]. Pojęcie to wyraża incydentalność wydarzenia przeprowadzanego w jednym miejscu i czasie. Oznacza to, że w danym momencie impreza wielkoformatowa może się odbywać tylko w jednym miejscu, natomiast w danym miejscu impreza przeprowadzana jest jeden tylko raz, przynajmniej na przestrzeni wielu lat.

Innym atrybutem wewnętrznym jest poziom zainteresowania imprezą, ustalany najczęściej na podstawie liczby obserwatorów. W tym przypadku chodzi wyłącznie o rzeczywisty odbiór z pominięciem środków masowego przekazu. Ponieważ pomiar liczby widzów jest nierzadko utrudniony, za wiążącą uznaje się liczbę sprzedanych wejściówek na dane wydarzenie[22]. Jednak nic nie stoi na przeszkodzie, aby skalę zainteresowania opierać na innych szacunkach. Dotyczy to w szczególności tych wydarzeń, na które wstęp nie wymaga posiadania wejściówki (biegi maratońskie, wyścigi kolarskie itp.). Imprezy wielkoformatowe znamionuje istotnie duża liczba obserwatorów zarówno krajowych, jak i zagranicznych, jak dotąd jednak nie ustalono ujednoliconego limitu zainteresowania, powyżej którego wydarzenie można uznać za wielkoformatowe. Istniejące propozycje są dalece zróżnicowane, choć nie zdarza się, aby przyjęty próg okazał się niższy niż pół miliona osób[23].

[18] M. Malfas, E. Theodoraki, B. Houlihan, *op. cit.*, p. 210.

[19] A.M. Louw, Ambush marketing and the mega-event monopoly. How laws are abused to protect commercial rights to major sporting events, TMC Asser Press, Hague 2012, p. 33.

[20] C.M. Law, Urban tourism. The visitor economy and the growth of large cities, Continuum, London/New York 2002, p. 141.

[21] Resource guide to the impact of events, hospitality, leisure, sport and tourism network, May 2007, p. 1, http://www.heacademy.ac.uk/assets/hlst/documents/resource_guides/the_impact_of_events.pdf z dnia 11 sierpnia 2013 roku.

[22] M. Müller, *op. cit.*, p. 628.

[23] Przykładowo A. Travis oraz J. Croize uznają próg pół miliona odbiorców, podczas gdy dla T. Marrisa jest to już milion: A. Travis, J. Croize, The role and impact of mega-events and attractions on tourism development in Europe: A micro perspective, Proceedings of the 37th Congress of AIEST, Calgary 1987, p. 60; T. Marris, The role and impact of mega-events and attractions on regional and national tourism development resolutions, The Tourist Review, 42 (4), 1987, pp. 3–4.

Spośród atrybutów wewnętrznych za najtrudniejszy do kwantyfikacji należy uznać poziom złożoności organizacyjnej. Zasadniczo jednak jest on zależny od liczby podmiotów zaangażowanych w organizację wydarzenia lub od nakładów finansowych poniesionych w ramach przygotowań. H. Preuss wskazuje sześć grup podmiotów zaangażowanych w organizację wydarzeń wielkoformatowych[24]:

— instytucje międzynarodowe, pod których nadzorem realizowane są przygotowania i odbywa się sama impreza;
— organizacje krajowe, które nadzorują przygotowania i przebieg imprezy na terenie danego państwa w imieniu i na zlecenie federacji międzynarodowych;
— miasta/regiony/państwa gospodarze;
— sponsorzy;
— przedstawiciele mediów;
— przedsiębiorcy.

Idea organizacji imprez wielkoformatowych wychodzi najczęściej od organizacji międzynarodowej, globalnie rozpoznawalnej i cieszącej się powszechnym uznaniem. Miejsce organizacji wydarzenia jest wybierane na podstawie określonych kryteriów, w procesie oceny złożonych kandydatur. Wybór konkretnego gospodarza determinuje udział kolejnych podmiotów: państwa, jednostek samorządowych, krajowych organizacji sportowych, inwestorów prywatnych, sponsorów itd. Na stopień złożoności organizacyjnej wpływa skala powiązań pomiędzy tymi podmiotami, zależna od liczby i rodzaju projektów, realizowanych często pod presją czasu[25]. Rodzi to określone ryzyko i przyczynia się do wzrostu kosztów imprezy. **Mimo że – jak wynika z wymienionych powyżej uwarunkowań – rzeczywistych i potencjalnych interesariuszy wielkoformatowych wydarzeń sportowych jest wielu, w dalszej części niniejszej monografii termin organizator należy utożsamiać z państwem lub miastem, na których terenie przeprowadzana jest impreza**.

Podobnie jak dla innych wymienionych wyżej atrybutów wewnętrznych, tak i w przypadku kosztów trudno jednoznacznie określić, jaki ich poziom charakteryzuje imprezę wielkoformatową. Problem ten potęguje dodatkowo obserwowana z imprezy na imprezę tendencja do ich przyrostu. Wydarzenie, które 30 lat temu można było uznać za drogie, dziś byłoby uznane za relatywnie tanie, a zatem trudno byłoby je uznać za wielkoformatowe. Dlatego ważne jest, aby w tym względzie opierać się na najbardziej aktualnych danych. Na dzień dzisiejszy za takie należy uznać badania M. Müllera, który przeprowadzając analizę imprez organizowanych w latach 2010–2013, przyjmuje, że graniczny poziom kosztów, od którego można zaliczyć dane wydarzenie do wielkoformatowych, wynosi w przybliżeniu 1 mld USD_{2012}[26]. Kwota ta obejmuje wszystkie nakłady finansowe, w tym również te związane z realizacją szeroko rozumianych przedsięwzięć infrastrukturalnych[27].

Ze względu na skalę w finansowaniu takich wydarzeń uczestniczy wiele podmiotów, wśród których należy wyróżnić[28]:

— administrację centralną państwa;

[24] H. Preuss, The economics of staging the olympics. A comparison of the games 1972–2008, Edward Elgar Publishing Inc., Cheltenham–Northampton 2004, pp. 1–2.

[25] W. Jennings, Olympic risks, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2012, p. 21.

[26] M. Müller, *op. cit.*, p. 628.

[27] W niniejszym opracowaniu terminy koszt i nakłady są traktowane synonimicznie. Autor czyni to intencjonalnie, mimo świadomości występujących pomiędzy tymi kategoriami różnic.

[28] K. Zawadzki, Wydatki na infrastrukturę stadionową w ramach Euro 2012 i źródła ich finansowania, [w:] B. Sojkin, Z. Waśkowski (red.), Zarządzanie polskim sportem w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 280.

— władze regionalne/wojewódzkie;
— władze gminne/miejskie;
— inwestorów prywatnych.

Stąd wynika zasadniczy podział finansowania imprez wielkoformatowych na źródła publiczne i prywatne. Do źródeł publicznych zalicza się przy tym finansowanie realizowane przez jednostkę centralną (państwo) oraz jednostki samorządowe (miasta/gminy/województwa). W praktyce, opierając się na powyżej przedstawionym podziale, wskazuje się trzy możliwe modele finansowania imprez wielkoformatowych[29]:
— publiczny – jeśli udział finansowania publicznego przekracza 75%;
— mieszany – jeśli udział finansowania publicznego i finansowania prywatnego wynosi przynajmniej po 25% w przypadku każdego z nich;
— prywatny – jeśli udział finansowania prywatnego przekracza 75%.

W literaturze przedmiotu trudno doszukać się informacji na temat tego, jaki udział środków publicznych w finansowaniu ponoszonych nakładów pozwala uznać imprezę za wielkoformatową. Podkreśla się jedynie, że udział sektora publicznego jest w tym względzie niezbędny[30].

W ocenie wielkości danej imprezy nie mniejsze znaczenie należy przypisać grupie atrybutów zewnętrznych. Wiąże się to z rolą, jaką odgrywają media, a w szczególności telewizja, w globalnym popularyzowaniu największych imprez. Pochodną zainteresowania mediów są ponadto przychylność sponsorów i korzyści natury finansowej. Pojawiają się nawet opinie, że zakres ekspozycji medialnej należy uznać za podstawowy atrybut, na podstawie którego daną imprezę można uznać za wielkoformatową lub nie[31]. Bardziej szczegółowo problem ten przedstawia M. Roche, uznając, że od rodzaju zaangażowanych mediów (lokalne, krajowe, światowe) zależy, czy daną imprezę określimy mianem lokalnego, krajowego czy światowego formatu[32]. Tylko te ostatnie mogą zostać uznane za wielkoformatowe.

Odmienną kwestią jest sposób dokonywania pomiaru ekspozycji medialnej. Najbardziej bezsporna wydaje się metoda opierająca się na zasięgu geograficznym (liczbie krajów, do których trafia przekaz) i łącznej liczbie widzów obserwujących dane wydarzenie. E. Barget i J.J. Gouguet za wielkoformatową proponują uznawać imprezę, która jest transmitowana przynajmniej do 30 państw i cieszy się zainteresowaniem przynajmniej 100 milionów widzów[33]. Podejście to implikuje jednak pewne problemy związane z pomiarem. Przykładowo, impreza trwająca wiele dni może się charakteryzować zmiennym zainteresowaniem, przez co jej oglądalność może się znacząco różnić w poszczególnych dniach emisji. Wówczas nie wiadomo, czy opierać się na średniej liczbie widzów, czy za wiążącą przyjąć ich maksymalną liczbę w szczytowym momencie oglądalności, czy też zainteresowanie medialne mierzyć łączną liczbą widzów, którzy na przestrzeni wielu dni byli tzw. jednorazowym obserwatorem[34]. Zróżnicowanie jednostek, w jakich dokonuje się pomiaru

[29] H. Preuss H., The economics …, *op. cit.*, p. 19.
[30] M. Malfas, E. Theodoraki, B. Houlihan, *op. cit.*, p. 213.
[31] J. Morphet, The real thing. Town and Country Planning, 65 (11), 1996, pp. 312–314.
[32] M. Roche, Mega-events and modernity …, *op. cit.*, s. 27.
[33] E. Barget, J.J. Gouguet, The total economic value of sporting events theory and practice, Journal of Sports Economics, 8 (2), 2007, pp. 165–182.
[34] Według nomenklatury MKOl za jednorazowego obserwatora wydarzenia uznaje się widza, który śledził transmisję telewizyjną przynajmniej przez jedną minutę; International Olympic Committee, London 2012 Olympic Games Global Broadcast Report, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/London_2012_Global_%20Broadcast_Report.pdf z dnia 22 grudnia 2015 r.

stopnia atrakcyjności medialnej, i słaba dostępność danych dodatkowo utrudniają porównywanie ze sobą różnych imprez, nawet w ramach tej samej kategorii wydarzeń[35]. Dlatego coraz częściej wykładnikiem zainteresowania medialnego jest wysokość opłat wnoszonych w celu pozyskania praw do transmisji[36]. Odwzorowuje ona globalną wartość reklamową imprezy, cechując się silną korelacją z oczekiwanym poziomem oglądalności. Choć wiadomo, że współcześnie największe wydarzenia mogą wygenerować przychody z tytułu sprzedaży praw telewizyjnych na poziomie przekraczającym 2 mld USD_{2012}, za wyznacznik imprezy wielkoformatowej uznaje się już poziom 100 mln USD_{2012}[37]. Przyjmowanie wyższych wartości granicznych uznaje się za bezzasadne z racji niewielkiej liczby światowych imprez mogących spełnić ten warunek.

Wydarzenia wielkoformatowe coraz częściej w ostatnich latach określane są mianem „budowniczych wizerunku", co ma podkreślać ich znaczący wpływ na miejsce, w którym się odbywają[38]. Uwzględniając to kryterium zewnętrzne, można stwierdzić, że impreza wielkoformatowa to taka, która rodzi określone, rozłożone w czasie efekty. Oddziaływanie to może przyjmować różną postać i charakteryzować się odmiennym czasem trwania. Szczególnym jego rodzajem jest dziedzictwo, zwane też spuścizną imprezy (ang. *legacy*). W sposób bardziej szczegółowy zagadnienie to zostało opisane w podrozdziale 3.1.

Choć wykazane w niniejszym podrozdziale atrybuty charakteryzują wydarzenia wielkoformatowe, nic nie stoi na przeszkodzie, aby odnieść je do innych dużych wydarzeń, w szczególności wydarzeń wyróżniających. Oczywiste jest, że w takim przypadku proponowane wartości liczbowe atrybutów byłyby niższe od zaprezentowanych poziomów granicznych dla wydarzeń wielkoformatowych. Trudno jednak określić minimalny poziom wartości tych atrybutów, przy których daną imprezę można jeszcze traktować jako dużą lub wyróżniającą. W światowej literaturze nie ma w tym względzie jednomyślności. Autor świadomie nie zamierza zgłębiać tego problemu, mając na uwadze, że przedmiotem zainteresowania w niniejszej monografii są wyłącznie wydarzenia wielkoformatowe.

2.3. Pojęcie wydarzeń wielkoformatowych na gruncie polskim

W Polsce termin „impreza wielkoformatowa" w jest używany jedynie incydentalnie.[39] Wszystkie większe zgromadzenia są powszechnie traktowane jako „imprezy masowe",

[35] W. Maennig, A. Zimbalist, What is a mega sporting event?, [in:] W. Maennig, A. Zimbalist (ed.), International handbook on the economics of mega sporting events, Edward Elgar, Cheltenham 2012, p. 10.

[36] K. Zawadzki, Sprzedaż praw telewizyjnych jako kluczowe źródło przychodów wielkoformatowych imprez sportowych, [w:] M. Jarosz, P. Drzewiecki, P. Płatek (red.), Sport w mediach, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2013, s. 525–527.

[37] M. Müller, *op. cit.*, p. 635.

[38] J. Burns, J. Hatch, T. Mules, The Adelaide Grand Prix: The impact of a special event, The Centre for South Australian Economic Studies, Adelaide 1986, p. 5; M. Roche, Mega-events, culture and modernity: expos and the origin of public culture, International Journal of Cultural Policy, 5 (1), 1999, pp. 1–31.

[39] Poza autorem niniejszej monografii pojęcie to wykorzystują m.in.: R. Żuryński, Organizacja wielkoformatowych imprez sportowych przy uwzględnieniu orientacji ekologistycznej, Nauki o Zarządzaniu – Management Sciences, 1 (18), 2014, s. 111–125; S. Świergiel, K. Buczkowska, Wyjazdy na imprezy elektronicznej muzyki tanecznej formą kulturowej turystyki eventowej, Turystyka Kulturowa, nr 5/2009, s. 28–40. Niektórzy krajowi badacze proponują stosowanie terminu „impreza wielka": J. Żyśko, M. Piątkowska, S. Gocłowska, Zjawisko ambush marketingu podczas organizacji wielkich imprez sportowych, [w:] K. Celuch (red.), Zarządzanie i organizacja przemysłu spotkań

czyli takie, w których uczestniczy duża liczba ludzi[40]. W sposób szczegółowy pojęcie imprezy masowej reguluje Ustawa z dnia 20 marca 2009 r. o bezpieczeństwie imprez masowych, która stanowi, że są nimi wszystkie masowe imprezy artystyczno-rozrywkowe i sportowe z wyłączeniem imprez[41]:

— organizowanych w teatrach, operach, operetkach, filharmoniach, kinach, muzeach, bibliotekach, domach kultury i galeriach sztuki lub w innych podobnych obiektach;
— organizowanych w szkołach i placówkach oświatowych przez zarządzających tymi szkołami i placówkami;
— organizowanych w ramach współzawodnictwa sportowego dzieci i młodzieży;
— sportowych z udziałem sportowców niepełnosprawnych;
— sportu powszechnego o charakterze rekreacji ruchowej, ogólnodostępnych i nieodpłatnych, organizowanych na terenie otwartym;
— zamkniętych, organizowanych przez pracodawców dla ich pracowników.

Atrybut masowości jest weryfikowany poprzez liczbę miejsc udostępnionych obserwatorom wydarzenia, uzależnioną od celu imprezy, jej lokalizacji i potencjalnej skali ryzyka wystąpienia zakłóceń w postaci aktów przemocy lub agresji (tab. 2.3).

Tabela 2.3

Minimalna liczba miejsc dla osób uczestniczących w imprezie masowej w zależności od celu, lokalizacji i względów bezpieczeństwa

Rodzaj imprezy masowej		Stadion lub inny obiekt niebędący budynkiem, teren	Stadion lub inny obiekt sportowy	Hala sportowa lub inny budynek
Impreza masowa	artystyczno-rozrywkowa	nie mniej niż 1 000 miejsc	–	nie mniej niż 500 miejsc
	sportowa	nie mniej niż 1 000 miejsc	–	nie mniej niż 300 miejsc
	mecz piłki nożnej	–	nie mniej niż 1 000 miejsc	–
Impreza masowa podwyższonego ryzyka	artystyczno-rozrywkowa	nie mniej niż 300 miejsc	–	nie mniej niż 200 miejsc
	sportowa	nie mniej niż 300 miejsc	–	nie mniej niż 200 miejsc
	mecz piłki nożnej	–	nie mniej niż 200 miejsc	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 20 marca 2009 r. o bezpieczeństwie imprez masowych (Dz.U. 2009, nr 62, poz. 504 z późn. zm.)

Takie podejście sprawia, że postrzeganie imprez masowych w Polsce jest dalece uogólnione, szczególnie jeśli porówna się je z opisywanymi wcześniej atrybutami charakte-

w Polsce. Teoria i praktyka, Szkoła Główna Turystyki i Rekreacji w Warszawie, Warszawa 2014, s. 133–147; M.W. Kozak, Wielkie imprezy sportowe: korzyść czy strata? Studia Regionalne i Lokalne 1 (39), 2010, s. 48–68; J. Jedel, Wpływ masowych imprez sportowych w aspekcie Euro 2012 na rozwój ekonomiczny województwa pomorskiego, Praca doktorska, Uniwersytet Gdański, Sopot 2010.

[40] Słownik języka polskiego PWN, http://sjp.pwn.pl/szukaj/masowy.html z dnia 13 listopada 2015 r.

[41] Ustawa z dnia 20 marca 2009 r. o bezpieczeństwie imprez masowych (Dz.U. 2009, nr 62, poz. 504 z późn. zm.), art. 3 pkt 1.

ryzującymi imprezę wielkoformatową w literaturze światowej. Już sama liczba uczestników takiego wydarzenia budzi daleko idące wątpliwości. Jeśli bowiem imprezę na 200 osób uznaje się pod pewnymi warunkami za masową, to jak traktować taką, w której uczestniczy milion osób? Ustawa nie rozróżnia przy tym pochodzenia i narodowości uczestników. Wiadomo zaś, że zupełnie inne znaczenie, choćby pod względem ekspozycji medialnej, będą miały imprezy skierowane do społeczności lokalnych, a inne – te, które budzą zainteresowanie przyjezdnych z zagranicy. Podobnie brak jest uregulowań dotyczących rangi organizatorów, wśród których wyróżnia się podmioty lokalne, krajowe i międzynarodowe. W ustawie w mało precyzyjny sposób podchodzi się do ram czasowych imprezy. Co prawda art. 3 ustawy stanowi, że „przez czas trwania imprezy masowej należy rozumieć okres od chwili udostępnienia obiektu lub terenu uczestnikom imprezy masowej do chwili opuszczenia przez nich tego obiektu lub terenu”[42], może mieć on jednak uzasadnienie wyłącznie w odniesieniu do krótkotrwałego, zazwyczaj jednodniowego, wydarzenia, które w oparciu o wcześniej przytoczone atrybuty trudno byłoby uznać za wielkoformatowe. Ustawa nie reguluje też przypadków, kiedy ta sama impreza odbywa się jednocześnie w wielu obiektach. Przypadek największych wydarzeń pokazuje, że ze względów organizacyjnych jest to konieczna praktyka.

Wątpliwości te potwierdzają krajowi badacze. P. Suski zauważa, że w ustawie na próżno szukać wyjaśnienia pojęcia samej imprezy[43]. Jako wydarzenia masowe ustawodawca traktuje wyłącznie imprezy artystyczne, rozrywkowe i sportowe, pomijając przy tym wiele dużych wydarzeń o odmiennym charakterze, jak np. imprezy religijne, towarzyskie czy zgromadzenia odbywające się na podstawie prawa o zgromadzeniach[44]. Ten ostatni przykład potwierdza, że wyłączenie spod ustawy o bezpieczeństwie imprez masowych znacznej części wydarzeń gromadzących duże grupy uczestników może wynikać z istnienia innych przepisów regulujących ich organizację. S. Parszowski i A. Kruczyński jako komplementarne do ustawy o bezpieczeństwie imprez masowych wskazują[45]:

— Ustawę z dnia 25 października 1991 o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej;
— Ustawę z dnia 20 czerwca 1997 – Prawo o ruchu drogowym;
— Ustawę z dnia 3 lipca 2002 roku – Prawo lotnicze;
— Ustawę z dnia 22 sierpnia 1997 o ochronie osób i mienia.

Ci sami autorzy przedstawiają ponadto rozszerzony do kilkudziesięciu pozycji katalog prawodawstwa zawierającego ważne postanowienia w związku z organizacją wydarzeń o charakterze masowym[46]. Tak znaczące rozproszenie aktów prawnych dotyczących organizacji większych imprez powoduje, że Polska odstaje w tym względzie od światowych standardów. Konieczna wydaje się zatem nowelizacja najważniejszych przepisów, skoncentrowanych w jednym akcie prawnym lub ewentualnie w dalece ograniczonej ich liczbie.

W krajowej literaturze brakuje jednak propozycji ewentualnych zmian w tym zakresie. Do nielicznych należy zaliczyć postulat J. Jedel, która zauważa, że ustawowa definicja imprez masowych nie rozstrzyga charakteru i nie różnicuje wielkości poszczególnych

[42] Ustawa z dnia 20 marca 2009 r. o bezpieczeństwie imprez masowych (Dz.U. 2009, nr 62, poz. 504 z późn. zm.), art.3 pkt 6.
[43] P. Suski, Zgromadzenia i imprezy masowe, LexisNexis, Warszawa 2014, s. 304.
[44] Ustawa z dnia 24 lipca 2015 r. – Prawo o zgromadzeniach, Dz.U. 2015, poz. 1485.
[45] S. Parszowski, A. Kruczyński, Imprezy masowe. Organizacja. Bezpieczeństwo. Dobre praktyki, Difin, Warszawa 2015, s. 19.
[46] S. Parszowski, A. Kruczyński, *op. cit.*, s. 21–23.

wydarzeń[47]. Autorka ze względu na brak rozgraniczenia imprez pod względem wielkości proponuje ich podział na cztery grupy[48]:
— imprezy małe – przeznaczone dla stosunkowo niewielkiej liczby odbiorców, rzędu od kilkuset do kilku tysięcy osób, organizowane w pomieszczeniach zamkniętych;
— imprezy średnie – imprezy w obiektach otwartych, gromadzące publiczność rzędu kilkunastu tysięcy osób;
— imprezy duże – takie, w przypadku których liczba widzów biorących bezpośredni udział w imprezie jest rzędu dziesiątek tysięcy;
— imprezy bardzo duże (wielkie) – gromadzące publiczność liczoną w setkach tysięcy osób, nieodbywające się w jednym miejscu i czasie.

Poza często wskazywanym atrybutem w postaci masowego zainteresowania imprezami wielkoformatowymi J. Jedel podkreśla, że są to wydarzenia zbyt duże, aby mogły się odbywać w jednym miejscu i czasie. Wyklucza zatem z tej grupy imprezy jednodniowe oraz te organizowane wyłącznie w jednym obiekcie.

2.4. Propozycja definicji wydarzenia wielkoformatowego

Zawarte w podrozdziałach 2.2 i 2.3 rozważania dotyczące postrzegania imprez wielkoformatowych przez badaczy zagranicznych i krajowych potwierdzają występujące zróżnicowanie w zakresie przyjmowanych atrybutów oraz rozbieżności w rozumieniu znaczenia tych samych atrybutów. Naturalnie przekłada się to na odmienne definiowanie pojęcia „impreza wielkoformatowa" w literaturze przedmiotu. Przykładowe definicje wraz z katalogiem zawartych w nich atrybutów wydarzeń wielkoformatowych zestawiono w tabeli 2.4.

W większości przypadków, aby zakwalifikować daną imprezę do kategorii wielkoformatowych, konieczne jest bezwzględne wypełnienie warunku posiadania wszystkich przyjętych atrybutów. Pewien wyjątek stanowi propozycja M. Müllera, który poszczególnym atrybutom przyporządkowuje określone wartości punktowe i dopiero po ich zsumowaniu ustala, czy dana impreza może zostać zaliczona do grona największych[49]. To sprawia, że wielkoformatowym może się okazać wydarzenie, które wypełnia większość, ale niekoniecznie wszystkie spośród postawionych kryteriów. Podejście to jest jednak czasochłonne i wymaga przyjęcia założeń dotyczących zastosowanej punktacji. Założenia te może z kolei charakteryzować nadmierny subiektywizm prowokujący do ich podważania.

Dlatego w niniejszym opracowaniu przyjęto podejście holistyczne, w ramach którego konieczne jest wypełnienie warunku posiadania wszystkich atrybutów świadczących o przyporządkowaniu danej imprezy do grupy wielkoformatowych. Dopiero całościowa realizacja założonych kryteriów uprawnia do nazwania wydarzenia wielkoformatowym. Tabela 2.4 przedstawia propozycję definicji, która będzie wytyczać ramy wielkoformatowej imprezy sportowej w niniejszej monografii. Została ona skonstruowana w oparciu o osiem następujących atrybutów:
— częstotliwość imprezy;
— wyjątkowość imprezy;
— liczba obserwatorów;
— rozpoznawalność organizatora;
— udział państwa i środków publicznych;
— poziom kosztów;
— atrakcyjność medialną;
— oddziaływanie na gospodarza.

[47] J. Jedel, *op. cit.*, s. 14.
[48] *Ibidem*, s. 14–15.
[49] M. Müller, *op. cit.*, pp. 627–642.

Tabela 2.4

Definicje imprezy wielkoformatowej

Definicja	Atrybuty								Źródło
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Jednorazowa duża impreza o międzynarodowym zasięgu (…). Duża impreza to szczególna impreza o wyrobionej tradycji i prestiżu, ciesząca się dużym zainteresowaniem widzów i mediów, generująca duży koszt, przyciągająca fundusze do regionu gospodarza, determinująca zwiększony popyt na określone usługi i oddziałująca na dane miejsce.	–	+	+	–	–	+	+	+	L.K. Jago, *op. cit.*, pp. 55–56.
Dużej skali impreza kulturalna, komercyjna lub sportowa cechująca się oddziaływaniem na emocje, masowym odbiorem oraz międzynarodowym znaczeniem.	–	+	+	–	–	–	+	–	M. Roche, Mega-events, culture…, *op. cit*, p. 1.
Impreza charakteryzująca się skalą i czasem trwania dłuższym niż jeden dzień, atrakcyjna dla turystów i mediów, wywierająca wpływ na miasto gospodarza.	–	+	+	–	–	–	+	+	M. Malfas, E. Theodoraki, B. Houlihan, *op. cit.*, p. 210.
Impreza w istotny sposób oddziałująca na miasto, region lub państwo gospodarza (…) i ciesząca się dużym zainteresowaniem medialnym.	–	–	–	–	–	–	+	+	J. Horne, The four "knowns" of sports mega-events, Leisure Studies, 26 (1), 2007, pp. 81–82.
Impreza gromadząca publiczność liczoną w setkach tysięcy osób, nieodbywająca się w jednym miejscu i czasie.	–	+	+	–	–	–	–	–	J. Jedel, *op. cit.*, p. 15.
Impreza kulturalna lub sportowa o określonym celu i wielkości, oddziałująca na gospodarkę oraz skupiająca długotrwałą uwagę mediów.	–	+	–	–	–	–	+	+	J.R. Gold, M.M. Gold, Olympic cities: City agendas, planning, and the World's Games, Routledge, London 2011, p. 1.
Znaczące zawody o krajowym lub globalnym zasięgu, aranżowane przez znanego organizatora, angażujące wielu uczestników i media, wymagające dużych inwestycji publicznych zarówno w infrastrukturę związaną z imprezą (np. stadiony), jak i infrastrukturę ogólną (np. drogi).	–	+	+	+	+	–	+	–	B.M. Mills, M.S. Rosentraub, Hosting mega-events: A guide to the evaluation of development effects in integrated metropolitan regions, Tourism Management, 34, 2013, p. 239.
Jednorazowa impreza o określonym czasie trwania, która: a) przyciąga dużą liczbę turystów, b) charakteryzuje się dużym zainteresowaniem mediów, c) generuje duże koszty, d) oddziałuje na tkankę miejską oraz społeczeństwo.	–	+	+	–	–	+	+	+	M. Müller, *op. cit.*, p. 628.
Impreza rzadko organizowana, mająca niecodzienny i wyjątkowy charakter, zaplanowana z dużym wyprzedzeniem, mająca z góry określony budżet, przygotowywana dzięki pracy tysięcy ludzi, dostarczająca wielu przeżyć i emocji, zarówno mieszkańcom państwa – organizatora, jak i tysiącom turystów.	+	+	+	–	–	+	–	+	M. Marczak, Wpływ organizacji wielkich eventów piłkarskich na rozwój turystyki na przykładzie wybranych destynacji, Turystyka Kulturowa, nr 12/2014, s. 59.
Prestiżowa, rzadko odbywająca się impreza o ograniczonym czasie trwania, w szczególny sposób oddziałująca na dane miejsce, organizowana przez globalnie rozpoznawalną instytucję, ciesząca się dużym zainteresowaniem widzów i mediów, która ze względu na wysoki poziom nakładów wymaga udziału państwa i zaangażowania środków publicznych.	+	+	+	+	+	+	+	+	niniejsze opracowanie.

Atrybuty: 1 – częstotliwość, 2 – wyjątkowość, 3 – liczba obserwatorów, 4 – rozpoznawalność organizatora, 5 – udział państwa i środków publicznych, 6 – poziom kosztów, 7 – atrakcyjność medialna, 8 – oddziaływanie na gospodarza

Źródło: opracowanie własne

Ponieważ zaproponowana definicja zawiera jedynie ogólne informacje, znaczenie poszczególnych atrybutów zaprezentowano w tabeli 2.5. W odniesieniu do częstotliwości, liczby obserwatorów, poziomu kosztów i atrakcyjności medialnej zamieszczone zostały graniczne wartości liczbowe świadczące o wystąpieniu wydarzenia wielkoformatowego, przyjęte w oparciu o studia literaturowe w danym obszarze oraz analizę raportów publikowanych przy okazji organizacji współczesnych imprez uznawanych za wielkoformatowe. Parametrom ilościowym należy przypisać szczególne znaczenie, gdyż nie są przedmiotem dowolnej interpretacji podczas klasyfikowania wydarzeń sportowych. Pozwalają zatem jednoznacznie stwierdzić, czy mamy do czynienia z wydarzeniem wielkiego formatu, czy też nie. Należy mieć przy tym świadomość konieczności ciągłego aktualizowania tych wartości. Na podstawie obserwowanych w ostatnich latach przeobrażeń największych imprez można przyjąć, że ich rozwój i ilościowy wzrost będą w przyszłości postępowały i to, co dziś wydaje się dobrym wyznacznikiem wielkości wydarzenia, w niedługim czasie może się okazać nieaktualne.

Tabela 2.5

Szczegółowe parametry atrybutów wydarzeń wielkoformatowych

Nazwa atrybutu	Charakterystyka atrybutu
Częstotliwość imprezy	rzadziej niż raz w roku
Wyjątkowość imprezy	wielodniowa, „jedyna w swoim rodzaju", realizująca liczne cele
Liczba obserwatorów	przynajmniej 0,5 mln osób
Rozpoznawalność organizatora	globalnie rozpoznawalna instytucja
Udział państwa i środków publicznych	udział instytucji państwowych poparty środkami finansowymi pochodzącymi z budżetu centralnego i/lub budżetów jednostek samorządów terytorialnych
Poziom kosztów	koszty całkowite przewyższające 1 mld USD_{2012}
Atrakcyjność medialna	globalna – trafia do min. 30 państw na więcej niż jednym kontynencie i przynajmniej 100 mln jednorazowych obserwatorów lub opłaty z tytułu sprzedaży praw do transmisji przekraczają 100 mln USD_{2012}
Oddziaływanie na gospodarza	dziedzictwo imprezy rozumiane jako efekty długookresowe ujawniające się w fazie po zakończeniu wydarzenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury dokonanego w podrozdziale 2.2

Jak już wspomniano, kategorie imprez wielkoformatowych mogą być różnorodne. Zaproponowana definicja nie wyklucza żadnej z nich, pod warunkiem wypełnienia warunku posiadania założonych atrybutów. Z punktu widzenia tematyki podjętej w niniejszym opracowaniu szczególne znaczenie należy przypisać wydarzeniom sportowym. W dalszej części rozdziału scharakteryzowane zostaną największe z nich, będące przedmiotem rozważań w niniejszej monografii.

2.5. Największe imprezy sportowe w świetle definicji wydarzeń wielkoformatowych

Z obszernej listy rozgrywanych na całym świecie imprez sportowych do dalszych rozważań zostały wybrane cztery, uznawane powszechnie za największe wydarzenia globalne. Są to:
— Letnie Igrzyska Olimpijskie;
— Zimowe Igrzyska Olimpijskie;
— Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej;
— Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej.

Cele niniejszego podrozdziału obejmują przybliżenie genezy tych imprez, ich jakościową i ilościową charakterystykę, również pod kątem przemian dokonujących się w ciągu ostatnich lat, oraz weryfikację stopnia realizacji atrybutów przyporządkowanych – zgodnie z przyjętą definicją – wydarzeniom wielkoformatowym.

2.5.1. Geneza

Spośród analizowanych imprez sportowych najdłuższą historią charakteryzują się Igrzyska Olimpijskie. Już pierwsze, rozgrywane jeszcze w czasach starożytnych, nosiły znamiona imprez publicznych i jednocześnie masowych. Igrzyska w 776 r. p.n.e. stały się podstawą miary czasu – olimpiady, przyjętej przez greckiego historyka Timajosa, który liczył odtąd dzieje Grecji, dzieląc je na czteroletnie odcinki. Wtedy też uznano, że tak dużych imprez nie można organizować zbyt często, aby nie osłabić ich prestiżu, co w dłuższej perspektywie miało zapewnić sukces przedsięwzięcia. Idea rozgrywania Igrzysk Olimpijskich w cyklu czteroletnim wydawała się optymalnym rozwiązaniem z perspektywy nadania wydarzeniu odpowiedniej rangi.

Nawiązanie rozgrywanych od 1896 roku imprez nowożytnych do ich historycznego pierwowzoru uwidacznia się już w samej nazwie – Igrzyska Olimpijskie. W czasach starożytnych te sportowe wydarzenia odbywały się zawsze w jednym tylko miejscu – w greckiej Olimpii. Kontynuując tę tradycję, pierwsze nowożytne Igrzyska zorganizowano w Grecji. Jednak w późniejszym okresie, dzięki inicjatywie barona Pierre'a de Coubertin, założyciela Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego, realizowana była wizja międzynarodowego charakteru Igrzysk. Ideą wielkiego wizjonera był globalny charakter Igrzysk i umożliwienie ich organizacji państwom z całego świata. Doprowadziło to do przeniesienia lokalizacji drugiej nowożytnej imprezy z Aten do Paryża[50]. Tym samym nazwa tej największej światowej imprezy sportowej ma obecnie wymiar symboliczny, nawiązujący do starożytności.

Pierwsze Zimowe Igrzyska Olimpijskie odbyły się niemal 30 lat później niż pierwsze Igrzyska Olimpiady. Taki stan rzeczy nie wynikał z przypadku, lecz wiązał się ze sprzeciwem barona de Coubertin, który obawiał się negatywnego wpływu zimowej imprezy na bardzo popularne wówczas wydarzenia sportowe odbywające się w Skandynawii: Międzynarodowy Festiwal Narciarski „Tydzień Holmenkollen" oraz obejmujące 11 konkurencji

[50] Spotkało się to z wielką dezaprobatą Greków. W 1906 roku, nie rezygnując z olimpijskiego monopolu, zorganizowano nawet konkurencyjne zawody w Atenach. MKOl nigdy ich nie zatwierdził, a informacje, jakie pojawiały się w kontekście tej imprezy, opatrywano sformułowaniem „nieoficjalne", T. Kosiński, Z Olimpii do Pekinu. Konkurs wiedzy o olimpizmie, Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli, Kalisz 2008, s. 29.

sportowych „Igrzyska Nordyckie", zwane w polskiej prasie „Igrzyskami Północy"[51]. Zimowe Igrzyska Olimpijskie nie były brane pod uwagę w oryginalnej koncepcji Igrzysk. W zakresie wybranych dyscyplin zimowych konkurowano jednak w czasie rozgrywania Letnich Igrzysk Olimpijskich[52]. Wraz ze wzrostem popularności sportów zimowych podjęto decyzję o ustanowieniu Zimowych Igrzysk Olimpijskich. Pierwsze z nich odbyły się w 1924 roku w Chamonix pod szyldem „tygodnia sportów zimowych". Sukces tego wydarzenia sprawił, że rok później Międzynarodowy Komitet Olimpijski podjął decyzję o potraktowaniu „tygodnia sportów zimowych" jako pierwszych Igrzysk Zimowych.

Początkowo zimowa odmiana Igrzysk odbywała się w tych samych latach co Igrzyska Letnie. Do 1948 roku obowiązywała przy tym zasada, że prawo pierwszeństwa organizacji tego wydarzenia ma państwo, które zostało wybrane na gospodarza LIO. Stąd trzy na cztery ZIO rozegrane przed drugą wojną światową odbyły się w tych samych krajach co Letnie Igrzyska Olimpijskie. Po 1945 roku wzrost zainteresowania organizacją największych imprez sportowych, jak również obciążenie jednej nacji zbyt dużymi kosztami przygotowania dwóch dużych wydarzeń w tym samym roku sprawiły, że MKOl zdecydował się wprowadzić zasadę wyboru organizatorów pochodzących z dwóch różnych krajów. Ponadto organizacja Zimowych Igrzysk Olimpijskich wymaga określonych warunków klimatycznych i topografii terenu. To sprawia, że liczba potencjalnych państw, które mogły podjąć decyzję o przeprowadzeniu ZIO, jest ograniczona. Dotychczasowe odbywały się przeważnie w Europie, a poza nią jedynie w Japonii, Kanadzie oraz USA.

Od 1994 roku ZIO zostały oddzielone od LIO i choć nadal poszczególne imprezy organizowane są co cztery lata, to jednak w dwuletnich odstępach między sobą. Przesłanki tej decyzji Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego miały charakter *stricte* ekonomiczny. Z jednej strony chodziło o interes stacji telewizyjnych, które nie były skłonne płacić ogromnych kwot w celu nabycia praw telewizyjnych do dwóch Igrzysk w jednym roku. Z drugiej zaś problemem okazały się ograniczone budżety sponsorów i potencjalnych reklamodawców, zmuszonych do wyboru jednej tylko imprezy w danym roku, co przyczyniało się ostatecznie do niższych wpływów MKOl, ale również UEFA. Działo się tak dlatego, że do roku 1992 w roku Igrzysk Olimpijskich odbywało się ponadto inne znaczące wydarzenie sportowe – Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej. Zatem rozdzielenie Letnich i Zimowych Igrzysk Olimpijskich skutkowało zrównaniem liczby najważniejszych imprez sportowych w roku olimpijskim. Obecnie wraz z ZIO odbywają się Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej, natomiast LIO rozgrywane są w tym samym roku co Mistrzostwa Europy w tej dyscyplinie. Jednocześnie wszystkie wymienione wyżej wydarzenia są organizowane co cztery lata, w pełni realizując atrybut częstotliwości imprez wielkoformatowych.

Igrzyska Olimpijskie walnie przyczyniły się do rozwoju piłki nożnej – najpopularniejszej dziś dyscypliny sportowej na świecie. Już podczas drugich nowożytnych Igrzysk Olimpiady piłka nożna została włączona do programu imprezy – najpierw jako konkurencja pokazowa, a od 1908 roku – oficjalna. Podczas Igrzysk odbywających się w latach 1924 i 1928 piłka nożna stała się najchętniej oglądaną dyscypliną sportową. W czasie imprezy paryskiej, w 1924 roku, trzecia część wpływów z biletów pochodziła właśnie ze sprzedaży wejściówek na mecze piłkarskie[53]. W 1928 roku w Amsterdamie chętnych do oglądania 18 spotkań rozgrywanych w ramach turnieju piłkarskiego było w sumie ćwierć miliona osób,

[51] M. Rotkiewicz, Igrzyska Nordyckie, Sport Wyczynowy, nr 11–12/2005, s. 54–55.

[52] Przykładem jest łyżwiarstwo figurowe, które pojawiło się w Londynie w 1908 roku i Antwerpii w 1920 roku. W Antwerpii odbył się ponadto turniej hokeja na lodzie.

[53] T. Mason, When was the first real World Cup?, p. 2, http://www.la84foundation.org/SportsLibrary/UCSD/UCSDMason.pdf z dnia 27 grudnia 2011 roku.

a przychody wygenerowane przez piłkę nożną były dwukrotnie wyższe od uzyskanych dzięki drugiej najpopularniejszej dyscyplinie – lekkoatletyce[54].

Powołana do życia w 1904 roku Międzynarodowa Federacja Piłki Nożnej (FIFA) od samego początku dążyła do organizacji samodzielnego turnieju, którego celem miało być wyłonienie najlepszej drużyny piłkarskiej na świecie. Po kilku próbach zakończonych niepowodzeniem zamiar ten udało się zrealizować w 1930 roku dzięki wytężonym staraniom ówczesnego prezydenta FIFA – Julesa Rimeta.

Podobnie jak Mistrzostwa Świata, tak i Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej okazały się pomysłem, do którego początkowo podchodzono sceptycznie i bez przekonania. Pierwszy, całkowicie prywatny projekt organizacji Mistrzostw Europy, wówczas jeszcze realizowany przez „europejską" komisję w ramach FIFA, został złożony przez Francuza H. Delaunaya w 1927 roku[55]. Niechęć J. Rimeta, obawiającego się osłabienia swojej pozycji w światowej federacji, a w kolejnych latach zawirowania polityczne i gospodarcze uniemożliwiły realizację tego przedsięwzięcia. Do pomysłu powrócono dopiero w latach 50. XX wieku w odbudowującej się po drugiej wojnie światowej Europie. Pierwszym krokiem było zawiązanie UEFA w czerwcu 1954 roku. Zjednoczenie europejskiej piłki nożnej następowało niemal w tym samym czasie co integracja futbolu afrykańskiego i azjatyckiego, a jednocześnie wiele lat po Ameryce Północnej i Łacińskiej[56]. Powołanie UEFA otworzyło drogę do rozpoczęcia poważniejszych rozważań na temat piłkarskich mistrzostw kontynentu. Początkowo turniej przyjął nazwę Puchar Europy Narodów. Utrzymywała się ona do 1968 roku, kiedy to wprowadzono określenie Mistrzostwa Europy oraz znany po dziś dzień skrót Euro[57]. Pierwotnie system zawodów zdecydowanie odróżniał się od dzisiejszego. Impreza UEFA nie cieszyła się uznaniem, w tym przede wszystkim silnych ekip piłkarskich, i dlatego do roku 1976 w turnieju finałowym uczestniczyły jedynie cztery zespoły. Działo się tak, mimo że europejska federacja piłkarska zabezpieczyła się zapisem w statucie, który miał zapewniać bezwzględny udział wszystkich państw-członków. Dopiero kolejne turnieje przekonywały sceptycznie nastawione potęgi piłkarskie do udziału w rozgrywkach. Dziś UEFA zrzesza 54 państwa europejskie i azjatyckie[58] i stanowi najważniejsze ogniwo FIFA, pod względem liczby członków (209 federacji narodowych) większej niż Organizacja Narodów Zjednoczonych[59]. Obie piłkarskie federacje są współcześnie – podobnie jak MKOl – globalnie rozpoznawalne i charakteryzują się znaczącym oddziaływaniem międzynarodowym.

2.5.2. Wzrost ilościowy

Ilościowe przemiany wszystkich poddanych analizie imprez sportowych uwidaczniają się w wielu wymiarach, m.in. w liczbie sportowców, dyscyplin i konkurencji Igrzysk Olimpijskich czy rozgrywanych meczów w przypadku turniejów piłkarskich. Dokładną charakterystykę wybranych cech od początku organizowania tych imprez przedstawiono w tabeli 2.6.

[54] *Ibidem*, s. 2.

[55] A. Gowarzewski, EURO dla orłów. Historia Mistrzostw Europy, Encyklopedia piłkarska Fuji, tom 40, GiA, Katowice 2012, s. 7.

[56] *Ibidem*, s. 8.

[57] M. Sabat, EURO 2012 w Polsce. Organizacja turnieju oraz zapobieganie zagrożeniom bezpieczeństwa publicznego, LEX, Warszawa 2012, s. 24.

[58] UEFA zrzesza także wybrane federacje piłkarskie, których państwa nie leżą w Europie. Są to kraje kaukaskie oraz Izrael.

[59] M. Sabat, *op. cit.*, s. 24.

Tabela 2.6

Rozwój wielkoformatowych imprez sportowych na przestrzeni lat

Letnie Igrzyska Olimpijskie														
Wyszczególnienie	1896	1900	1904	1908	1912	1920	1924	1928	1932	1936	1948	1952	1956	1960
Liczba dyscyplin	9	20	18	22	14	22	17	14	16	19	18	18	18	17
Liczba konkurencji	43	95	94	110	102	154	126	109	119	129	136	149	145	150
Liczba ekip narodowych	14	24	13	23	28	29	44	46	37	46	59	69	72	83
Liczba sportowców	245	997	689	2035	2547	2669	3092	2883	1408	4066	4104	4955	3314	5338
Liczba dni trwania	10	167	146	188	91	146	84	87	16	16	17	16	17 (+8)	18
Wyszczególnienie	1964	1968	1972	1976	1980	1984	1988	1992	1996	2000	2004	2008	2012	2016
Liczba dyscyplin	19	20	23	21	21	23	25	32	27	28	28	28	26	28
Liczba konkurencji	163	172	195	198	203	221	237	286	271	301	301	302	302	306
Liczba ekip narodowych	93	112	121	92	81	140	153	173	197	199	202	204	204	206
Liczba sportowców	5151	5516	7132	6084	5217	6797	8391	9956	10318	10651	11099	11128	10768	10550
Liczba dni trwania	15	16	17	16	16	16	16	16	17	16	17	17	17	17

Zimowe Igrzyska Olimpijskie											
Wyszczególnienie	1924	1928	1932	1936	1948	1952	1956	1960	1964	1968	1972
Liczba dyscyplin	6	6	5	4	4	6	6	8	8	8	8
Liczba konkurencji	16	14	14	17	22	22	24	30	34	37	35
Liczba ekip narodowych	16	25	17	28	25	30	32	30	36	37	35
Liczba sportowców	258	464	252	668	706	694	821	665	1091	1158	1006
Liczba dni trwania	12	9	12	11	10	12	11	11	12	13	11
Wyszczególnienie	1976	1980	1984	1988	1992	1994	1998	2002	2006	2010	2014
Liczba dyscyplin	8	6	6	6	7	6	7	9	15	15	15
Liczba konkurencji	37	38	39	46	57	61	68	78	84	86	98
Liczba ekip narodowych	37	37	49	57	64	67	72	77	80	82	88
Liczba sportowców	1123	1072	1273	1423	1801	1737	2302	2399	2500	2632	2873
Liczba dni trwania	12	12	12	16	16	16	18	17	17	17	17

cd. tab. 2.6

Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej										
Wyszczególnienie	1930	1934	1938	1950	1954	1958	1962	1966	1970	1974
Liczba obiektów (miast)	3 (1)	8 (8)	9 (10)	6 (6)	6 (6)	12 (12)	4 (4)	8 (7)	5 (5)	9 (9)
Liczba drużyn	13	16	15	13	16	16	16	16	16	16
Liczba meczów	18	17	16	22	26	35	32	32	32	38
Liczba dni trwania	18	14	16	23	19	22	30	20	23	25
Wyszczególnienie	1978	1982	1986	1990	1994	1998	2002	2006	2010	2014
Liczba obiektów (miast)	6 (5)	14 (14)	12 (9)	12 (12)	10 (10)	10 (10)	20 (20)	12 (12)	10 (9)	12 (12)
Liczba drużyn	16	24	24	24	24	32	32	32	32	32
Liczba meczów	38	52	52	52	52	64	64	64	64	64
Liczba dni trwania	26	29	30	31	31	33	31	31	31	32

Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej															
Wyszczególnienie	1960	1964	1968	1972	1976	1980	1984	1988	1992	1996	2000	2004	2008	2012	2016
Liczba obiektów (miast)	2 (2)	2 (2)	3 (3)	4 (3)	2 (2)	4 (4)	7 (7)	8 (8)	4 (4)	8 (8)	8 (8)	10 (8)	8 (8)	8 (8)	10 (10)
Liczba drużyn	4	4	4	4	4	8	8	8	8	16	16	16	16	16	24
Liczba meczów	4	4	5	4	4	14	15	15	15	31	31	31	31	31	51
Liczba dni trwania	5	5	6	5	5	12	16	16	17	23	23	23	23	24	31

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MKOl, FIFA oraz UEFA

Z zestawienia tego wynika, że największą imprezą w wymiarze czysto sportowym są Letnie Igrzyska Olimpijskie. Co prawda pierwsze LIO diametralnie różniły się od współcześnie rozgrywanych, choćby ze względu na fakt, że nie brały w nich udziału kobiety, jednak począwszy od LIO w Atlancie w 1998 roku, liczba sportowców zmagających się w kilkudziesięciu dyscyplinach i kilkuset konkurencjach przekroczyła 10 tysięcy osób. Podczas Igrzysk Olimpijskich w Pekinie w 2008 roku ustanowiony został aktualny po dziś dzień rekord na poziomie 11 128 uczestników pochodzących z 204 krajów. Skala przedsięwzięcia jest tak rozległa, że dla sportowców i towarzyszących im osób konieczne jest przygotowanie wyodrębnionych miejsc pobytu w postaci tzw. wiosek olimpijskich, przygotowanych na przyjęcie kilkudziesięciu tysięcy przyjezdnych. Ogrom przygotowań potęguje fakt, że organizacja Igrzysk Olimpijskich jest realizowana przez zaledwie jedno miasto. W praktyce liczba rozgrywanych konkurencji wykracza poza możliwości największych nawet metropolii. Każde z ostatnich Letnich Igrzysk Olimpijskich charakteryzuje się tym, że wybrane zawody są organizowane poza obrębem miasta, nawet setki kilometrów od jego centrum. Przykładowo, podczas LIO w Pekinie konkurencje jeździeckie zostały rozegrane w Hongkongu, a zawody żeglarskie – nad Morzem Żółtym[60].

Zimowe Igrzyska Olimpijskie są pod każdym względem imprezą mniejszą niż Letnie Igrzyska Olimpijskie, choć i tu zarysowuje się wyraźny trend wzrostowy podstawowych wielkości: liczby uczestniczących ekip narodowych, konkurencji, dyscyplin i co się z tym wiąże – liczby uczestniczących w imprezie sportowców. Największe jak dotąd ZIO w Soczi w 2014 roku przyciągnęły prawie 3 000 sportowców rywalizujących w blisko 100 konkurencjach. Czterokrotnie mniejsza liczba sportowców i trzykrotnie mniejsza liczebność konkurencji rozgrywanych podczas zimowego odpowiednika igrzysk w porównaniu z Igrzyskami Olimpiady determinują różnice w zakresie obciążeń organizacyjnych w przypadku jednej i drugiej kategorii imprez. Z tego właśnie powodu co pewien czas pojawiają się sugestie dotyczące rozszerzenia wachlarza dyscyplin organizowanych w ramach ZIO o te, które są rozgrywane w obiektach zamkniętych podczas LIO (podnoszenie ciężarów, pływanie itp.). Pomysły te ze względu na swój rewolucyjny charakter mają jednak niewielu zwolenników i nie cieszą się wystarczającym poparciem federacji sportowych ani też poszczególnych Narodowych Komitetów Olimpijskich.

Podobnie jak Igrzyska Olimpijskie, imprezy piłkarskie również charakteryzują się wzrostem wielkości potwierdzających ich dynamiczny rozwój ilościowy. Sama tylko liczba drużyn uczestniczących w turniejach finałowych wzrosła w ostatnich 40 latach z 16 do 32 w przypadku Mistrzostw Świata oraz z 4 do 24 w przypadku Mistrzostw Europy. Przekłada się to na zwiększenie liczby rozgrywanych meczów, wykorzystywanych w tym celu obiektów oraz wydłużenie czasu trwania samej imprezy. Już teraz wiadomo, że w niedalekiej przyszłości nastąpi dalszy wzrost liczby uczestników. FIFA planuje, aby podczas Mistrzostw Świata w 2026 roku wystąpiło 48 drużyn narodowych, co zwiększy liczbę meczów z 64 do 80[61].

[60] Official report of the Beijing 2008 Olympic Games, Beijing Organizing Committee for the Games of the XXIX Olympiad, Beijing 2010, http://www.olympic.org/beijing-2008-summer-olympics z dnia 12 listopada 2011 roku.

[61] http://www.polskieradio.pl/43/265/Artykul/1713628,FIFA-rewolucja-na-mistrzostwach-swiata-Mundial-dla-48-druzyn-stanie-sie-faktem z dnia 10 stycznia 2017.

2.5.3. Wyjątkowość

Wszystkie cztery wymienione imprezy sportowe są wydarzeniami wielodniowymi, a jednocześnie „jedynymi w swoim rodzaju", odbywającymi się w danym momencie w jednym tylko miejscu, w danym miejscu zaś jeden raz, przynajmniej na przestrzeni wielu lat. Warto nadmienić, że w powojennej historii wszystkie LIO były rozgrywane w okresie 16–18 dni. To niewiele, biorąc pod uwagę konieczność rozegrania w tym czasie ponad 300 konkurencji. Należy jednak przypuszczać, że wydłużenie tego okresu przyczyniłoby się do zwiększenia i tak niemałych kosztów wydarzenia. Co interesujące, wiele wcześniejszych Letnich Igrzysk Olimpijskich, organizowanych jeszcze przed pierwszą wojną światową i w okresie międzywojennym, trwało zdecydowanie dłużej. Ówczesna ranga tej imprezy była jednak istotnie mniejsza, a same Igrzyska rozgrywane były przy okazji innych, bardziej znaczących w tamtych czasach wydarzeń, jak choćby wystawy światowe. O niewielkim znaczeniu pierwszych imprez tego typu może świadczyć fakt, że nie odbywały się oficjalne ceremonie ich otwarcia i zamknięcia, państwa zaś nie przysyłały swoich reprezentacji, co skutkowało tym, że w rozgrywkach uczestniczyli przypadkowi zawodnicy, a mistrzowie olimpijscy przez wiele lat po zakończeniu imprezy nie byli świadomi uzyskania tytułów zwycięzców. Czas trwania ZIO jest zbliżony do ich letniego odpowiednika. Natomiast turnieje piłkarskie trwają obecnie dłużej, bo około jednego miesiąca. Jest to podyktowane m.in. względami logistycznymi związanymi z koniecznością rozgrywania meczów w różnych, niekiedy odległych od siebie miastach.

O wyjątkowości wszystkich analizowanych wydarzeń sportowych świadczy ponadto realizacja licznych celów. Na pierwszy plan wysuwają się naturalnie cele sportowe. Zarówno Letnie, jak i Zimowe Igrzyska Olimpijskie są traktowane jako swoisty regulator międzynarodowego współzawodnictwa sportowego. Na wiodącą rolę Igrzysk Olimpijskich w stosunku do innych imprez sportowych ma wpływ ogólnoświatowa i wewnątrzkrajowa organizacja sportu. Presja wywierana na związki sportowe potwierdza priorytetową rolę Igrzysk Olimpijskich w stosunku do innych zawodów sportowych. W poszczególnych państwach wyniki uzyskiwane w czasie Igrzysk są podstawą do oceny stanu sportu niemal we wszystkich dyscyplinach[62]. Jednym z nielicznych wyjątków od tej reguły jest piłka nożna – dyscyplina, w przypadku której dla ekip narodowych najważniejszy jest sukces w Mistrzostwach Świata, a dalej – w kolejności – w mistrzostwach kontynentu.

Skala tych imprez sprawia, że przy okazji ich organizacji poza sportowymi realizowane są również inne cele. Ich spektrum jest bardzo rozległe i obejmuje zagadnienia polityczne, społeczne, ekonomiczne i wiele innych. Przykładowo, ruch olimpizmu wykreował ideologię olimpijską, która w uproszczeniu opiera się na kilku kluczowych zasadach głoszonych przez MKOl[63]:

— *fair play* – czysta gra; mieszanka tradycji rycerskiej i dżentelmeńskiej;
— pokój – rywalizacja na arenach sportowych, a nie w ramach konfliktów zbrojnych;
— apolityczność – rozumiana jako niezależność od polityki;
— uniwersalizm – umożliwienie konkurowania w wielu dyscyplinach i konkurencjach;
— równość – rozumiana jako dostępność Igrzysk dla każdego człowieka, bez względu na poglądy polityczne, wyznanie, kolor skóry, status społeczny itp.

[62] W. Moska, Igrzyska olimpijskie jako regulator międzynarodowego współzawodnictwa sportowego, [w:] J. Czerwiński, H. Sozański (red.), Współczesny sport olimpijski. Zarys problematyki, Wydawnictwo Akademii Wychowania Fizycznego i Sportu, Gdańsk 2009, s. 307–310.

[63] T. Kosiński, *op. cit.*, s. 11–12.

W ostatnich latach szczególne znaczenie należy jednak przypisać celom wizerunkowym. Przejawiają się one w szczególności w zabiegach mających przyczynić się do promocji i poprawy atrakcyjności turystycznej państw lub miast organizatorów (tab. 2.7). Współczesne wielkoformatowe imprezy sportowe równolegle z wypełnianiem pierwotnych funkcji determinują istotne zmiany w przestrzeni miejskiej. Stają się narzędziem polityki urbanistycznej i przyczynkiem do kształtowania nowej jakości w zakresie struktur przestrzennych miast i – w większym ujęciu – całych regionów. W założeniu organizatorów ma to determinować wzrost zainteresowania danym miejscem turystów, inwestorów itd.

Tabela 2.7

Pozasportowe cele realizowane przy okazji organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych ostatnich lat

Rodzaj imprezy	Miejsce i rok	Cel
Euro	Portugalia 2004	promocja i poprawa wizerunku kraju; przeniesienie ciężaru z preferowanych przez społeczeństwo portugalskie przejazdów prywatnymi samochodami na rzecz transportu publicznego
ZIO	Turyn 2006	przebudowa regionu i zwiększenie atrakcyjności turystycznej
FIFA MŚ	Niemcy 2006	motto „czas się zaprzyjaźnić", podkreślające dążenia Niemców do zmiany wizerunku z narodu zorganizowanego i cechującego się chłodnym nastawieniem na ciepły, życzliwy i przyjazny
LIO	Pekin 2008	propagowanie aspektu środowiskowego poprzez hasło „Zielonych Igrzysk"; promocja odnawialnych źródeł energii; rozbudowa stolicy i zmiana wizerunku Pekinu i Chin jako miejsca przyjaznego turystom
Euro	Austria/ Szwajcaria 2008	modernizacja infrastruktury transportowej, w ramach której do najważniejszych działań należy zaliczyć rozbudowę linii metra w Wiedniu oraz unowocześnienie taboru kolejowego, tzw. *Postbuses* i *Talent-Züge*
ZIO	Vancouver 2010	zainicjowanie współpracy pomiędzy dziewięcioma jednostkami samorządowymi należącymi do metropolii Vancouver oraz rządem kanadyjskim w ramach *Olympic Business Program*, mającej w swym założeniu ekonomiczną promocję regionu
FIFA MŚ	RPA 2010	integracja społeczna i rasowa; poprawa bezpieczeństwa oraz jakości obsługi medycznej; nagłośnienie tematu AIDS jako zasadniczego problemu, z jakim boryka się nie tylko RPA, ale cały kontynent afrykański
LIO	Londyn 2012	propagowanie sportu wśród młodzieży ze szczególnym naciskiem na dyscypliny olimpijskie; kompleksowa przebudowa wschodniej części Londynu; promowanie Londynu jako najbardziej otwartego na przyjezdnych miasta na świecie
Euro	Polska/Ukraina 2012	promocja państw byłego bloku wschodniego pod hasłem „Razem tworzymy przyszłość"; impreza traktowana jako katalizator przemian w tej części Europy
ZIO	Soczi 2014	ukazanie politycznej siły Rosji; próba przyciągnięcia zainteresowania ze strony inwestorów zagranicznych
FIFA MŚ	Brazylia 2014	rozwój socjoekonomiczny wyrażający się zmniejszeniem występujących nierówności społecznych i ogólną poprawą jakości życia mieszkańców kraju

Źródło: opracowanie własne

Pośrednim efektem ustanowienia licznych celów jest wystąpienie różnych rodzajów spodziewanych i rzeczywistych oddziaływań. Mają one znaczenie zarówno krótko-, jak i długookresowe. Ich szczegółowy opis został zawarty w podrozdziale 3.1 niniejszej monografii.

2.5.4. Atrakcyjność

Wszystkie analizowane wydarzenia cieszą się dużym zainteresowaniem ze strony kibiców obserwujących rozgrywki sportowe na żywo. Najwięcej wejściówek sprzedaje się przy okazji Letnich Igrzysk Olimpijskich (tab. 2.8). Drugie w kolejności są Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej. Zimowe Igrzyska Olimpijskie oraz Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej są pod tym względem wydarzeniami mniejszymi, choć nadal wystarczająco dużymi, aby określać je mianem „wielkoformatowych”[64]. Podczas każdego z ostatnio organizowanych wydarzeń sportowych sprzedano ponad milion wejściówek, co potwierdza wypełnienie atrybutu dotyczącego liczby uczestników.

Tabela 2.8

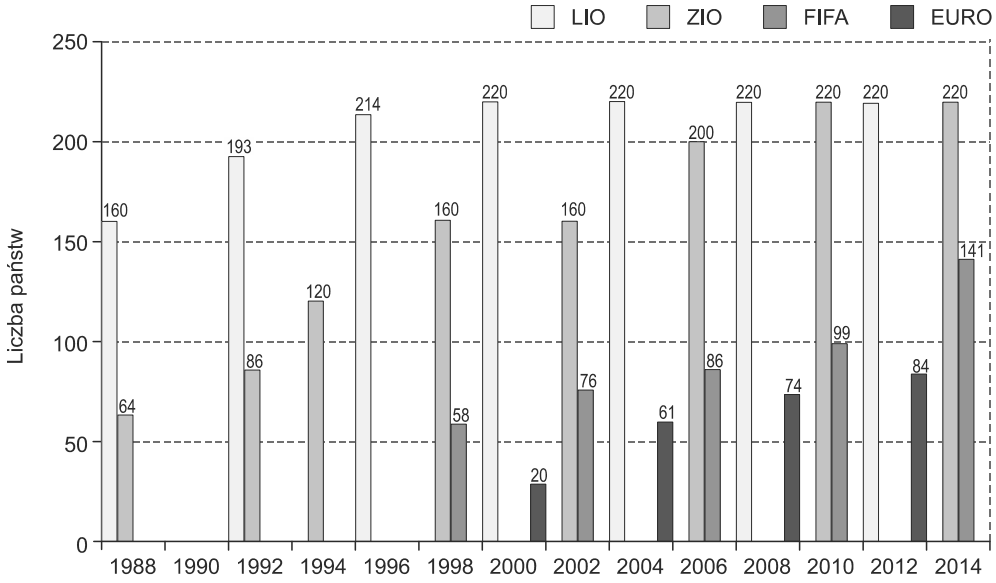
Liczba sprzedanych wejściówek przy okazji organizacji wielkoformatowych imprez sportowych w latach 1988–2014

Miejsce i rok	Liczba sprzedanych wejściówek [mln szt.]	Miejsce i rok	Liczba sprzedanych wejściówek [mln szt.]
Letnie Igrzyska Olimpijskie		Zimowe Igrzyska Olimpijskie	
Seul 1988	3,3	Calgary 1988	1,6
Barcelona 1992	3,02	Albertville 1992	0,9
Atlanta 1996	8,32	Lillehammer 1994	1,21
Sydney 2000	6,7	Nagano 1998	1,27
Ateny 2004	3,8	Salt Lake 2002	1,52
Pekin 2008	6,5	Turyn 2006	0,9
Londyn 2012	8,2	Vancouver 2010	1,49
		Soczi 2014	1,02
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej		Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	
Włochy 1990	2,52	Niemcy 1988	0,85
USA 1994	3,59	Szwecja 1992	0,43
Francja 1998	2,78	Francja 1996	1,28
Japonia/Korea 2002	2,7	Belgia/Holandia 2000	1,12
Niemcy 2006	3,36	Portugalia 2004	1,16
RPA 2010	3,18	Austria/Szwajcaria 2008	1,14
Brazylia 2014	3,43	Polska/Ukraina 2012	1,44

Źródło: opracowanie własne na podstawie: International Olympic Committee, Olympic Marketing Fact File. 2015 Edition, p. 28; Raporty UEFA, www.uefa.com z dnia 13 lutego 2016 roku; Raporty FIFA, www.fifa.com z dnia 13 lutego 2016 roku

[64] Warto zwrócić uwagę na fakt, że w niektórych przypadkach liczba sprzedanych wejściówek jest niewspółmiernie mała w odniesieniu do zainteresowania nabyciem wejściówki wyrażonego liczbą zgłoszeń gotowości jej nabycia. Przykładowo, podczas Euro 2012 sama tylko liczba takich zgłoszeń dotyczących krajowych konsumentów przekraczała 10 milionów; zob. P. Zembura, J. Żyśko, An examination of mixed martial arts spectators' motives and their sports media consumption in Poland, Journal of Human Kinetics, 46, 2015, s. 199.

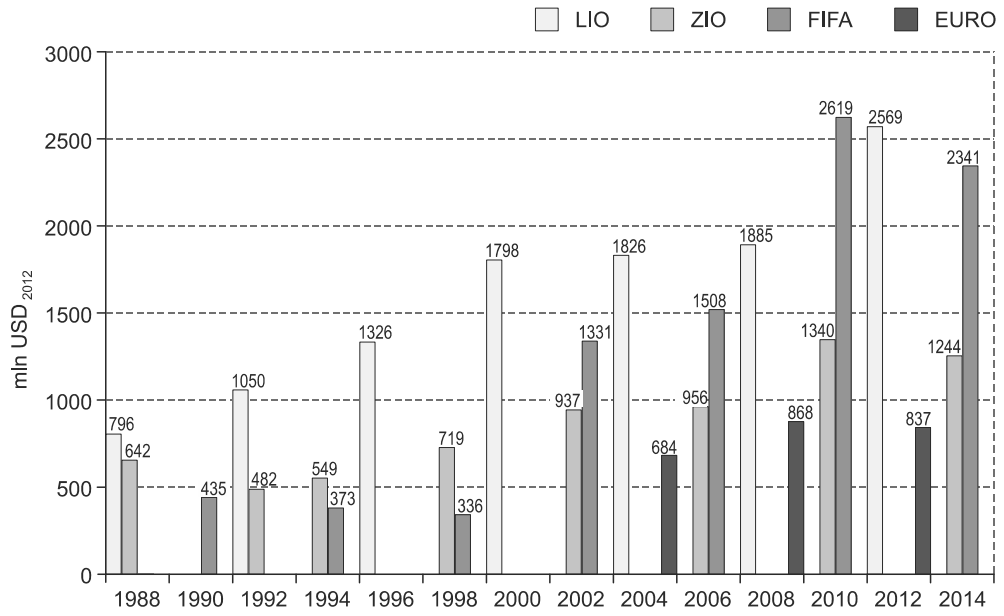
Każda z analizowanych imprez jest atrakcyjna pod względem medialnym. Wyraża się to w wielu aspektach. Przede wszystkim wydarzenia te cieszą się rosnącym zainteresowaniem globalnym. Nawet najbardziej lokalny turniej Euro wychodzi z transmisjami telewizyjnymi poza kontynent europejski. Mistrzostwa w Polsce i na Ukrainie w 2012 roku były transmitowane w 84 państwach (rys. 2.2), z których 39 znajduje się poza Europą. ZIO 2014 i LIO 2012 transmitowane były do 220 państw, co jest wynikiem nieosiągalnym dla jakiejkolwiek innej – nie tylko sportowej – imprezy.



Rys. 2.2. Liczba państw nabywających prawa do transmisji telewizyjnej wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: International Olympic Committee, Olympic Marketing Fact File. 2015 Edition, p. 20; Raporty UEFA, www.uefa.com z dnia 23 lutego 2016 roku; Raporty FIFA, www.fifa.com z dnia 23 lutego 2016 roku

Zwiększająca się liczba państw, do których kierowana jest transmisja imprez sportowych, przekłada się na rosnącą wielkość przychodów ze sprzedaży praw telewizyjnych (rys. 2.3). W każdym z przypadków są to kwoty znacząco przekraczające poziom 100 mln USD_{2012}, będący wyznacznikiem dla wydarzeń wielkoformatowych. W odniesieniu do organizowanych w ostatnich latach Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej oraz Letnich Igrzysk Olimpijskich przychody z tego tytułu osiągnęły wartości oscylujące wokół 2,5 mld USD_{2012}, indywidualnie dla każdej z tych imprez.



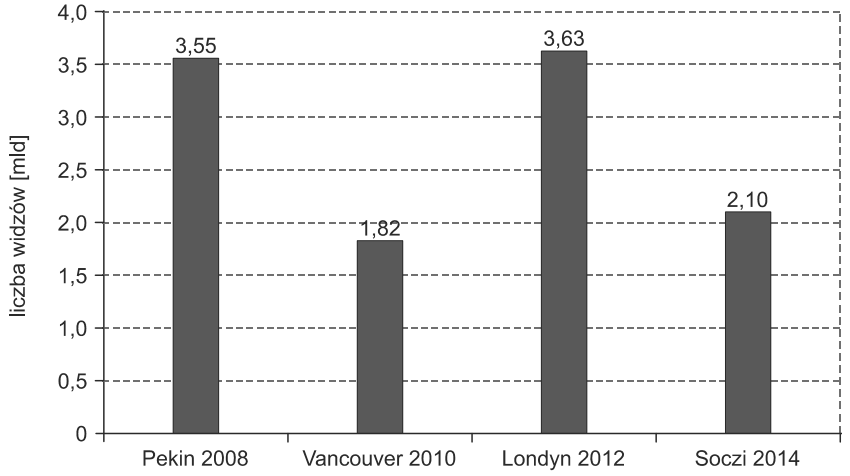
Rys. 2.3. Przychody z tytułu sprzedaży praw telewizyjnych do wielkoformatowych imprez sportowych w latach 1988–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: International Olympic Committee, Olympic Marketing Fact File. 2015 Edition, p. 24; Social responsibility report UEFA Euro 2012, p. 38, http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/General/02/10/87/62/2108762_DOWNLOAD.pdf z dnia 21 lutego 2016 roku; T. Hoehn, Z. Kastrinaki, Broadcasting and sport: Value drivers of TV right deals in European football, Imperial College Business School, South Kensington Campus, London 2012, p. 31, http://www.city.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0007/120130/Hoehn_Kastrinaki_Sports_Rights_Feb_2012.pdf z dnia 21 lutego 2016; FIFA Financial Report 2010, 61st FIFA Congress, Zurich, 31 May and 1 June 2011, p. 37; FIFA Financial Report 2014, 65th FIFA Congress, Zurich, 28 and 29 May 2015, p. 17

O atrakcyjności medialnej świadczy także liczba jednorazowych obserwatorów. Najbardziej kompletne informacje na ten temat publikuje MKOl (rys. 2.4). Ostatnio organizowane Igrzyska Olimpijskie przyciągnęły przed telewizory ponad 3,6 miliarda jednorazowych widzów w przypadku LIO 2012 oraz ponad 2 miliardy jednorazowych widzów w przypadku ZIO 2014. Dla turniejów piłkarskich brak jest wiążących informacji na temat liczby jednorazowych widzów, obejmujących całą imprezę. Można się opierać na statystykach dotyczących oglądalności wybranych meczów. Przykładowo, mecz finałowy Euro 2012 oglądało od pierwszej do ostatniej minuty 299 milionów widzów na całym świecie[65]. Z kolei przynajmniej jedną minutę ostatniego meczu mistrzostw świata w 2014 roku oglą-

[65] UEFA reports TV audience of 299 million for Euro 2012 final, 167 million for Champions League, The Associated Press, Times Colonist z dnia 23 stycznia 2013, http://www.timescolonist.com/entertainment/television/uefa-reports-tv-audience-of-299-million-for-euro-2012-final-167-million-for-champions-league-1.54426 z dnia 23 lutego 2016 roku.

dało ponad 1 miliard osób[66]. Każda z tych wielkości, mimo że dotyczy jednego zaledwie meczu, znacząco przekracza wyznaczony próg atrakcyjności medialnej na poziomie 100 milionów jednorazowych widzów.



Rys. 2.4. Liczba widzów obserwujących przynajmniej jedną minutę Igrzysk Olimpijskich za pośrednictwem telewizji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Vancouver 2010 Olympic Winter Games, Global Television and Online Media Overview, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/Vancouver2010OlympicWinterGames-BroadcastCoverageAudienceOverview.pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku; Sochi 2014 Global Broadcast & Audience Report, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Sochi_2014/sochi-2014-global-coverage-audience-summary-vaug14.pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku; International Olympic Committee, London 2012 Olympic Games Global Broadcast Report, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/London_2012_Global_%20Broadcast_Report.pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku, Games of the XXIX Olympiad, Beijing 2008, Global Television and Online Media Report, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/Beijing_2008_Global_Broadcast_Overview.pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku

2.5.5. Koszty organizacji i źródła ich finansowania

Ze względu na brak spójnych danych problematyczne jest porównywanie poszczególnych wydarzeń pod względem ponoszonych kosztów. Powodem takiego stanu rzeczy jest brak zgodności co do tego, co należy uznawać za koszt imprezy. Najczęściej przyjmuje się koszty całkowite, uwzględniające wszystkie nakłady, w tym te o charakterze infrastrukturalnym. Współcześnie, gdy łączne koszty liczone są w miliardach USD, pojawiają się głosy o konieczności wydzielenia tych projektów, które powstają wyłącznie z myślą o wydarzeniu, i odrzucenia tych, które były wyłącznie katalizatorem. Dlatego przy okazji organizacji imprez sportowych zdarza się poprzestawać na zestawianiu nakładów ponoszonych

[66] 2014 FIFA World Cup Brazil Television Audience Report, s. 7, http://resources.fifa.com/mm/document/affederation/tv/02/74/55/57/2014fwcbraziltvaudiencereport%28draft5%29%28issuedate14.12.15%29_neutral.pdf z dnia 17 marca 2016 roku.

wyłącznie na rzecz przygotowania obiektów sportowych[67]. Należy podkreślić, że zasadniczy wpływ na tak pojmowane koszty mają wyśrubowane wymagania stawiane kandydatom na organizatorów przez federacje sportowe: MKOl, FIFA i UEFA[68]. Przeciwnicy takiego rozwiązania wskazują niezmiennie na lepsze przygotowanie w tym zakresie państw wysoko rozwiniętych, które zazwyczaj znajdują się już w posiadaniu wymaganych stadionów i nie są zmuszone do ich budowy od podstaw[69]. Ponadto powstanie nowej areny rodzi liczne efekty powstające już po zakończeniu imprezy, a wpływające na ostateczny bilans korzyści i kosztów związanych z jej organizacją. Mogą to być zarówno efekty pozytywne, związane np. ze wzrostem konkurencyjności regionu, jak i efekty negatywne, wywołane np. kosztem alternatywnym. Wątpliwości związane ze stosowaniem odpowiedniej kategorii kosztów sprawiają, że proponowane jest trzecie rozwiązanie, oparte na kosztach operacyjnych, a zatem pomijające budowę jakiejkolwiek infrastruktury, a dotyczące jedynie realizacji bieżących działań związanych z organizacją wydarzenia, takich jak np. zapewnienie bezpieczeństwa[70].

Zróżnicowane podejście do ujęcia kosztów jest jednym z powodów niewielkiej liczby opracowań porównujących nakłady poniesione przy okazji organizacji różnych imprez sportowych[71]. Innym powodem jest utrudniona dostępność do danych źródłowych. Pod tym względem relatywnie najlepiej sytuacja kształtuje się w przypadku Igrzysk Olimpijskich. Po zakończeniu każdej z tych imprez komitety organizacyjne miast gospodarzy publikują specjalne raporty podsumowujące[72]. Opracowania te nie mają jednak spójnej struktury, z reguły nacisk kładzie się w nich na obszary inne niż finansowe, a w niektórych trudno się doszukać jakiejkolwiek wzmianki o poniesionych kosztach. W przypadku Mistrzostw Świata czy Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej ani FIFA, ani UEFA nie publikują po zakończeniu turniejów raportów finansowych. Jedynym źródłem danych są w tym przypadku materiały przygotowywane na zlecenie państw/miast gospodarzy imprez w postaci tzw. raportów ekonomicznych. Trudno jednak wykorzystać zawarte w nich informacje do porównania wszystkich rozegranych Mistrzostw Świata czy Europy, gdyż tendencja do ich opracowania i publikacji nasiliła się dopiero w ostatnich latach. Odrębną kwestią jest pro-

[67] A. Feddersen, A. Groetzinger, W. Maennig, Investment in Stadia and Regional Economic Development – Evidence from FIFA World Cup 2006 Stadia, Hamburg Contemporary Economic Discussions, No 16, Hamburg 2008, pp. 1–5.

[68] Bliższe informacje na ten temat zostały zamieszczone w podrozdziale 3.3.2.

[69] R. Baumann, V. Matheson, Infrastructure investments and mega-sports events: Comparing the experience of developing and industrialized countries, College of the Holly Cross, Department of Economics Faculty Research Series, Paper No 13–05, 2013, pp. 11–12.

[70] H. Preuss, *op. cit.*, s. 275.

[71] Na tle ogólnego zaniechania w zakresie przeprowadzania analiz porównawczych kosztów generowanych przy okazji organizacji największych imprez sportowych należy wyróżnić dwie publikacje, które w szerszym aspekcie podejmują tę problematykę: C.F. Zarnowski, A look at olympic costs, citius, altius, fortius, The ISOH Journal, 1 (1), 1992, pp. 16–32; H. Preuss, *op. cit.*, pp. 193–246. Co warte podkreślenia, obie odwołują się do Letnich Igrzysk Olimpijskich, przy czym opracowanie Zarnowskiego obejmuje wszystkie Igrzyska, począwszy od 1896 roku, Preuss natomiast koncentruje się na ostatnim czterdziestoleciu, zaczynając od LIO w Monachium. Jak zauważa Zarnowski, „musiało upłynąć blisko sto lat w nowożytnej historii Igrzysk, aby pojawiło się pierwsze kompleksowe ujęcie kosztów ich organizacji" (s. 18). Nadal brak jest jednak opracowań podejmujących analizę porównawczą kosztów takich imprez sportowych, jak Zimowe Igrzyska Olimpijskie oraz Mistrzostwa Świata i Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej.

[72] Dużym udogodnieniem jest dostępność treści tych zbiorczych dokumentów dotyczących niemal wszystkich Letnich i Zimowych Igrzysk Olimpijskich na stronie internetowej LA84 Foundation: http://www.la84foundation.org/5va/reports_frmst.htm z dnia 18 listopada 2011 roku.

blem wiarygodności danych zawartych w raportach przygotowywanych na zlecenie samych organizatorów.

Tabela 2.9

Koszty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych organizowanych w latach 1988–2014

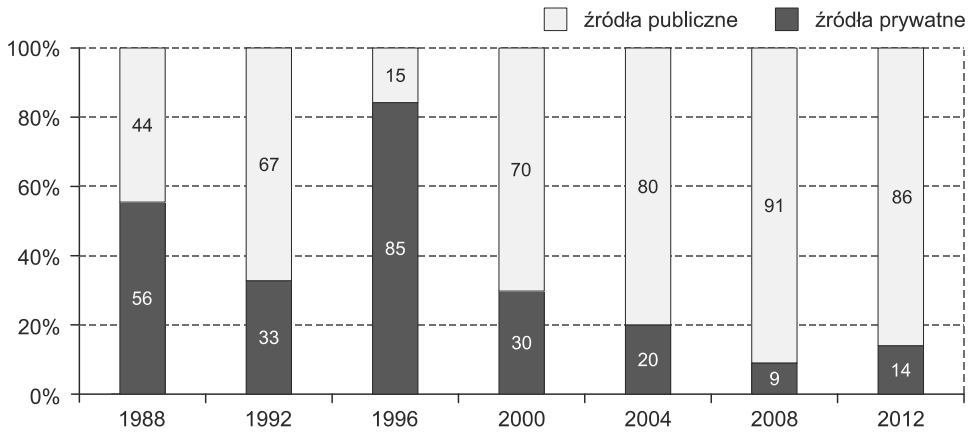
Miejsce i rok	Kwota	Miejsce i rok	Kwota
Letnie Igrzyska Olimpijskie		Zimowe Igrzyska Olimpijskie	
Seul 1988[a)]	0,9 mld USD_{2012}	Calgary 1988	1,3 mld USD_{2012}
Barcelona 1992	12,7 mld USD_{2012}	Albertville 1992	3,1 mld USD_{2012}
Atlanta 1996[a)]	1,8 mld USD_{2012}	Lillehammer 1994	1,9 mld USD_{2012}
Sydney 2000[a)]	3,3 mld USD_{2012}	Nagano 1998	14 mld USD_{2012}
Ateny 2004	16,9 mld USD_{2012}	Salt Lake 2002	2,4 mld USD_{2012}
Pekin 2008	48,8 mld USD_{2012}	Turyn 2006	4,1 mld USD_{2012}
Londyn 2012	14,6 mld USD_{2012}	Vancouver 2010	9,1 mld USD_{2012}
		Soczi 2014	>49,2 mld USD_{2012}
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej		Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	
Włochy 1990	bd.	Niemcy 1988	bd.
USA 1994	8,7 mld USD_{2012}	Szwecja 1992	bd.
Francja 1998	bd.	Francja 1996	bd.
Japonia /Korea 2002[b)]	9,6 mld USD_{2012}	Belgia[b)] /Holandia 2000[b)]	0,23 mld USD_{2012} /0,34 mld USD_{2012}
Niemcy 2006[b)]	2,1 mld USD_{2012}	Portugalia 2004	4,8 mld USD_{2012}
RPA 2010[a)]	1,4 mld USD_{2012}	Austria[b)] /Szwajcaria 2008[b)]	0,51mld USD_{2012} /0,64mld USD_{2012}
Brazylia 2014	13,5 mld USD_{2012}	Polska /Ukraina 2012	27 mld USD_{2012} /4,4 mld USD_{2012}

[a)] Wyłącznie budżet operacyjny imprez; [b)] wyłącznie inwestycje stadionowe.

Źródło: H. Preuss, *op. cit*., p. 195; F. Brunet, The economic impact of the Barcelona Olympic Games, 1986–2004: Barcelona: the legacy of the Games 1992–2002, Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 2005, p. 6, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp084_eng.pdf z dnia 7 czerwca 2014 roku; A. Zimbalist, Is it worth it? Finance & Development, March 2010, p. 10; http://www.theguardian.com/sport/2012/oct/23/london-2012-olympics-cost-total z dnia 17.02.2016 roku; http://www.forbes.pl/ile-kosztuja-zimowe-igrzyska-olimpijskie-,artykuly,171007,1,1.html z dnia 17.02.2016 roku; FIFA Financial Report 2010, 61st FIFA Congress, Zurich, 31 May and 1 June 2011, p. 36; World Cup set to be most lucrative ever, http://www.espnfc.com/fifa-world-cup/story/1830732/2014-world-cup-set-to-be-most-lucrative-ever z dnia 17.02.2016 roku; V.A. Matheson, R.A. Baade, Mega-sporting events in developing nations: Playing the way to prosperity? South African Journal of Economics, 72 (5), 2004, p. 1088; The 2006 FIFA World Cup™ and its effect on the image and economy of Germany, http://www.germany.travel/media/en/pdf/dzt_marktforschung/Fazit_der_FIFA_WM_2006_PDF.pdf z dnia 17.02.2016 roku; From 1994 to 2020: the economic legacy of the World Cup, http://www.worldfinance.com/strategy/from-1994-to-2020-the-economic-legacy-of-the-world-cup z dnia 17.02.2016 roku; K. Zawadzki, Publiczne a prywatne finansowanie wielkoformatowych imprez sportowych na przykładzie Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej, Zarządzanie i Finanse, Journal of Management and Finance, 11 (2), 2013, s. 516; R. Baumann, V. Matheson, Infrastructure investments and mega-sports events: Comparing the experience of developing and industrialized countries, College of the Holly Cross, Department of Economics Faculty Research Series, Paper No 13-05, 2013, p. 31.

Zamieszczone w tabeli 2.9 dane należą do różnych kategorii. Czasem są to jedynie koszty zapisane w budżecie operacyjnym imprez z pominięciem wszelkich inwestycji infrastrukturalnych, innym razem wyłącznie nakłady na obiekty sportowe. W pozostałych przypadkach prezentowane są koszty całkowite imprez. Mimo tego zróżnicowania dane dotyczące każdej z ostatnio organizowanych imprez sportowych pozwalają potwierdzić wypełnienie atrybutu dotyczącego minimalnego wymaganego poziomu kosztów.

Pomiędzy poszczególnymi imprezami uwidacznia się dość duże zróżnicowanie w zakresie ponoszonych kosztów całkowitych. To sprawia, że niektóre wydarzenia wielkoformatowe z nakładami, które nieznacznie przekroczyły przyjętą wartość graniczną na poziomie 1 mld USD_{2012}, można uznać za relatywnie tanie (Lillehammer 1994) w porównaniu z imprezami generującymi nakłady liczone w dziesiątkach miliardów (Pekin 2008, Polska 2012, Soczi 2014). W literaturze przedmiotu brak jest precyzyjnych kryteriów przyporządkowujących daną imprezę wielkoformatową do grupy tanich lub drogich. Trudno wobec tego uznać, czy nakłady na imprezę sportową w wysokości np. 5 mld USD_{2012} są wystarczające, aby zaliczyć ją do drogich wydarzeń, czy jest to jeszcze wydarzenie z grupy tanich. Jest to uzależnione między innymi od kategorii imprezy sportowej. Z natury rzeczy np. Letnie Igrzyska Olimpijskie są droższe niż turniej Euro, a zatem tej samej wartości kosztów należy przypisywać inne znaczenie w kontekście różnych wydarzeń.



Rys. 2.5. Struktura finansowania Letnich Igrzysk Olimpijskich w latach 1988–2012
Źródło: opracowanie na podstawie: J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, Euro 2012. Czy ten mecz można wygrać?, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 20; London Olympics 2012: where does the money come from – and where's it being spent?, http://www.theguardian.com/sport/datablog/2012/jul/26/london-2012-olympics-money z dnia 21 lutego 2016, F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona'92 Olympic Games: resources, financing and impact; Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 1995, p. 8, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp030_eng.pdf z dnia 11 sierpnia 2013 roku

Skala ponoszonych kosztów oraz fakt finansowania wielu różnych projektów infrastrukturalnych determinują zaangażowanie środków publicznych w procesie przygotowań do organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Udział sektora publicznego jest w tym względzie konieczny ze względu na czytelne stanowisko samych organizacji sportowych. Wymagają one udzielenia przez państwo gwarancji w celu zminimalizowania ryzyka finansowej zapaści wydarzenia. Przykładowo, w przepisie wykonawczym do arty-

kułu 33 Karty Olimpijskiej, pełniącej rolę Statutu Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego, można przeczytać: „Każde miasto kandydujące przedstawi gwarancje finansowe zgodnie z wymogami Komitetu Wykonawczego MKOl, który określi, czy takie gwarancje będą wydane przez samo miasto lub przez inne właściwe lokalne, regionalne lub krajowe władze publiczne bądź przez inne osoby trzecie”[73]. Choć wynika stąd, że teoretycznie dopuszcza się udzielanie gwarancji ze strony inwestorów prywatnych (osoby trzecie), to jednak w praktyce Międzynarodowy Komitet Olimpijski domaga się udziału organów publicznych w całym przedsięwzięciu, uznając, że zabezpieczenie ze strony władz państwa czy miasta jest po pierwsze pewniejsze, a po drugie łatwiejsze do pozyskania[74]. Z zasady ostateczny wybór miasta gospodarza warunkowany jest przedstawieniem gwarancji rządowych. Takie podejście MKOl do kwestii funduszy publicznych wykorzystywanych na rzecz organizacji Igrzysk Olimpijskich ma swoje odzwierciedlenie w strukturze finansowania tych wydarzeń (rys. 2.5).

2.6. Fazy imprez sportowych i ich znaczenie w kontekście oddziaływania na organizatora

Wielkoformatowe imprezy sportowe oddziałują na miejsce, w którym są organizowane, w zależności od stadium wydarzenia. Decyzja o organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej oznacza dla gospodarza początek długofalowego procesu zmian. Samo przygotowanie największych wydarzeń sportowych zajmuje kilka lat, a przecież pod wpływem imprezy dane miejsce ulega transformacji, która utrzymuje się nawet po jej zakończeniu. Dla pełniejszego zobrazowania stopnia oddziaływania imprezy na miejsce, w którym się ona odbywa, dokonuje się jej podziału według kryterium czasowego. W niniejszej monografii proponuje się wyodrębnienie czterech faz:
— kandydowania;
— przygotowawczej;
— trwania imprezy;
— po zakończeniu imprezy.

Faza kandydowania obejmuje okres od zgłoszenia gotowości organizacji imprezy do faktycznego wyboru danego miejsca jako gospodarza. Pomysł realizacji tak dużych wydarzeń wychodzi najczęściej od władz państwa lub władz lokalnych, rzadziej od przedstawicieli określonych sektorów gospodarki, którzy dążą do wypromowania i poprawy wizerunku państwa/miasta. Można wskazać wiele przesłanek podjęcia decyzji o kandydowaniu. Najczęściej mają one charakter polityczny, ekonomiczny lub socjologiczny. Nie brakuje jednak innych powodów. Dla przykładu, M. Roche jest zdania, że decyzja o kandydowaniu jest wynikiem konkurencji pomiędzy poszczególnymi miastami bądź regionami[75]. Jeśli impreza z powodzeniem została przeprowadzona w jednym miejscu, władze innego miejsca nie chcą być gorsze i postanawiają podjąć się wyzwania organizacji danego wydarzenia.

[73] Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Karta Olimpijska, Wrzesień 2013, rozdział 5, punkt 1, art. 33, http://www.olimpijski.pl/files/Download/1_ok_pl_olympic_charter_en-september2013.pdf z dnia 18 września 2015.

[74] Zgodnie z założeniami Karty Olimpijskiej „Rząd kraju zgłaszającego się miasta musi przedłożyć do MKOl prawnie wiążący dokument, na mocy którego rząd ten podejmuje się i gwarantuje, że kraj i jego władze publiczne będą postępować zgodnie z postanowieniami i w poszanowaniu Karty Olimpijskiej”.

[75] M. Roche, Mega-events and urban …, *op. cit.*, p. 4.

Skutkiem decyzji podjętych w tym okresie jest konieczność poniesienia określonych nakładów finansowych, choć prawdopodobieństwo sukcesu maleje wraz ze wzrostem liczby kandydatur. W ostatnich latach zdarza się, że do organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej aspiruje więcej niż dziesięć państw. Wybór tylko jednej spośród wielu kandydatur oznacza, że w fazie kandydowania szczególną uwagę przywiązuje się do ograniczenia realizowanych przedsięwzięć przy jednoczesnym zachowaniu umiaru w zakresie generowanych nakładów. Między innymi dlatego oddziaływanie imprezy sportowej na gospodarkę organizatora w fazie kandydowania należy uznać za marginalne.

Wszystkie państwa decydujące się na wysunięcie swojej kandydatury ponoszą jednak stałe koszty, związane m.in. z przygotowaniem analiz oceniających możliwości zorganizowania tak dużego przedsięwzięcia w danym miejscu czy koniecznością wypełnienia już na tym etapie restrykcyjnych warunków, m.in. w obszarze promocji i marketingu[76]. Już sam fakt zgłoszenia kandydatury niesie za sobą wymierne skutki finansowe. W przypadku Igrzysk Olimpijskich bezzwrotne opłaty wnoszone przez władze aplikujących miast sięgają kwoty 500 tysięcy USD[77].

Ponieważ zainteresowanie organizacją największych imprez sportowych stale wzrasta, w wyścigu o ich realizację kandydaci nie zawsze konkurują w sposób etyczny i zgodny z prawem[78]. W ostatnich latach wiele kontrowersji wiązało się z kandydowaniem i późniejszym wyborem gospodarza ZIO w 2002 roku w Salt Lake City oraz FIFA w 2022 roku w Katarze. W obu przypadkach udowodniono przekupstwo i przyjmowanie korzyści majątkowych przez niektórych delegatów oddających swoje głosy na wskazane kandydatury[79].

Trudno jednoznacznie wskazać, jakie atrybuty przesądzają o ostatecznym sukcesie miasta/państwa decydującego się na organizację wydarzenia. Podkreśla się jednak znaczenie opracowania przekonującego, kompleksowego planu realizacji całego przedsięwzięcia, wizji, która wychodzi daleko poza obszar sportu i dotyczy m.in. rozwoju miasta, poprawy jego funkcjonalności i jakości życia mieszkańców (rys. 2.6). Należy dodać, że wizja ta powinna być realistyczna, uwzględnieniająca posiadane zasoby i czas. Doświadczenia dotychczasowych gospodarzy imprez sportowych pokazują, że jeszcze trudniejsza od samego sformułowania planu jest jego realizacja. Zbyt ambitne, czasochłonne i kosztowne przedsięwzięcia nie są w praktyce wdrażane w fazie przygotowawczej, a z pierwotnie zakrojonej koncepcji ostatecznie niewiele pozostaje. Nie ma to wprawdzie wpływu na dokonywany wcześniej wybór danego miejsca na gospodarza

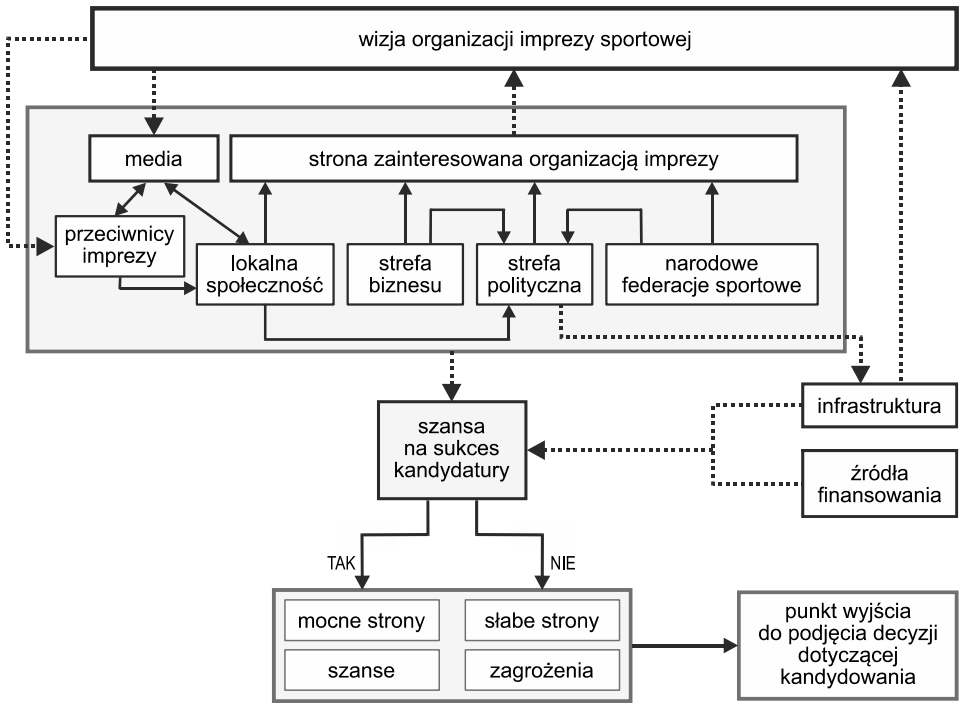
[76] M. Sabat, *op. cit.*, p. 19.

[77] Candidature Acceptance Procedure. Games of the XXXI Olympiad in 2016, International Olympic Committee, Lausanne 2007, p. 27.

[78] Problematyka korupcji wśród członków MKOl została podniesiona przykładowo w: A. Jennings, The new Lords of the Rings: Olympic corruption and how to buy gold medals. Pocket Books, London 1996.

[79] V.A. Matheson, R.A. Baade, *op. cit.*, s. 1095; M. McLaughlin, Salt Lake City bribery scandal: the buying of the Olympic Games, 13 stycznia 1999, http://www.wsws.org/articles/1999/jan1999/olym-j13.shtml z dnia 1 lutego 2012 roku; T. Fordyce, The track record on Olympic corruption, 30 lipca 2004, http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/other_sports/olympics_2012/3939219.stm z dnia 1 lutego 2012 roku; S. Essex, B. Chalkley, Urban transformation from hosting the Olympic Games: university lecture on the Olympics, Centre d'Estudis Olímpics, International Chair in Olympism, Barcelona 2003, p. 6, http://olympicstudies.uab.es/lectures/web/pdf/essex.pdf. z dnia 25 stycznia 2012 roku; http://sport.wp.pl/kat,1035299,title,Katar-2022-ujawniono-wielki-skandal,wid,15291354,wiadomosc.html?ticaid=1168cc z dnia 12 marca 2013 roku; http://www.sport.pl/mundial2014/1,128351,16072768,MS_2022__Katar_dostal_mundial_dzieki_korupcji___Sunday.html z dnia 1 lipca 2014 roku.

imprezy, ale może istotnie oddziaływać na ogólną skalę korzyści osiąganą w fazie po zakończeniu wydarzenia[80].



Rys. 2.6. Sieć zależności pomiędzy grupami zaangażowanymi w przygotowanie wielkoformatowych imprez sportowych

Źródło: opracowanie na podstawie: T. Troelsen, H. Preuss, An analysis of the processes before applying for hosting a mega sports event and the importance of winning the public opinion and convincing the politicians, Heidelberg, Tyskland 2008, p. 1

Rozpoczynający się w fazie kandydowania wieloletni proces organizacji imprezy sportowej angażuje wiele grup podmiotów, których zróżnicowane, a nierzadko rozbieżne interesy winny zostać zaspokojone, co uważa się za najtrudniejszą przeszkodę do przezwyciężenia. Dlatego też za niezwykle istotną uznaje się potrzebę poparcia organizacji wydarzenia przez sferę polityczną, biznesową i społeczną. Bez jednomyślności narodu nawet najlepsze kandydatury przegrywają ostateczną batalię, co w przeszłości wielokrotnie znajdowało swoje potwierdzenie[81]. Trudno o prawidłowy przebieg imprezy sportowej w miejscach, gdzie brakuje aprobaty

[80] S. Essex, B. Chalkley, Urban …, *op. cit.*, pp. 6–7.

[81] W ostatnich latach doskonałymi tego przykładami były: Berlin próbujący swych sił jako kandydat na gospodarza LIO w 2000 roku, Sztokholm, który aplikował o organizację LIO w 2004 roku, Helsinki startujące w wyścigu o realizację ZIO w 2006 roku czy Kraków podejmujący starania o organizację ZIO w 2022 roku. We wszystkich czterech przypadkach ze względu na wzmożony protest społeczny kandydatury tych miejsc zostały odrzucone; zob. S. Kinzer, Peacefully, 10,000 Protest Berlin olympic bid, The New York Times z dnia 19 września 1993 roku, http://www.nytimes.com/1993/09/19/world/peacefully-10000-protest-berlin-olympic-bid.html z dnia 25 stycznia 2012 roku; Olympic protest group claim bomb, The Independent z dnia 12 sierpnia 1997

mieszkańców, gdyż idzie to w parze z nieprzychylnością polityków, którzy mają decydujący głos w kwestii ponoszonych nakładów infrastrukturalnych i źródeł ich finansowania. B. Kidd uważa nawet za konieczne przeprowadzenie konsultacji z mieszkańcami i oszacowanie społecznych skutków imprezy przed formalnym zgłoszeniem kandydatury danego państwa/miasta[82]. T. Troelsen i H. Preuss podkreślają natomiast kluczowe znaczenie mediów w procesie przygotowawczym[83]. Wpływ mediów na opinię publiczną jest nie do przecenienia. Wykreowany w prasie, telewizji czy Internecie pozytywny wizerunek wydarzenia sportowego wspomaga korzystny odbiór imprezy przez niezdecydowaną część społeczeństwa. W związku z tym ważny jest wybór przedstawiciela komitetu organizacyjnego, który pełniłby funkcję łącznika między zainteresowanymi stronami a środowiskiem medialnym i w roztropny sposób informowałby o wizji całego przedsięwzięcia i planowanych w związku z tym działaniach.

O tym, jak ważne jest poparcie społeczne, może świadczyć jeszcze jeden fakt. Mianowicie w historii organizacji wielkoformatowych imprez sportowych nie miała nigdy miejsca sytuacja, aby na gospodarza wybrano państwo/miasto charakteryzujące się najniższym poparciem społecznym spośród aplikujących kandydatur. W grupie dotychczasowych gospodarzy wielkoformatowych wydarzeń sportowych najmniejszym uznaniem cieszyło się Vancouver w czasie przygotowań do ZIO w 2010 roku. Poparcie Kanadyjczyków kształtowało się wówczas na poziomie 64%[84]. Mimo słabego wyniku uwagę zwraca i tak wyraźna przewaga zwolenników organizacji kanadyjskiej imprezy.

Interesujący wydaje się fakt, że w literaturze przedmiotu wskazuje się na kilka rodzajów kandydatur w zależności od przesłanek uczestnictwa danego państwa/miasta w procesie selekcji[85]. Poza tradycyjnymi wskazuje się na kandydatury nierealistyczne, dotyczące państw/miast, które świadomie uczestniczą w konkursie, mimo że ich oferta z góry skazana jest na porażkę. Niedoszli organizatorzy wykorzystują fakt, że stają się w ten sposób częścią zamieszania medialnego, jakie wytwarza się wokół wszystkich – również tych nieznaczących – kandydatur. Innym rodzajem kandydatury jest tzw. kandydatura pośrednia, która dotyczy państw/miast decydujących się na organizację imprezy sportowej mniejszej rangi (np. Euro), po to aby w przyszłości zrealizować wydarzenie o większym znaczeniu (np. FIFA). Taka kandydatura jest traktowana jako swoista rozgrzewka, a jednocześnie sprawdzian umiejętności organizacyjnych.

Faza przygotowawcza obejmuje kilkuletni okres, w trakcie którego przeprowadza się szereg działań mających na celu wypełnienie wymogów stawianych przed gospodarzem imprezy. W tej fazie generowana jest zdecydowana większość kosztów ponoszonych w związku z organizacją wydarzenia. Są one pochodną nakładów kapitałowych determinowanych skalą podejmowanych inwestycji infrastrukturalnych, w tym związanych z przygotowaniem obiektów sportowych. W zależności od imprezy mogą się one znacznie od siebie

---

roku, http://www.independent.co.uk/news/world/olympic-protest-group-claim-bomb-1245053.html z dnia 7 lutego 2012 roku; http://www.helsinki.fi/~vholmber/antiolympia/ z dnia 27 lutego 2012 roku; http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1135053,Nie-bedzie-zimowej-olimpiady-w-Krakowie-Kandydatura-wycofana-po-referendum z dnia 12 lipca 2014 roku.

[82] B. Kidd, The Toronto Olympic movement: towards a social contract for the Olympic Games, [in:] R. Barney (ed.), Proceedings: First International Symposium for Olympic Research, University of Western Ontario, Ontario 1992, pp. 76–77.

[83] T. Troelsen, H. Preuss, *op. cit.*, p. 4–5.

[84] Vancouver 2010 Bid Report, November 2009, p. 23; http://www.olympic.org/Documents/Reports/Official%20Past%20Games% 20Reports/Winter/2010/ENG/Bid-Report.pdf z dnia 24 lutego 2016 roku.

[85] O. Brighenti, C. Clivaz, N. Délétroz, N. Favre, From initial idea to success. A guide to bidding for sports events for politicians and administrators, Sentedalps Consortium, Chavannes/Lausanne 2005, pp. 20–21.

różnić, nawet w ramach tych samych kategorii wydarzeń. Przykładowo, LIO w Los Angeles w 1984 roku zostały przeprowadzone przy wykorzystaniu istniejącej już infrastruktury – stąd nakłady kapitałowe były niewielkie[86]. Na przeciwległym biegunie można umieścić LIO w Barcelonie 1992, FIFA 2010 w RPA czy Euro 2012 w Polsce. Każda z tych imprez implikowała konieczność dokonania szeregu inwestycji daleko wykraczających poza przygotowanie obiektów sportowych. Organizacja wydarzeń była przyczynkiem do transformacji pojedynczych dzielnic, przebudowy całych miast, a nawet przekształceń w zakresie ogólnokrajowej infrastruktury transportowej[87]. Tak szeroko zakrojone przemiany infrastrukturalne wywołują liczne potencjalne efekty natury gospodarczej, również w fazie po zakończeniu imprezy.

Zakres podejmowanych przedsięwzięć i relatywnie krótki czas przewidziany na ich realizację wpływają na poziom trudności organizacyjnych, którym należy stawić czoła w fazie przygotowawczej. R. Cashman wskazuje na następujące z nich[88]:

Utrudnienia związane z przystosowaniem miasta do organizacji imprezy
Obejmują one szeroko rozumiane otoczenie infrastrukturalne. Budowa obiektów sportowych czy zakrojone na szeroką skalę przekształcenia w zakresie otoczenia miast utrudniają codzienne funkcjonowanie i stanowią poważną niedogodność dla mieszkańców.

Czasowa niedostępność miejsc/obiektów użyteczności publicznej
Przygotowania do organizacji imprezy powodują zamknięcie chętnie odwiedzanych przez lokalną społeczność miejsc, a przez to uniemożliwiają realizację innych projektów o charakterze rozrywkowym czy kulturalnym. Przykładowo, podczas LIO w Sydney w 2000 roku na sześć miesięcy zamknięto popularną plażę Bondi wraz ze zlokalizowanym na niej pawilonem w celu utworzenia boisk przeznaczonych do rozegrania turnieju w piłce plażowej. Działania te spotkały się z negatywną reakcją dużej części społeczeństwa i licznymi protestami utrudniającymi realizację tego przedsięwzięcia[89].

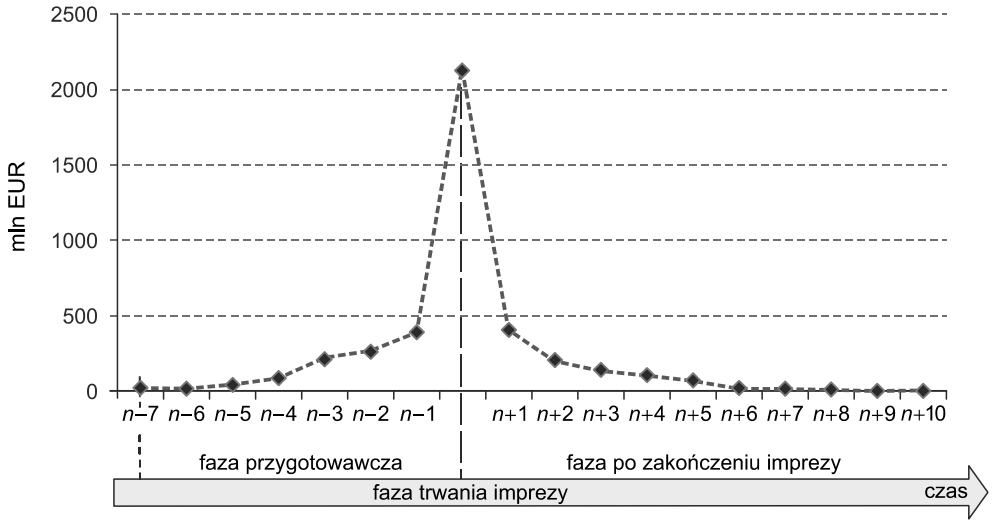
Pogorszenie wizerunku imprezy ze względu na wystąpienie nieprzewidzianych, negatywnych zdarzeń
Sytuacja taka jest dalece niepożądana przez organizatora. Oznacza bowiem, że bez względu na wkład pracy i zaangażowanie w proces przygotowań wydarzenia będzie ono źle kojarzone. Utrudnia to realizację samego przedsięwzięcia i przede wszystkim uniemożliwia wyciągnięcie pełni korzyści z faktu organizacji imprezy. Często przytaczanym przykładem takiego zdarzenia był atak terrorystyczny z 11 września[90].

Negatywne *publicity*
W okresie przygotowawczym informacje przekazywane przez środki masowego przekazu nierzadko skupiają się na niekorzystnych aspektach organizacji imprezy, do których należy zaliczyć: rezygnację z realizacji części zadań, opóźnienia, generowanie kosztów większych niż pierwotnie założone, niezadowolenie społeczne, tarcia polityczne itp. W zasadzie każda

[86] S.J. Essex, B.S. Chalkley, Olympic games: a catalyst of urban change, Leisure Studies, 17 (3), 1998, p. 192.
[87] K. Zawadzki, Euro 2012 economic impact on host cities in Poland, LAP LAMBERT Academic Publishing, Saarbruecken 2013, p. 41.
[88] R. Cashman, Impact of the games on olympic host cities: university lecture on the olympics, Centre d'Estudis Olímpics, International Chair in Olympism, Barcelona 2002, pp. 10–11; http://olympicstudies.uab.es/lectures/web/pdf/cashman.pdf z dnia 25 listopada 2011 roku.
[89] K.A. Owen, The local impacts of the Sydney 2000 Olympic Games: processes and politics of venue preparation, Centre for Olympic Studies, UNSW, Sydney 2001, p. 27.
[90] V.A. Matheson, R.A. Baade, *op. cit.*, s. 1090.

z organizowanych współcześnie imprez jest narażona na negatywny rozgłos medialny. Nie inaczej było w fazie przygotowań do Euro 2012 w Polsce i na Ukrainie, kiedy w mediach pojawiały się liczne zastrzeżenia co do realizacji poszczególnych etapów wydarzenia[91].

Choć obejmująca okres od kilkunastu do trzydziestu kilku dni **faza trwania imprezy** jest najkrótsza, jej znaczenie jest nie do przecenienia. Okres ten stanowi zwieńczenie kilkuletnich przygotowań, kulminacyjny moment w całym procesie organizacji wydarzenia, w którym następuje największe nasilenie oddziaływania imprezy, wyrażające się m.in. zwiększoną ekspozycją danego miejsca w mediach czy zwiększonym natężeniem przepływu turystycznego. Ranga tej fazy została potwierdzona przy okazji badań w zakresie oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych na miejsce organizacji.



Rys. 2.7. Przewidywany napływ środków finansowych do gospodarki niemieckiej w związku z hipotetyczną organizacją LIO we Frankfurcie w 2012 roku

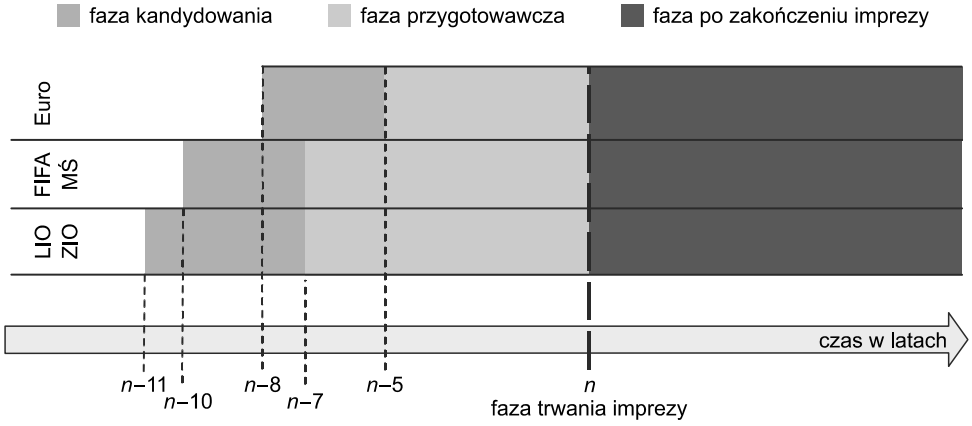
Źródło: H. Preuss, H.J. Weiss, Torchholder value added. Der oekonomische Nutzen der Olympischen Spiele 2012 in Frankfurt Rhein/Main, Eschborn 2003, p. 213

Na rysunku 2.7 przedstawiono potencjalne oddziaływanie organizacji Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2012 roku we Frankfurcie na napływ środków finansowych do gospodarki niemieckiej. Wyraźnie zarysowuje się pojedynczy, krótkotrwały impuls w roku olimpijskim. Nasilenie występowania krótkotrwałych efektów w roku imprezy w przypadku innych kategorii wielkoformatowych wydarzeń sportowych potwierdzają B. Rahmann i M. Kurscheidt[92]. Należy jednak dodać, że w zależności od kategorii imprezy i miejsca organizacji wydarzenia występować będą rozbieżności w zakresie wywoływanych efektów w poszczególnych fazach. Przykładowo, organizacja imprezy w państwie rozwijającym się,

[91] http://www.tvn24.pl/wiadomosci-z-kraju,3/kto-poleci-za-problemy-z-euro-2012,172919.html z dnia 26 lutego 2012 roku; http://www.sport.pl/euro2012/1,127123,6768385,Euro_2012_Powazne_problemy _Ukrainy.html z dnia 16 marca 2010 roku.

[92] B. Rahmann, M. Kurscheidt, The Soccer World Cup 2006 in Germany: choosing match locations by applying a modified cost-benefit model, [in:] C.P. Barros, M. Ibrahimo, S. Szymanski (ed.), Transatlantic sport. The comparative economics of North American and European sports, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2002, p. 185.

o niewystarczającym zapleczu infrastrukturalnym, będzie determinować silniejsze oddziaływanie w fazie przygotowawczej w związku z koniecznością przygotowania obiektów sportowych, dróg dojazdowych itd. Spowodowałoby to wybrzuszenie lewej strony wykresu i – być może – zniwelowało znaczenie efektów krótkookresowych w fazie imprezy.



Rys. 2.8. Fazy wielkoformatowych wydarzeń sportowych
Źródło: opracowanie własne

Sukces odniesiony w fazie trwania imprezy, mający swoje źródło w realizacji zamierzeń promocyjnych, bezpiecznym przebiegu wydarzenia itp., przesądza o pozytywnym odbiorze danego miejsca i ma znaczenie w kształtowaniu ogólnego bilansu korzyści i kosztów wydarzenia. W odróżnieniu od fazy przygotowawczej, w której ponoszone są przeważnie nakłady kapitałowe, faza trwania imprezy determinuje wystąpienie kosztów operacyjnych związanych z administrowaniem imprezą, zapewnieniem bezpieczeństwa, zaspokojeniem potrzeb turystów itd. Mimo występujących utrudnień, dotyczących przede wszystkim mieszkańców miast, w których rozgrywane są zawody, podkreśla się dużo lepsze przygotowanie lokalnej społeczności do fazy samej imprezy. Dzięki temu stopień dezaprobaty miejscowej ludności w odniesieniu do faktu organizacji wydarzenia jest dużo niższy niż w fazie przygotowawczej[93]. Wynika to z pewnością z krótszego czasu trwania tej fazy. Dużo łatwiej jest znieść kilkutygodniowe niedogodności związane z najazdem turystów czy utrudnieniami w ruchu komunikacyjnym niż wieloletni proces rewitalizacji i/lub przebudowy miast idący nierzadko w parze z całkowitą zmianą ich funkcjonalności i wizerunku przestrzennego. W najgorszym razie mieszkańcy podejmują decyzję o opuszczeniu swojej miejscowości na czas trwania imprezy. Zjawisko to zostało szczegółowo opisane w podrozdziale 3.3.3 poświęconym oddziaływaniu wielkoformatowych wydarzeń sportowych na przepływ turystyczny.

Faza po zakończeniu imprezy stanowi najdłuższy, bo teoretycznie niczym nieograniczony okres. Wiąże się nierozerwalnie z pojęciem dziedzictwa – efektów długookresowych, których źródłem są przygotowania do imprezy i jej realizacja. Pozytywne dziedzictwo należy przy tym uznać za najbardziej oczekiwaną kategorię oddziaływań wynikających z organizacji wydarzenia sportowego[94]. Skala i zasięg czasowy spuścizny są w znacznej

[93] R. Cashman, *op. cit.*, s. 12.
[94] J.L. Chappelet, Mega sporting events legacies: A multifaceted concept, Papeles de Europa, 25, 2012, pp. 76–86.

mierze uzależnione od działań przeprowadzonych w fazie przygotowawczej i od sukcesu organizacyjnego samej imprezy. Pojęcie dziedzictwa zostało bliżej scharakteryzowane w podrozdziale 3.1.

W kontekście analizowanych w niniejszej monografii wielkoformatowych imprez sportowych zasadnicze różnice w zakresie długości trwania ujawniają się w fazach kandydowania i przygotowawczej (rys. 2.8). Skutkiem dążenia do organizacji coraz lepszych, technologicznie bardziej zaawansowanych imprez jest konieczność angażowania nie tylko coraz większych środków finansowych, ale i większych nakładów czasu. W przypadku Igrzysk Olimpijskich obie wymienione fazy trwają w sumie 11 lat. Tak długi okres poświęcony przygotowaniom jest konieczny ze względu na ogrom zadań podejmowanych w procesie organizacji tej kategorii wielkoformatowych wydarzeń sportowych, dodatkowo podlegających ciągłej kontroli ze strony MKOl. Dla przykładu, w przypadku LIO w 2016 roku Międzynarodowy Komitet Olimpijski poddawał ocenie 16 szeroko zakrojonych zagadnień, wśród których znalazły się m.in.: bezpieczeństwo, koncepcja stworzenia i późniejszego wykorzystania wioski olimpijskiej, organizacja igrzysk paraolimpijskich, marketing, finanse, aspekty prawne oraz zakres formalności związany z przekraczaniem granic państwa[95].

Najkrótszy okres trwania dwóch pierwszych faz występuje w przypadku organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. Najkrótszy nie oznacza jednak krótki. Mimo że jest to najmniejsza spośród analizowanych imprez sportowych, fazy kandydowania i przygotowawcza trwają łącznie 8 lat, czyli jedynie 3 lata krócej aniżeli podczas Igrzysk Olimpijskich. Jest to potwierdzeniem, że także w przypadku Euro państwo-kandydat, a później gospodarz wykorzystuje to wydarzenie sportowe do realizacji licznych, czasochłonnych projektów. Nie bez znaczenia pozostaje przy tym fakt, że Igrzyska Olimpijskie realizowane są w jednym mieście, podczas gdy piłkarskie mistrzostwa odbywają się przynajmniej w kilku miastach, które zgodnie z wymogami federacji piłkarskich powinny być odpowiednio skomunikowane.

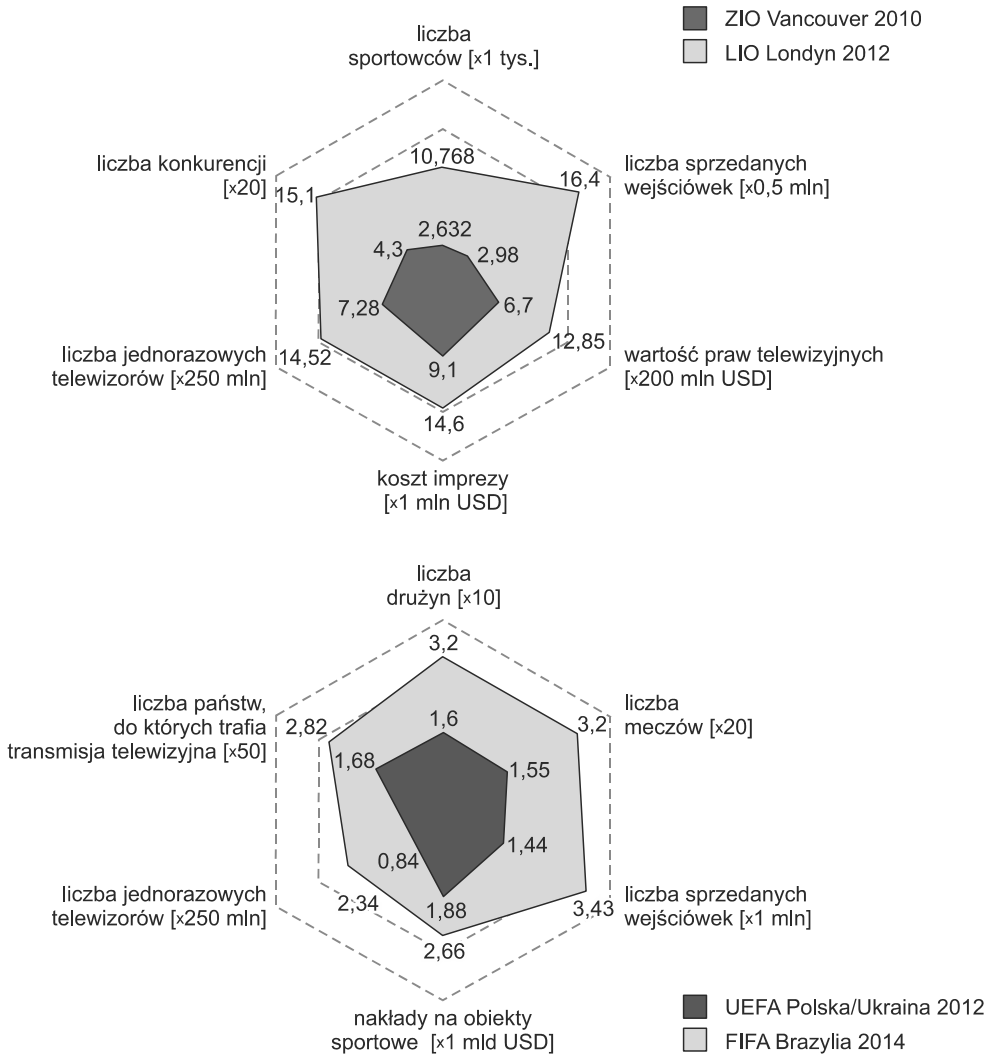
2.7. Podsumowanie

W niniejszym rozdziale zaproponowano definicję wydarzenia wielkoformatowego w oparciu o osiem atrybutów. Na tej podstawie do grupy wielkoformatowych zaliczono cztery kategorie imprez sportowych: Letnie i Zimowe Igrzyska Olimpijskie oraz Mistrzostwa Świata i Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej.

Uwagę zwraca dynamiczny rozwój wszystkich czterech kategorii wydarzeń sportowych na przestrzeni ostatnich lat, uwidaczniający się m.in. we wzroście liczby uczestników, rozgrywanych konkurencji czy meczów (rys. 2.9). Imprezy te trafiają do wciąż zwiększającego się kręgu odbiorców, ich organizacja determinuje coraz wyższe przychody (sprzedaż wejściówek, sprzedaż praw telewizyjnych) i wciąż wzrastające koszty. Te ostatnie przekraczają często możliwości finansowe największych i najbogatszych metropolii, a przecież wyższe nakłady, ze względu na niedorozwój w obszarze infrastruktury, są ponoszone przez mniej zamożne i słabiej rozwinięte państwa gospodarzy, których jako organizatorów wydarzeń wielkoformatowych w ostatnich latach przybywa. Polityka prowadzona przez federacje sportowe determinuje udział państwa w finansowaniu tych nakładów. Przy-

[95] Report of the 2016 IOC Evaluation Commission. Games of the XXXI Olympiad, International Olympic Committee, 2009, https://stillmed.olympic.org/media/Document%20Library/OlympicOrg/IOC/Olympic_Games/Olympic_Games_Candidature_Process/Past_Candidature_Processes/2016_Host_City_Election/EN_2016_Evaluation_Commission_report.pdf z dnia 20 marca 2016 roku.

czynia się to do dyskusji na temat zasadności wykorzystywania środków publicznych w celu organizacji imprez sportowych.



Rys. 2.9. Porównanie największych imprez sportowych pod względem wybranych wielkości
Źródło: opracowanie własne

Wielkoformatowe wydarzenia sportowe stają się pod wieloma względami coraz większymi przedsięwzięciami, a zatem w coraz bardziej znaczącym stopniu oddziałują na miejsce, w którym się odbywają. Warto jednak podkreślić, że skala tych wydarzeń różni się dość znacząco w zależności od analizowanej kategorii imprez. Gigantyzm dotyczy przede wszystkim Letnich Igrzysk Olimpijskich – imprezy, którą pod wieloma względami trudno porównywać do jakiegokolwiek innego globalnego wydarzenia. Stąd w światowej literaturze pojawiła się w ostatnim okresie propozycja wprowadzenia określenia „gigaimpreza”,

zarezerwowanego dla tego największego spośród wielkoformatowych wydarzeń[96]. Jak można się było spodziewać, relatywnie najmniejszą spośród analizowanych kategorii imprez sportowych są Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej. Nie zmienia to jednak faktu, że organizowane w ostatnich latach Euro wypełniały atrybuty imprez wielkoformatowych i z powodzeniem można je za takie uznać.

[96] M. Müller, *op. cit.*, pp. 636–637.

Rozdział 3

ODDZIAŁYWANIE WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH NA SYTUACJĘ SPOŁECZNO-GOSPODARCZĄ ORGANIZATORA JAKO PRZEDMIOT BADAŃ EKONOMICZNYCH

3.1. Znaczenie dziedzictwa wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Badania dotyczące relacji pomiędzy wielkoformatowymi imprezami sportowymi a miejscem, w którym są organizowane, mają stosunkowo krótką historię. W światowej literaturze przedmiotu pierwsze opracowania pojawiły się po 1984 roku[1]. Pretekstem do ich podjęcia były LIO w Los Angeles. W ciągu tych ponad 30 lat na świecie pojawiło się wiele opracowań dotyczących różnych rodzajów zależności pomiędzy organizowanymi imprezami a gospodarzem[2].

W Polsce tego typu badania nie były w ogóle podejmowane przed 2007 rokiem, kiedy ogłoszono wyniki wyboru gospodarza Euro 2012. Dopiero organizacja Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej dała impuls do zainteresowania się tą problematyką. Zakres tych badań jest jednak dalece ograniczony. Obok oficjalnych raportów Impact[3], publikowanych przed i po imprezie na zlecenie spółki celowej PL 2012, oraz raportów Deloitte[4], publikowanych na zlecenie miast gospodarzy, pojawiło się zaledwie kilka niezależnych opracowań odwołujących się niemal wyłącznie do zagadnień ekonomicznych[5], turystycznych[6] i socjologicznych[7].

---

[1] E. Kasimati, *op. cit.*, s. 434.

[2] V.A. Matheson, R.A. Baade, Mega-sporting …, *op. cit.*, pp. 1085–1096; C.K. Lee, T. Taylor, *op. cit.*, pp. 595–603; J.G. Kim, S.W. Rhee, J.C. Yu, K.M. Koo, J.D. Hong, Impact of the Seoul Olympic Games on national development, Korea Development Institute, Seoul 1989; B. Ramdas, R. van Gaalen, J. Bolton, The announcement impact of hosting the FIFA World Cup on host country stock markets, Procedia Economics and Finance, 30/2015, pp. 226–233.

[3] J. Borowski (red.), *op. cit.*; J. Borowski (red.), Aktualizacja Raportu na temat wpływu przygotowań i organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012TM na gospodarkę Polski, Warszawa 2012.

[4] Raporty Deloitte były publikowane w kilku wariantach obejmujących wszystkie miasta gospodarzy łącznie (Podsumowanie kosztów i oszacowanie korzyści z organizacji turnieju UEFA EURO 2012TM, Warszawa, Poznań, Gdańsk, Wrocław, Deloitte 2012) i każde z miast gospodarzy z osobna. W tym drugim przypadku szerszej grupie odbiorców udostępnione zostały dwa z nich, tj. raport dotyczący Gdańska: Podsumowanie kosztów i oszacowanie korzyści z organizacji turnieju UEFA EURO 2012TM, Gdańsk, Deloitte 2012 oraz Warszawy: Podsumowanie kosztów i oszacowanie korzyści z organizacji turnieju UEFA EURO 2012TM, Warszawa, Deloitte 2012. Mimo podejmowanych prób autorowi nie udało się pozyskać raportów z dwóch pozostałych miast.

[5] J. Borowski, J. Boratyński, A. Czerniak, P. Dykas, M. Plich, R. Rapacki, T. Tokarski, Długookresowy wpływ organizacji EURO 2012 na gospodarkę polską, Ekonomista, 4, 2011, s. 493–526; B.R. Humphreys, S. Prokopowicz, *op. cit.*, pp. 496–509; B. Despiney, W. Karpa, Estimating economic regional effects of Euro 2012, Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne, CES Working Papers, 2010.06, 2010; K. Zawadzki, Euro 2012 economic impact on host cities in Poland, LAP LAMBERT Academic Publishing, Saarbruecken 2013.

We wszystkich tych opracowaniach wykorzystuje się kilka określeń odwołujących się do analizy zależności pomiędzy wydarzeniem sportowym a miejscem, w którym to wydarzenie się odbywa. Zalicza się do nich: efekt (ang. *effect*)[8], wpływ (ang. *impact*)[9] oraz oddziaływanie (ang. *influence*)[10]. Co więcej analizę efektów, wpływu oraz oddziaływania imprezy sportowej na gospodarza poddaje się analizie krótko- oraz długookresowej.[11]

Efekt krótkookresowy utożsamia się z oddziaływaniem natury jednorazowej (ang. *one time effect*)[12]. Jest on wywołany samą imprezą lub – co najwyżej – dodatkowo przygotowaniami do przeprowadzenia wydarzenia sportowego. Nie uwzględnia natomiast fazy po zakończeniu imprezy. A zatem w krótkim okresie uda się określić efekty wywołane budową areny sportowej (wzrost aktywności gospodarczej, wzrost zatrudnienia itp.) i jej wykorzystaniem w czasie wydarzenia (np. przychody ze sprzedaży wejściówek), ale nie pozwoli to ustalić wpływu obiektu na miejsce lokalizacji po zakończeniu wydarzenia (stopień wykorzystania, koszty utrzymania itp.). Chociaż szacowanie oddziaływania w krótszym okresie jest prostsze – łatwiej jest bowiem określić efekt imprezy – to jednak takie podejście nie pozwala na całościowe ujęcie wpływu imprez sportowych na miejsce ich organizacji[13]. Z tego powodu główny akcent badawczy kładzie się na ocenę efektów długookresowych. G. Atkinson i inni porównują stosowność oceny efektów krótkookresowych imprezy sportowej do „szacunków uzasadniających budowę mostu, który miałby być wykorzystywany jedynie przez dwa tygodnie"[14]. Uznają oni, że nakłady ponoszone w związku z przygotowaniami do organizacji wydarzeń sportowych można usprawiedliwić wyłącznie wysokim poziomem wykorzystania powstałej infrastruktury w długim okresie.

W przypadku wielkoformatowych imprez sportowych oddziaływanie długookresowe przyjęło się określać mianem dziedzictwa lub spuścizny[15]. Efekty długookresowe są szczególnie pożądane przez organizatorów, gdyż prowadzą do zrównoważonego rozwoju miej-

[6] J. Borzyszkowski, Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012 a turystyka w Polsce – wstępna ocena, Turystyka Kulturowa, nr 9/2012, s. 55–68.

[7] R. Włoch, UEFA as a new agent of global governance. A case study of relations between UEFA and the Polish Government against the background of the UEFA EURO 2012, Journal of Sport & Social Issues, 37 (3), 2013, pp. 297–311.

[8] G. Gripsrud, E.B. Nes, U.H. Ollson, Effects of hosting a mega-sport event on country image, Event Management, 14 (3), 2010, pp. 193–204.

[9] D. Liu, R. Wilson, The negative impacts of hosting mega-sporting events and intention to travel: a test of the crowding-out effect using the London 2012 Games as an example, International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 15 (3), 2014, pp. 12–26.

[10] H.C. Huang, Y.H. Lai, L.S. Chen, C.M. Chang, Influence of international mega sport event towards cognition of economic, social-cultural and environmental impact for residents: A case study of the 2009 Kaohsiung World Games, Advanced Materials Research, Vols. 524–527, 2012, pp. 3392–3397.

[11] A. Zimbalist, Circus …, *op. cit.*, pp. 35–74.

[12] J.E. Wasilczuk, Wpływ dużych wydarzeń na gospodarkę – aspekty teoretyczne, [w:] N. Daszkiewicz, J.E. Wasilczuk (red.), Euro 2012. Czy mała firma na Pomorzu może zyskać, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010, s. 6.

[13] J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, *op. cit.*, s. 9–10.

[14] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.*, s. 421.

[15] H. Preuss, The Conceptualisation …, *op. cit.*, pp. 207–227; C. Gratton, H. Preuss, Maximizing olympic impacts by building up legacies, The International Journal of the History of Sport, 25 (14), 2008, pp. 1922–1938; S. Cornelissen, U. Bob, K. Swart, Towards redefining the concept of legacy in relation to sport mega-events: Insights from the 2010 FIFA World Cup, Development Southern Africa, 28 (3), 2011, pp. 307–318.

sca, w którym odbywa się wydarzenie[16]. Zrównoważony rozwój ma wiele definicji, jednak w kontekście podjętego tematu najczęściej przywołuje się tę zaproponowaną przez P. Furrera, zgodnie z którą jest to „rozwój socjoekonomiczny finansowo zbilansowany, społecznie sprawiedliwy, etyczny i odpowiednio zintegrowany z długoterminową ekologiczną równowagą środowiska naturalnego"[17]. Przywołana definicja wskazuje, że imprezy sportowe mogą wywoływać efekty różnej natury: gospodarczej, socjologicznej i środowiskowej. Można je uznać za podstawowe, ponieważ na przestrzeni lat katalog oddziaływań się zwiększył i obejmuje dodatkowo: politykę, turystykę, aktywność fizyczną, psychologię, kulturę, historię, infrastrukturę, urbanistykę i wiele innych[18].

Konieczność długookresowej wizji przemian na skutek organizacji imprez sportowych podkreślają już same federacje sportowe. MKOl w Karcie Olimpijskiej jako jeden z elementów swej misji wskazuje: „promowanie pozytywnej spuścizny Igrzysk Olimpijskich dla miast i krajów gospodarzy igrzysk"[19]. To sprawia, że miasta/państwa, które dążą do organizacji wielkoformatowych imprez sportowych, powinny uwzględnić długookresowe oddziaływanie tych wydarzeń, zanim jeszcze zgłoszą swoją kandydaturę.

Mimo wskazywania na potrzebę uzyskania spuścizny federacje sportowe nie podjęły się trudu dokładnego zdefiniowania tego pojęcia, ani choćby określenia obszarów oddziaływania spuścizny. Problemy w tym względzie potwierdzają wnioski z sympozjum zorganizowanego w 2002 roku przez Centrum Studiów Olimpijskich w Barcelonie pod nazwą „Spuścizna Igrzysk Olimpijskich: 1984–2000". Zwraca się w nich uwagę na odmienne rozumienie pojęcia „dziedzictwo" w różnych językach i kulturach i proponuje nawet jego zastąpienie sformułowaniem: „dynamiczne i multidyscyplinarne zmiany w czasie"[20]. Propozycja ta jednak się nie przyjęła, gdyż trudno doszukać się w światowej literaturze prób jej użycia. Nie zmienia to jednak faktu, że nie brak głosów nawołujących do zaprzestania stosowania pojęcia „dziedzictwo", uważanego za niejednoznaczne i przez to niezrozumiałe[21].

W znaczeniu etymologicznym wyraz dziedzictwo określa „czyjąś własność otrzymaną w spadku"[22]. Definicja ta w odniesieniu do efektów wielkoformatowych imprez sportowych wydaje się problematyczna co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, własność musi do kogoś należeć, podczas gdy efekty wywołane imprezą sportową trudno przyporządkować jakiemukolwiek podmiotowi. W tym kontekście dziedzictwu imprez sportowych najbliżej do natury dóbr publicznych[23]. Po drugie, problemem jest przekazywanie w spadku efektów negatywnych lub efektów nieplanowanych (np. zbyt dużych stadionów). W praktyce takiego spadku można się zrzec. Dziedzictwa sportowego pozbyć się nie moż-

[16] B. Leopkey, M.M. Parent, Olympic games legacy: From general benefits to sustainable long term legacy, The International Journal of the History of Sport, 29 (6), 2012, pp. 924–943.

[17] P. Furrer, Sustainable Olympic Games. A dream or a reality?, Bollettino della Società Geografica Italiana, Serie XII, Volume VII, 4, 2002, p. 2.

[18] J. Ritchie, *op. cit.*, pp. 2–11; R. Cashmann, The bitter-sweet awakening. The legacy of the Sydney 2000 Olympic Games, Walla Walla Press, Sydney 2005; R. Cashman, A. Hughes, Staging the olympics. The Event & Its Impact, UNSW Press, Sydney 1999.

[19] Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Karta Olimpijska, Wrzesień 2013, rozdział 1, punkt 2, art. 14, http://www.olimpijski.pl/files/Download/1_ok_pl_olympic_charter_en-september2013.pdf z dnia 18 września 2015 roku.

[20] Provisional Remarks, Conclusions and Recommendations, International Symposium on Legacy of the Olympic Games, 1984–2000, Barcelona 14th–16th November 2002, http://olympicstudies.uab.es /olympiclegacy/web/conclu/legacy_conclusions.pdf z dnia 18 września 2015 r.

[21] R. Cashman, The …, *op. cit.*, s. 15.

[22] Słownik języka polskiego, www.sjp.pl z dnia 22 września 2015 roku.

[23] H. Preuss, The conceptualisation …, *op. cit.*, p. 209.

na, a nawet jeśli, to wiąże się to z dodatkowymi kosztami i rodzi kontrowersje (np. wyburzenie stadionu).

Inną sprawą jest ustalenie, o jakie konkretnie obszary oddziaływania spuścizny chodzi. Pojęcie to jest bardzo pojemne, o czym świadczyć mogą motywy przewodnie kandydatur do LIO z ostatnich lat:
— dziedzictwo środowiskowe (Sydney 2000, Pekin 2008);
— dziedzictwo kulturowe (Ateny 2004);
— dziedzictwo transportowe (Osaka 2008);
— dziedzictwo infrastruktury sportowej (Toronto 2008);
— dziedzictwo urbanistyczne (Istambuł 2012).

Analizując dotychczasowe dokonania w zakresie badania spuścizny imprez sportowych, można zauważyć koncentrację na kilku wybranych obszarach. Pierwszym, który podjął się próby identyfikacji zakresu dziedzictwa imprez sportowych, był R. Cashman. Wydzielił on sześć obszarów spuścizny[24]:
— sport;
— ekonomię;
— infrastrukturę;
— informację i edukację;
— życie publiczne, politykę i kulturę;
— symbole, pamięć i historię.

Rok później swoją propozycję w tym względzie upublicznili J.L. Chappelet i T. Junod. W dużym stopniu opierali się oni na spostrzeżeniach R. Cashmana, wyróżnili bowiem[25]:
— dziedzictwo sportowe;
— dziedzictwo ekonomiczne;
— dziedzictwo infrastrukturalne;
— dziedzictwo urbanistyczne;
— dziedzictwo społeczne.

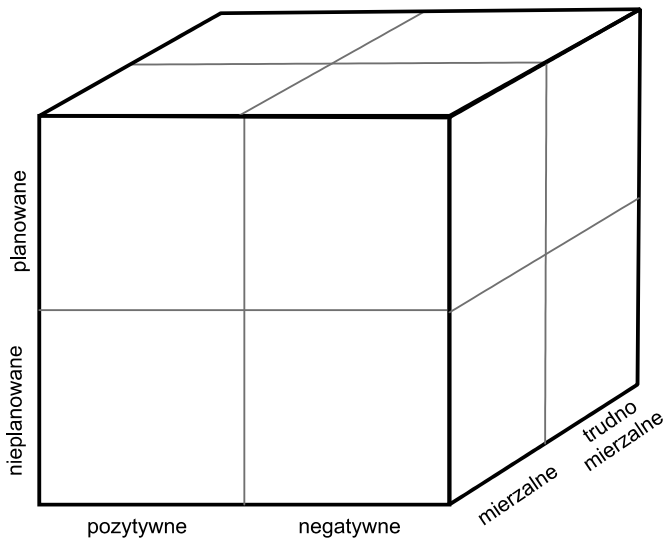
Należy jednak zdawać sobie sprawę, że wymienione powyżej obszary oddziaływań wzajemnie się przenikają. Ponadto były one rozpatrywane wyłącznie w wymiarze mierzalnym, co podkreślali już sami autorzy. Obok nich znajdują się słabiej rozpoznane efekty trudno mierzalne (ang. *intangible effects*), które – jak sama nazwa wskazuje – nie są łatwe do oszacowania, a bez których badanie wpływu imprezy sportowej uznaje się za niekompletne[26].

[24] R. Cashman, The …, *op. cit.*, p. 17.

[25] J.L. Chappelet, T. Junod, A tale of 3 olympic cities: What can Turin learn from the olympic legacy of other Alpine cities?, [in:] D. Torres (ed.), Major sport events as opportunity for development – proceedings of the Valencia Summit 2006, Instituto Nóos, Valencia 2006, pp. 83–89.

[26] B.K. Johnson, J.C. Whitehead, Value …, *op. cit.*, pp. 48–58; B.K. Johnson, J.C. Whitehead, D.S. Mason, G.J Walker, Willingness to pay for downtown public goods generated by large, sports-anchored development projects: The CVM approach. City, Culture and Society, 3 (3), 2012, pp. 201–208; J.G. Owen, The intangible benefits of sports teams. Public Finance and Management, 6 (3), 2006, pp. 321–345; C. Santo, Deciphering the public interest: Contingent valuation as a participatory planning tool. The Journal of the Community Development Society, 39 (1), 2008, pp. 46–59; K. Zawadzki, Estimation of the willingness-to-pay for preserving the football arena in Gdansk, Financial Internet Quarterly „e-Finanse", 11 (1), 2015, p. 45.

Jednym z badaczy promujących holistyczne podejście do analizy efektów długookresowych jest H. Preuss, pomysłodawca tzw. kostki dziedzictwa[27]. Z racji tego, że podejmowana ocena wpływu opiera się zazwyczaj na efektach planowanych, pozytywnych i mierzalnych, proponuje uwzględnienie dodatkowo efektów nieplanowanych, negatywnych oraz niemierzalnych (rys. 3.1). Dzięki temu zamiast jednej (planowane–pozytywne–mierzalne) otrzymujemy osiem kombinacji reprezentowanych przez osiem mniejszych sześcianów składających się na kostkę dziedzictwa.



Rys. 3.1. Kostka dziedzictwa wielkoformatowych imprez sportowych
Źródło: H. Preuss, The Conceptualisation …, *op. cit.*, p. 211

C. Gratton i H. Preuss zauważają przy tym, że większość oficjalnych raportów dotyczących oceny wpływu imprezy sportowej odnosi się do problematyki dziedzictwa wybiórczo, opierając się wyłącznie na jednym – najbardziej odpowiednim z punktu widzenia zlecającego takie opracowanie – sześcianie[28]. Jest to istotny problem podważający wiarygodność publikowanych szacunków. Trudno się jednak spodziewać, aby w opracowaniach przygotowywanych na zlecenie federacji sportowych uwzględniane były negatywne i trudne do przewidzenia efekty imprez sportowych, które demotywowałyby potencjalnych gospodarzy do kandydowania do organizacji wydarzenia sportowego w przyszłości. Powyższe jest z definicji zbieżne z realizowaną misją tych organizacji, w której wspomina się wyłącznie o „pozytywnej spuściźnie"[29].

Podobne zastrzeżenia można skierować w stronę raportów publikowanych na zlecenie miast/państw gospodarzy. Opinia publiczna jest zazwyczaj szeroko informowana o wariantach pozytywnych, planowanych i łatwych do pomiaru. Na etapie ubiegania się o uzyskanie wyłączności na organizowanie imprezy jakiekolwiek doniesienia o ewentualnych zagrożeniach są odbierane jako zła wola. Informowanie o możliwych innych kombinacjach w ramach kostki dziedzictwa mogłoby spowodować wzrost niezadowolenia społecznego i trudności

[27] H. Preuss, The conceptualisation …, *op. cit.*, pp. 207–227.
[28] C. Gratton, H. Preuss, *op. cit.*, s. 1924.
[29] International Olympic Committee, Olympic Legacy, Lausanne 2013, p. 66, http://www.olympic.org/documents/olympism_in_action/ legacy/2013_booklet_legacy.pdf z dnia 15 maja 2014 roku.

w pozyskaniu zasobów publicznych niezbędnych do przygotowania i przeprowadzenia wydarzenia. Upublicznianie tych samych informacji po zakończeniu imprezy nie ma już takiego wydźwięku, negatywne efekty są bowiem konfrontowane z efektami pozytywnymi. Często te drugie są wysuwane na pierwszy plan i celowo przyćmiewają niepożądane dla organizatorów formy oddziaływania.

Poruszając tę problematykę, nie sposób nie wspomnieć o rozbieżnościach pojawiających się między opracowaniami typu *ex ante* oraz *ex post*. Wyniki niezależnych badań realizowanych przez przedstawicieli instytucji naukowych jednoznacznie wskazują na tendencję do wyolbrzymiania korzyści i marginalizacji kosztów dużych wydarzeń sportowych przed imprezą[30]. Skala występujących rozbieżności bywa znacząca. V.A. Matheson uznaje, że korzyści *ex ante* są przeszacowane nawet dziesięciokrotnie względem pomiarów *ex post*[31]. Jest to problematyczne, gdyż duża część tematycznych opracowań opiera się na przewidywaniach *ex ante*[32]. Wartość poznawcza takich analiz jest niewielka. Ich głównym celem jest lobbowanie na rzecz organizacji imprezy w danym miejscu i przekonanie lokalnej społeczności co do słuszności decyzji o kandydowaniu. Pod tym względem dużo bardziej wiarygodne są wyniki badań *ex post*, które jednak – ze względu na publikację „po fakcie" – nie cieszą się już takim zainteresowaniem.

Oznacza to, że do oficjalnych raportów należy podchodzić z rezerwą i świadomością możliwych manipulacji w zakresie oceny wpływu imprez sportowych, mających na celu przeważenie szali na rzecz korzyści. Pewnym rozwiązaniem tego problemu mogłoby być skierowanie uwagi w stronę niezależnych – w tym naukowych – opracowań. Wszak pojawia się na świecie coraz szersza grupa badaczy zajmująca się szacowaniem oddziaływania wydarzeń sportowych. Niestety nawet na poziomie rozważań naukowych wątek efektów negatywnych jest często pomijany, co spotyka się z krytyką osób zajmujących się tą tematyką[33].

W związku z tym w niniejszym opracowaniu podjęta została próba określenia efektów imprezy sportowej w podziale na pozytywne i negatywne. Dodatkowo w każdej z tych grup oddziaływań wskazane zostały efekty mierzalne i trudno mierzalne. Z perspektywy kostki dziedzictwa tabela 3.1 pomija efekty planowane/nieplanowane. Każde z wymienionych można bowiem uznać za planowane/nieplanowane w zależności od stopnia świadomości planującego. Warto też dodać, że wiele wymienionych poniżej efektów nosi znamiona dóbr publicznych, co nie pozostaje bez znaczenia w kontekście stosowanych źródeł finansowania i stopnia zainteresowania imprezą sportową przez poszczególne grupy społeczne. Problematyka ta została szerzej opisana w podrozdziale 5.3.

---

[30] R. Baade, Professional sports as a catalyst for metropolitan economic development, Journal of Urban Affairs, 18 (1), 1996, pp. 1–17; D. Coates, B. Humphreys, The growth effects of sports franchises, Stadia, and Arenas, Journal of Policy Analysis and Management, 14 (4), 1999, pp. 601–624.

[31] V.A. Matheson, Mega-events: The effect of the world's biggest sporting events on local, regional, and national economies, College of the Holy Cross, Department of Economics Faculty, Research Series, Paper No. 06–10, Worcester 2006, p. 14.

[32] M. Kurscheidt, Strategic management and cost-benefit analysis of major sport events. The use of sensitivity analyses shown for the case of the Soccer World Cup 2006 in Germany, Neue Folge, Nr. 69, Universität Paderborn, Paderborn 2000; H. Rütter i in., Economic impact of the UEFA EURO 2008TM in Switzerland, Rütter + Partner concertgroup, Rüschlikon/Lucerne 2004; A. Blake The economic impact of the London 2012 Olympics, Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, Discussion paper. No. 5, Nottingham University, Nottingham 2005.

[33] J.L. Crompton, *op. cit.*, pp. 14–35; S. Kesenne, *op. cit.*, pp. 29–39; P.K. Porter, Mega-sports events as municipal investments: A critique of impact analysis, [in:] J. Fizel, E. Gustafson, L. Hadley (ed), Sports economics, Current Research, Praeger Press, New York 1999, pp. 61–73; R.A. Baade, V. Matheson, Bidding …, *op. cit.*, pp. 127–151.

Tabela 3.1

Potencjalne efekty wywołane przez wielkoformatowe imprezy sportowe

Efekty pozytywne	Efekty negatywne
Efekty mierzalne	
Infrastrukturalne: przemiany architektoniczne i urbanistyczne; poprawa funkcjonalności miast; budowa nowoczesnych obiektów sportowych; realizacja projektów związanych z infrastrukturą pozasportową (drogową, lotniczą, transportową) **Turystyczne:** wzrost przepływu turystycznego; ilościowa poprawa stanu bazy noclegowej **Ekonomiczne:** nadwyżka finansowa; zwiększenie dobrobytu i bogactwa mieszkańców; wzrost zatrudnienia; wzrost inwestycji,; wzrost eksportu; zwiększony przepływ *know-how* **Społeczne:** propagowanie zdrowego trybu życia; propagowanie wartości kulturowych; nowe możliwości wypoczynku i aktywnego spędzania czasu **Środowiskowe:** zwiększenie połaci terenów zielonych; redukcja zanieczyszczenia powietrza; poprawa jakości wody; zakaz ruchu kołowego w centrum miast **Polityczne:** wzmożona kooperacja w obrębie miast i regionów zarówno na poziomie decyzyjnym, jak i wykonawczym; poprawa/nawiązanie stosunków politycznych pomiędzy państwami **Sportowe:** wzrost liczby osób uprawiających sport i dbających o zdrowie; sukces sportowy mierzony np. liczbą medali	**Infrastrukturalne:** wypieranie ważnych projektów infrastrukturalnych na rzecz budowy obiektów sportowych; nieumiejętne zarządzanie powstałymi obiektami w fazie po zakończeniu imprezy **Turystyczne:** negatywne *publicity*; niegościnność rezydentów; rezygnacja części turystów z przyjazdu przez wzgląd na organizację imprezy w danym miejscu (efekt wypychania); wzrost cen noclegów **Ekonomiczne:** przeszacowane nakłady; strata finansowa; zwiększanie długu publicznego w skali kraju; wzrost zadłużenia lokalnego; wzrost cen nieruchomości; wzrost cen najmu; niesprawiedliwa redystrybucja środków publicznych w obrębie społeczności lokalnej; wzrost podatków lokalnych; koszty utraconych możliwości **Społeczne:** konflikty pomiędzy mieszkańcami i przyjezdnymi; drobne przestępstwa i zniszczenia mienia; przesiedlanie mieszkańców z rekonstruowanych dzielnic miasta; akty wandalizmu; nasilenie zachowań chuligańskich **Środowiskowe:** hałas i zanieczyszczenia w związku z napływem turystów; hałas podczas realizacji prac budowlanych w fazie przygotowawczej; likwidacja terenów zielonych pod realizowane inwestycje; **Polityczne:** działania korupcjogenne; podejmowanie decyzji zaspokajających polityczne ambicje jednostek **Sportowe:** brak sukcesów sportowych podczas imprezy
Efekty trudno mierzalne	
Infrastrukturalne: poprawa funkcjonalności miast **Turystyczne:** poprawa wizerunku na arenie międzynarodowej; promocja miast i regionów w kraju i za granicą; jakościowa poprawa stanu bazy noclegowej **Ekonomiczne:** większa rozpoznawalność przedstawicieli lokalnego biznesu; podniesienie atrakcyjności dla kapitału korporacyjnego; zdobycie międzynarodowej reputacji; generowanie nowych pomysłów biznesowych **Społeczne:** poczucie dumy narodowej; wzrost satysfakcji i optymizmu; lepsze samopoczucie; pozytywne emocje; poprawa jakości życia; zjednoczenie narodu; wzmocnienie wartości regionalnych i tradycji; pamięć o wydarzeniu; zwiększenie świadomości nt. niepełnosprawności **Sportowe:** promocja dyscypliny sportowej i sportu; inspiracja dla młodego pokolenia do uprawiania sportu	**Infrastrukturalne:** obawy o wykorzystanie obiektów po zakończeniu imprezy; utrudnienia komunikacyjne związane z przeludnieniem **Turystyczne:** utrata reputacji na skutek wybryków chuligańskich miejscowej ludności lub kibiców; utrata reputacji z powodu nieodpowiedniego przygotowania imprezy; nadmierna i drażniąca ekspozycja medialna **Ekonomiczne:** nadmierna komercjalizacja imprezy; negatywne reakcje przedstawicieli lokalnego biznesu w związku ze wzrostem konkurencji **Społeczne:** niezadowolenie społeczne w związku z realizacją projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców; spadek poczucia bezpieczeństwa w związku ze zwiększoną ekspozycją na arenie międzynarodowej; zakłócanie porządku publicznego

Źródło: opracowanie własne

Z informacji zawartych w tabeli 3.1 można wywnioskować, że trudności z oszacowaniem dziedzictwa wynikają nie tylko z dylematów w zakresie odpowiedniej interpretacji definicji spuścizny oraz mnogości obszarów oddziaływań, ale również z odmiennego postrzegania tych samych efektów w ramach różnych obszarów oddziaływań i zaangażowa-

nych w organizację imprezy podmiotów, a także z konieczności doprecyzowania zasięgu oddziaływania geograficznego oraz potencjalnego czasu trwania tych efektów.

Rozwijając ten wątek, to samo dziedzictwo można postrzegać pozytywnie w ramach jednej grupy oddziaływań (np. turystyki) i negatywnie w ramach innej (np. środowisko naturalne). Z jednej strony dają się zaobserwować korzyści w związku ze zwiększonym napływem kibiców do miejsca, w którym rozgrywana jest impreza, z drugiej zaś ci sami turyści będą zaśmiecać otoczenie, hałasować itp. Nie jest też wykluczona możliwość wzajemnego przeplatania efektów z różnych grup. Przykładowo, jeśli pozostaniemy przy środowisku i turystyce, działania mające na celu poprawę czystości powietrza, kontynuowane po zakończeniu imprezy, mogą się przyczynić do polepszenia wizerunku danego miejsca i wzmożonego ruchu turystycznego, utrzymującego się jeszcze przez wiele lat po wydarzeniu.

Ten sam problem dotyczy grup podmiotów, na które oddziałuje wydarzenie sportowe. Interes każdej z wyżej wymienionych grup może mieć odmienny charakter. To, co jest pozytywne dla jednej, może zostać uznane za negatywne przez drugą. Federacje sportowe dążą do wyboru najbardziej uzasadnionej z ekonomicznego, politycznego i środowiskowego punktu widzenia lokalizacji wydarzenia, która zapewni finansowy sukces imprezy. Miasta gospodarze są zainteresowane rozwojem i wzmocnieniem wizerunku miasta/regionu. Sponsorzy pragną, aby ich marka była trwale wiązana ze sportem i daną imprezą wielkoformatową. Interes przedstawicieli mediów dotyczy lepszych statystyk oglądalności i co się z tym wiąże – wyższych stawek pobieranych za czas reklamowy. Przedsiębiorcy traktują wielkoformatową imprezę sportową jako nietuzinkową okazję do pobudzenia wzrostu prowadzonej działalności. Dla mieszkańców wydarzenie wielkoformatowe rodzi przemiany infrastrukturalne wpływające na poprawę jakości życia w fazie po jego zakończeniu.

To, co jest korzystne dla federacji sportowych (dodatni wynik finansowy), może negatywnie wpływać na mieszkańców miast gospodarzy (tłok, utrudnienia komunikacyjne, akty wandalizmu). Niektórzy badacze, chcąc uprościć ocenę wpływu imprez sportowych, rekomendują ograniczenie liczby podmiotów do minimum, uznając że beneficjentami prawdziwego dziedzictwa są wyłącznie miasta będące organizatorami wydarzenia[34]. Pomija się państwa, a nawet regiony, uznając, że to na mieszkańców i podmioty gospodarcze miast oddziałują w sposób długoterminowy wszelkie przemiany, których źródłem jest impreza sportowa. Ponadto oddziaływanie imprez sportowych na niektóre podmioty trudno rozpatrywać w dłuższym terminie. Przykładowo, Narodowe Komitety Olimpijskie kończą swoją działalność najpóźniej dwa lata po zakończeniu wydarzenia[35].

To obrazuje kolejne problemy związane z szacowaniem dziedzictwa, a mianowicie zasięg geograficzny oddziaływań i wymiar czasowy, jaki powinien być brany pod uwagę przy dokonywaniu wszelkich szacunków. Z całą pewnością dużo łatwiej określić wpływ efektu długookresowego dla obszaru mniejszego (miasto, region) niż większego (państwo), ponieważ udział małego obszaru w łącznych przemianach wywołanych imprezą sportową jest największy[36]. Na poziomie państwa „efekt imprezy" może być niezauważalny, szczególnie w przypadku większych gospodarek[37]. Kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt miliardów dolarów nakładów na rzecz imprezy wielkoformatowej to nadal niewielka część wydatków ponoszonych np. przez Amerykanów.

[34] R. Cashman, Impact…, *op. cit.*, p. 6.

[35] N. Agha, S. Fairley, H. Gibson, Considering legacy as a multi-dimensional construct: The legacy of the Olympic Games, Sport Management Review, 15 (1), 2012, p. 126.

[36] V.A. Matheson, Mega-events: …, *op. cit.*, p. 16.

[37] S. Szymanski, The economic impact of the World Cup, World Economics, 3 (1), 2002, p. 176.

Jednocześnie uważa się, że import zasobów jest tym większy, im mniejszy jest obszar geograficzny poddany analizie[38]. Jest to najlepiej widoczne w ekonomicznych obszarach oddziaływania. Zasoby miasta, a nawet regionu gospodarza są z reguły niewystarczające, aby zaspokoić popyt wywołany imprezą wielkoformatową. Stąd pojawia się potrzeba importu zasobów, który pobudza gospodarki innych miast czy regionów, z których te zasoby pochodzą, kosztem miast/regionów gospodarzy, do których te zasoby wpływają. Do małych obszarów trudniej wpływa nowy pieniądz, a na skutek importu obserwuje się ucieczkę pieniądza pozostającego dotychczas w obiegu, co uniemożliwia jego dalsze wykorzystanie i otrzymywanie z tego tytułu pozytywnych efektów mnożnikowych. Z tego powodu impuls wywołany imprezą sportową szybciej straci swoją siłę właśnie w przypadku miast, potem regionów itd.

W kontekście zróżnicowanych poglądów w tym względzie dobrym rozwiązaniem wydaje się propozycja J. Wasilczuk, która postuluje uzależnienie badanego obszaru geograficznego od wielkości imprezy[39]. Największe wydarzenia powodują absorpcję istotnie dużych środków finansowych przez miasto/region gospodarza, zachodzącą zazwyczaj kosztem pozostałych miast/regionów. Agregacja danych na poziomie państwa uwzględnia ten fakt i pozwala na wyrównanie efektów pozytywnych w jednym obszarze efektami negatywnymi uwidaczniającymi się w pozostałych obszarach. Pozwala także uchwycić regionalne efekty synergiczne oraz fakt rozprzestrzeniania się skutków imprezy na większym obszarze, co jest określane mianem efektu rozlewania (ang. *spill-over*)[40]. Stąd w przypadku największych wydarzeń uzasadnione jest przeprowadzanie badań na poziomie państwa[41].

Równie złożona okazuje się problematyka szacunków dziedzictwa wielkoformatowych imprez sportowych w wymiarze czasowym. Podczas gdy dość łatwo określić początkowy moment prowadzenia analiz (jest to zamysł przystąpienia do kandydowania, faza kandydowania lub moment ogłoszenia wyników wyboru gospodarza wydarzenia), wyzwaniem dla badaczy jest ustalenie momentu końcowego prowadzonych szacunków w fazie po zakończeniu imprezy. Liczne badania *ex post* dowodzą, że stopień oddziaływania wydarzenia na miejsce, w którym się ono odbywało, maleje z każdym rokiem, aby po kilku latach od zakończenia imprezy zupełnie zaniknąć[42]. W większym zakresie dotyczy to jednak potencjalnych korzyści, które są w tej fazie konsekwencją wtórnego efektu mnożnikowego determinowanego skalą ponoszonych nakładów, bezpośrednio i pośrednio związanych z wydarzeniem sportowym w fazie przygotowawczej i w fazie imprezy. Koszty np. zadłużenia w związku z infrastrukturą przygotowywaną w ramach imprezy mogą wykraczać poza ten okres i obciążać budżety miast kilkanaście a nawet kilkadziesiąt lat po zakończeniu wydarzenia sportowego. Przykładowo, okres spłaty kredytów zaciągniętych przez większość portugalskich miast w związku z organizacją Euro 2004 przewidziano na ponad 20 lat[43].

---

[38] H. Preuss, Economic dimension of the Olympic Games, University lecture on the Olympics, Centre d'Estudis Olímpics, Barcelona 2002, p. 14.

[39] J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, *op. cit.*, s. 11, 69.

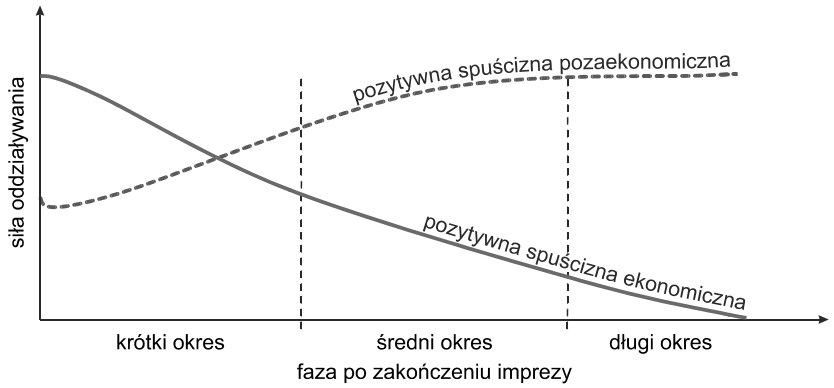
[40] A. Domańska, Wpływ infrastruktury transportu drogowego na rozwój regionalny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 41.

[41] Warto nadmienić, że zdecydowana większość dotychczasowych badań wpływu imprez wielkoformatowych na gospodarkę jest przeprowadzana na poziomie państwa.

[42] Przykładowo, Preuss i Weiss oraz Kang i Perdue stoją na stanowisku, że efekt imprezy utrzymuje się ok. 10 lat od chwili jej zakończenia: H. Preuss, H.J. Weiss, *op. cit.*, p. 213; Y.S. Kang, R.R. Perdue, *op. cit.*, pp. 205–225. Dla porównania, Sterken uważa, że oddziaływanie imprezy w fazie po jej zakończeniu nie trwa dłużej niż 7 lat: E. Sterken, Growth impact of major sporting events, [in:] H. Preuss (ed.), The impact and evaluation of major sporting events, Routledge, London/New York 2007, pp. 63–77.

[43] Avaliacao do Impacto Economico do EURO 2004. Relatorio Final, Instituto Superior de Economia a Gestao, Universidade Tecnica de Lisboa, Novembro 2004, s. 77.

S. Li i S. McCabe dokonują podziału pozytywnego dziedzictwa ujawniającego się w fazie po zakończeniu imprezy na krótko-, średnio i długookresowe[44]. Jednocześnie dowodzą, że w podanych przedziałach pozytywne efekty zaliczane do grupy ekonomicznych kształtują się odmiennie w porównaniu z pozostałymi pozytywnymi efektami (rys. 3.2). Te pierwsze najsilniej oddziałują w krótkim terminie, po czym ich znaczenie spada, te drugie zaś mogą ustabilizować się na danym poziomie i silnie wpływać na gospodarza jeszcze wiele lat po zakończeniu imprezy. To oznacza, że w przypadku oddziaływań natury ekonomicznej dużo łatwiej wykazać pozytywne efekty krótkookresowe niż pozytywną długookresową spuściznę wydarzeń sportowych. Z tego też powodu niektórzy badacze sugerują, że pozytywne efekty ekonomiczne najlepiej analizować na podstawie danych krótkookresowych: miesięcznych lub kwartalnych[45]. W przeciwnym razie problematyczne może się okazać uchwycenie siły oddziaływania, która zdąży rozłożyć się w czasie. Nie powinno to jednak mieć znaczenia w przypadku kompleksowego badania efektów ekonomicznych, obejmujących zarówno efekty pozytywne, jak i negatywne we wszystkich fazach sportowego wydarzenia. W takim przypadku przyjętą praktyką jest wykorzystanie danych rocznych.[46]



Rys. 3.2. Wymiar czasowy spuścizny wielkoformatowych imprez sportowych
Źródło: S. Li, S. McCabe, *op. cit.*, p. 392

Z upływem czasu pozytywna spuścizna ekonomiczna traci na znaczeniu szybciej niż inne obszary oddziaływań, ponieważ problematyczne jest wyizolowanie nieznacznego w rzeczywistości wpływu imprezy na gospodarkę gospodarza z szeregu innych determinant, które w długim okresie kształtują podstawowe wielkości ekonomiczne w danym miejscu. A jednak to właśnie pożytek ekonomiczny stał się w ostatnich latach kluczowym zagadnieniem w publicznej debacie na temat zgłaszania kandydatur państw starających się o organizację wielkoformatowych wydarzeń.

[44] S. Li, S. McCabe, Measuring the socio-economic legacies of mega-events: Concepts, propositions and indicators, International Journal of Tourism Research, 15 (4), 2013, pp. 388–402.
[45] V.A. Matheson, Mega-events: …, *op. cit.*, p. 15.
[46] E. Sterken, op.cit., pp. 63–77; S. Szymanski S., op. cit., pp. 175–176.

3.2. Teoretyczne podstawy ekonomicznego oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Fakt ekonomicznego oddziaływania imprezy sportowej wynika przede wszystkim z dużych funduszy, jakimi zostaje zasilona gospodarka organizatora. Konieczne jest przy tym założenie, że gdyby nie organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej, nie byłoby tego finansowego przepływu pochodzącego z różnych źródeł: od sponsorów, organizatorów, turystów, przedstawicieli mediów, a w szczególności z zasobów publicznych, w postaci środków budżetowych państwa i jednostek samorządowych. Matheson wskazuje na dwa podstawowe powody zasilenia gospodarki gospodarza dodatkowymi środkami pieniężnymi[47]. Pierwszy wynika z realizacji szeroko zakrojonych zadań infrastrukturalnych, drugi zaś wiąże się z napływem turystów i ponoszonymi przez nich w trakcie pobytu wydatkami. Koncentrując się na korzystnej dla gospodarza spuściźnie, można stwierdzić, że w dłuższej perspektywie nakłady na infrastrukturę mogą determinować pozytywne efekty podażowe, wynikające ze wzrostu potencjału produkcyjnego, dzięki zwiększeniu zasobu majątku trwałego. Z kolei pozytywne efekty popytowe wynikają ze zwiększonej konsumpcji turystycznej w długim okresie, wykraczającym poza czas trwania samego wydarzenia. Wynikają one ze wzmożonego zapotrzebowania na usługi hotelowe, gastronomiczne i inne.

Oddziaływanie nowego pieniądza na gospodarkę lokalną, regionalną czy narodową obserwuje się na trzech poziomach. Należy zatem wyróżnić[48]:

— efekt bezpośredni – związany z nowym pieniądzem wydatkowanym przez organizatorów w celu przygotowania odpowiedniej infrastruktury sportowej i pozasportowej oraz w celach promocyjnych i marketingowych, a także przez kibiców nabywających bilety wstępu na imprezę;
— efekt pośredni – związany z nowym pieniądzem wydatkowanym przez turystów w celu pokrycia wydatków konsumpcyjnych podczas ich pobytu w miejscu organizacji imprezy, w tym na wyżywienie, noclegi i przejazdy;
— efekt indukowany – związany z powtórnym wykorzystaniem nowego pieniądza pojawiającego się w związku z wystąpieniem efektu bezpośredniego i pośredniego.

Jednocześnie przyjęło się określać efekt bezpośredni oraz efekt pośredni jednym terminem jako efekt pierwotny, efekt indukowany zaś – jako efekt wtórny[49].

A zatem organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej determinuje szereg impulsów do dodatkowego wzrostu popytu finalnego w gospodarce organizatora, który z kolei oddziałuje na zwiększenie produkcji w określonych sektorach gospodarki, wzrost zatrudnienia itd. Jednocześnie odpowiednia promocja i poprawa wizerunku miejsca, w którym odbywa się impreza sportowa, mogą się przyczynić zarówno do wzrostu przepływu turystycznego, jak i do zwiększonych inwestycji już po zakończeniu wydarzenia.

Suma efektów pierwotnego i wtórnego stanowi o efekcie netto imprezy sportowej w wymiarze mierzalnym[50]. Efekt pierwotny jest wprost uzależniony od wielkości wydatków autonomicznych. Efekt wtórny zaś jest dodatkowo determinowany wielkością mnoż-

[47] V. Matheson, Economic impact analysis, [in:] W. Andreff, S. Szymanski (ed.), Handbook on the economics of sport, Edward Elgar, Cheltenham 2006, p. 45.
[48] E. Kasimati, *op. cit.*, p. 434.
[49] J.L. Crompton, *op. cit.*, pp. 14–35.
[50] G. Kavetsos, S. Szymanski, National well-being and international sports events, Journal of Economic Psychology, 31 (2), 2010, p. 159.

nika wydatków autonomicznych, czyli takim ich poziomem, który pozostaje w gospodarce organizatora i kreuje dochód podlegający powtórnemu wydatkowaniu[51].

3.2.1. Efekt pierwotny

Podstawowym wyzwaniem, jakie stoi przed badaczami dążącymi do oszacowania wpływu imprezy sportowej na gospodarkę, jest zatem określenie efektu pierwotnego. R.A. Baade i V. Matheson podkreślają przy tym kluczowe znaczenie szacunków dotyczących efektów bezpośredniego i pośredniego dla ustalenia ostatecznego wpływu imprezy sportowej na gospodarkę[52]. Jeśli bowiem na tym etapie zostaną popełnione błędy, będą one później przenoszone w ramach efektu wtórnego, już z zastosowaniem mnożników. Punktem wyjścia do ustalenia efektu pierwotnego jest wielkość poniesionych przez organizatora wydatków autonomicznych. Są one ponoszone zazwyczaj w fazie przygotowawczej i w fazie samej imprezy. Należy jednak pamiętać, że kwota tych wydatków nie zawsze przekłada się na osiągnięcie korzystnych efektów imprezy.

Zasadniczym problemem powodującym zmniejszenie skali pozytywnego oddziaływania pierwotnego jest zjawisko ekonomiczne określane mianem efektu wypychania, zwanego też efektem wypierania[53]. W literaturze przedmiotu wskazuje się na jego dwojaki charakter, w zależności od tego, czy dotyczy wydatkowania funduszy publicznych, czy prywatnych.

W przypadku zasilania ze źródeł publicznych efekt ten polega na wypieraniu poprzez fakt organizacji imprezy sportowej projektów inwestycyjnych niezwiązanych w sposób bezpośredni z wydarzeniem. W rzeczywistości chodzi więc o redystrybucję środków publicznych, które są przeznaczane na inny cel (stadiony, drogi dojazdowe), niż miałoby to miejsce w scenariuszu bez imprezy (szkoły, szpitale). Z poziomu budżetu państwa czy jednostki samorządowej takie rozwiązanie nie rodzi większych konsekwencji, jednak z punktu widzenia np. mieszkańców już tak.

Angażowanie środków publicznych w proces przygotowań do tak dużych przedsięwzięć jak Igrzyska Olimpijskie czy największe turnieje piłkarskie prowokuje wręcz do zadania pytania o zasadność ich wykorzystania, szczególnie w miejscach, w których społeczne potrzeby w zakresie dóbr publicznych mają zgoła inny charakter. J. Wasilczuk uważa, że „z całą pewnością w każdym kraju goszczącym wielkoformatowe imprezy można znaleźć wiele przykładów wykorzystania środków konsumowanych na rzecz stadionów, które mogłyby przynieść równie lub nawet bardziej pozytywne efekty co dziedzictwo takich imprez”[54]. Wiąże się to z niesprawiedliwą redystrybucją środków publicznych, szczególnie w uboższych państwach gospodarzach. Dotyczy to sytuacji, w której zasoby publiczne w większym zakresie przepływają do regionu gospodarza kosztem pozostałych regionów danego kraju.

---

[51] Jako pierwszy pojęcie mnożnika w teorii ekonomii zastosował R.F. Kahn, który dążył do określenia za pomocą mnożnika ilościowej zależności pomiędzy przyrostem netto inwestycji publicznych a przyrostem zatrudnienia; zob. R.F. Kahn, The Relation of home investment to unemployment, Economic Journal, vol. XLI, 1931, pp. 173–198.

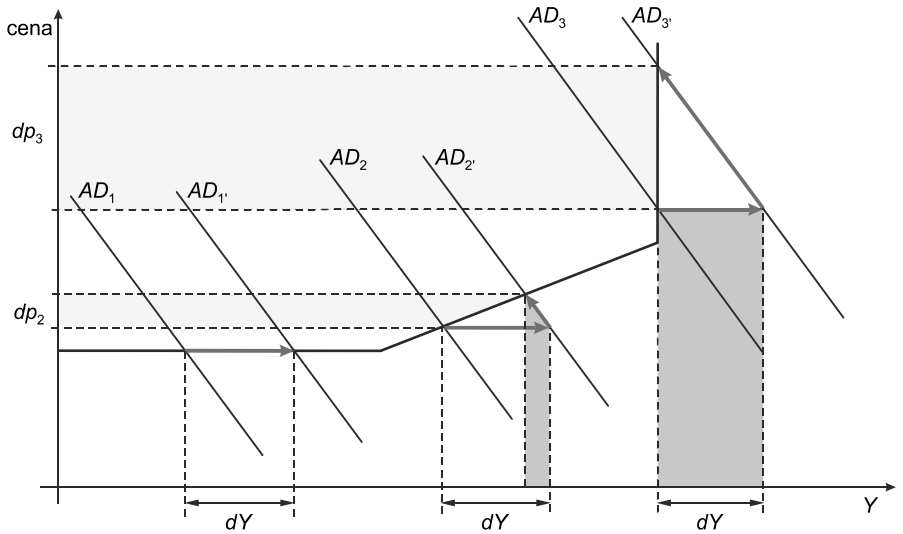
[52] R.A. Baade, V. Matheson, *op. cit.*, p. 130.

[53] W ostatnich latach coraz więcej miejsca poświęca się krytyce analiz ekonomicznych dotyczących wpływu imprezy sportowej na gospodarkę, w których pominięty zostaje efekt wypierania; zob. m.in.: J. Barclay, *op. cit.*, pp. 62–66; V.A. Matheson, Mega-events: …, *op. cit.*, pp. 10–11, C.K. Lee, T. Taylor, *op. cit.*, pp. 595–603; R.A. Baade, V.A. Matheson, The quest…, *op. cit.*, pp. 343–354.

[54] J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, Euro…, *op. cit.*, p. 23.

Ponieważ w uboższych państwach szansę na organizację imprezy mają tylko największe i najbardziej zamożne miasta, korzystają one z okazji do przeprowadzania nowych inwestycji, co przyczynia się do powstania jeszcze większych dysproporcji w zakresie rozwoju pomiędzy nimi i pozostałą częścią kraju. J. Crompton łączy efekt wypychania z kosztem utraconych możliwości[55]. Koszt ten określa wartość najlepszej opcji wydatkowania środków publicznych, która nie została wybrana, ponieważ w tym samym czasie zdecydowano o wykorzystaniu tych środków na rzecz organizacji wydarzenia sportowego. Negatywne konsekwencje w związku z jego wystąpieniem są częstym argumentem przytaczanym przez oponentów wielkoformatowych imprez sportowych organizowanych w danym miejscu.

Znaczenie efektu wypierania dla środków prywatnych ma nieco inny charakter. Zasadniczo polega na ograniczeniu wielkości popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego sektora prywatnego pod wpływem wzrostu wydatków państwa, który powoduje zwiększenie popytu globalnego i w konsekwencji wzrost cen. Stąd też można się spotkać z pojęciem cenowego efektu wypierania[56]. Zwiększony popyt w związku z organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej przyczynia się do wzrostu produktywności. Jeśli możliwości produkcyjne są ograniczone, to przyczyni się to do wzrostu cen. Nieelastyczny popyt sektora publicznego zastępuje w takim przypadku elastyczny cenowo popyt sektora prywatnego. W klasycznym modelu zwiększenie wydatków państwa o określoną kwotę powoduje wyparcie identycznej kwoty wydatków prywatnych. Na rysunku 3.3 przybliżono trzy przypadki wzrostu popytu *AD*, każdorazowo o wielkość *dY*, w zależności od postaci funkcji podaży.



Rys. 3.3. Graficzna ilustracja cenowego efektu wypierania

Źródło: opracowanie na podstawie: H. Preuss, Problemizing arguments of the opponents of Olympic Games, Fourth International Symposium for Olympic Research, International Centre for Olympic Studies, The University of Western Ontario, London, Ontario 1998, p. 209

[55] J. Crompton, *op. cit.*, pp. 30–32.

[56] H. Preuss, A method for calculating the crowding out effect in sport mega-event impact studies: The 2010 FIFA World Cup, Development Southern Africa, 28 (3), 2011, pp. 367–385.

W przypadku AD_1 podaż jest na tyle elastyczna, że nie przyczynia się do wzrostu cen. Wszystkie dodatkowe dobra i usługi związane ze zwiększonym popytem zostają dostarczone w ramach dostępnych zasobów. W przypadku AD_2 część popytu zostaje zaspokojona, nie powodując wzrostu cen, część zaś przyczynia się do zwiększenia cen o wartość dp_2. W tym przypadku efekt wypierania wystąpi, choć nie spowoduje całkowitego wyeliminowania popytu zgłaszanego przez sektor prywatny, a jedynie częściowe, oznaczone na rysunku 3.3 ciemnoszarym tłem. Przypadek AD_3 to sytuacja skrajna, w której cały zgłaszany dodatkowy popyt determinuje wzrost cen o wartość dp_3. W takich okolicznościach wyparciu podlega całość zgłoszonego popytu dY. To właśnie przypadek AD_3 rodzi obawy o wzrost inflacji w gospodarce gospodarza wielkoformatowej imprezy sportowej[57].

Trudno jednak wskazać, który z wyżej analizowanych przypadków cenowego efektu wypierania wystąpi w ramach konkretnego wydarzenia. Może się np. okazać, że zwiększony popyt będzie determinował inwestycje, których celem będzie jego zaspokojenie. Stanie się tak wówczas, gdy wystąpią przewidywania co do długookresowego wzrostu popytu. Dzięki inwestycjom dostępne zasoby będą wystarczające do pokrycia zwiększonego popytu w przyszłości i ryzyko długotrwałego wzrostu cen ulegnie zmniejszeniu. Ponadto nie we wszystkich sektorach gospodarki efekt wypierania będzie miał zastosowanie. Dotyczy on w szczególności tych obszarów, w których wystąpi zwiększony popyt na skutek organizacji imprezy sportowej. Są to przede wszystkim sektory budowlany i turystyczny. Przykładowo, częstą praktyką jest krótkotrwały wzrost cen noclegów i usług gastronomicznych w trakcie samej imprezy[58]. Choć nie jest to typowy przykład niepożądanego dziedzictwa, to jednak może się przyczynić do negatywnego postrzegania danego miejsca przez turystów w długim okresie.

Poza efektem wypierania trudności związane z oszacowaniem efektu pierwotnego wiążą się z powszechnym operowaniem miarami brutto zamiast netto. Mierząc wpływ imprez sportowych na gospodarkę, zazwyczaj dokonuje się zsumowania np. wszystkich wydatków, jakie pojawiły się w trakcie takiego wydarzenia. Tymczasem część tych wydatków i tak by nastąpiła, nawet gdyby impreza nie miała miejsca[59]. Wynika to z tego, że pewną grupę wydatków stanowią te ponoszone przez rezydentów, turystów, którzy chcieli przyjechać w innym terminie, ale go zmieniają, aby uczestniczyć w wydarzeniu, oraz inne osoby, które stają się przypadkowymi uczestnikami imprezy, np. podczas spotkania biznesowego, czy urlopu. Dlatego część ekonomistów nawołuje do unikania podwójnego liczenia i rezygnacji z uwzględniania wydatków miejscowej ludności i pozostałych, wymienionych wyżej grup przy ustalaniu skali oddziaływania wydarzenia na gospodarkę[60]. Te różnice pomiędzy miarami netto i brutto są uznawane przez część ekonomistów za główny

[57] H. Preuss, Problemizing …, *op. cit.* p. 209.

[58] W skrajnych przypadkach nieracjonalne podwyżki cen noclegów prowadzą do ucieczki kibiców zagranicznych do krajów sąsiadujących z państwem gospodarzem. Sytuacja taka miała miejsce podczas Euro 2012 we Wrocławiu, z którego po zakończonym meczu turyści wyjeżdżali do pobliskich Czech; K. Zawadzki, Euro 2012…., *op. cit.*, p. 87.

[59] S. Szymanski wskazuje na pewien wyjątek od tej reguły, a mianowicie wydatki lokalnej społeczności, które byłyby pokrywane ze średnio- i długoterminowych oszczędności. Już sam autor podkreśla jednak małe prawdopodobieństwo realizacji takiego scenariusza w większości miejsc, gdzie odbywały się wielkoformatowe imprezy sportowe; zob. S. Szymanski, *op. cit.*, s. 172.

[60] J.M. Humphreys, M.K. Plummer, The economic impact on the State of Georgia of hosting the 1996 Summer Olympic Games, Selig Center for Economic Growth, The University of Georgia, Athens 1995, p. 19; D.R. Howard, J.L. Crompton, Financing sport, fitness information Technology, Morgantown, 1995, pp. 27–29.

powód mniejszego rzeczywistego oddziaływania imprez sportowych na gospodarkę gospodarza, niż wynikałoby to z publikowanych prognoz[61].

3.2.2. Efekt wtórny

W praktyce do oceny wpływu imprez na gospodarkę stosuje się dwa rodzaje mnożników[62]:
— mnożnik Keynesa oraz
— mnożniki typu *input–output*.

Większość światowych badań dotyczących oceny wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę organizatora opiera się na teorii Keynesa[63]. Przyjmijmy, że na zagregowany popyt (*AD*) w gospodarce organizatora składają się popyt autonomiczny (*A*) oraz popyt indukowany, determinowany uzyskiwanym dochodem $f(Y)$. Zagregowana podaż (*AS*) natomiast to łączna ilość towarów, jaką wytwarzają producenci (*Y*). W warunkach ogólnej równowagi w gospodarce relację pomiędzy zagregowaną podażą a zagregowanym popytem można opisać poniższym równaniem:

$$Y = A + f(Y)$$

W uproszczeniu popyt indukowany jest zależny od krańcowej skłonności do konsumpcji (*c*) oraz od poziomu dochodu (produkcji):

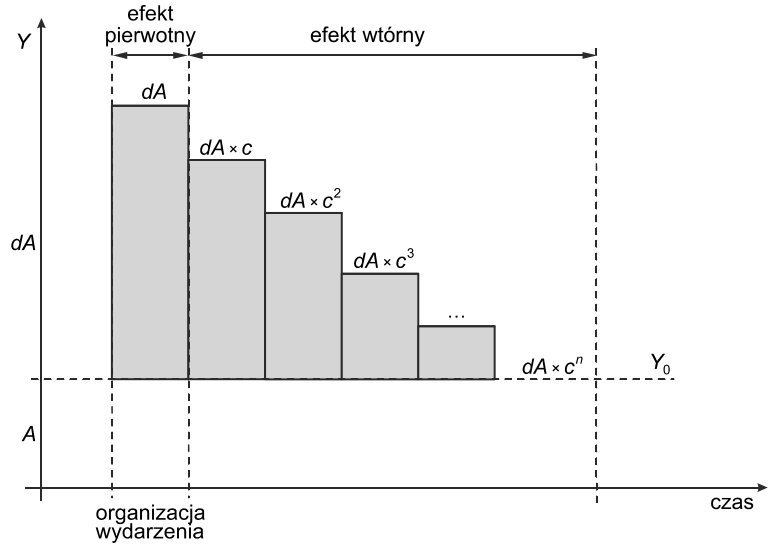
$$f(Y) = Y \cdot c$$

gdzie $c \in (0,1)$, co oznacza, że jedynie część uzyskiwanych dochodów jest przeznaczana na konsumpcję. W tym miejscu warto zasygnalizować, że poziom krańcowej skłonności do konsumpcji będzie się kształtował na różnym poziomie, w zależności od stopnia zamożności obywateli państwa/regionu organizującego imprezę sportową. Już J.M. Keynes zauważył, że skłonność ta będzie mniejsza w przypadku wzrostu dochodu[64]. Zależność tę nazwał prawem psychologicznym[65]. Dowodzi to, że organizacja wydarzenia sportowego w krajach uboższych, w których społeczeństwo przeznacza większość swojego dochodu na konsumpcję, będzie się przyczyniać do wzrostu mnożnika. Teoretycznie powinno się to przekładać na większą skalę oddziaływania w fazie po zakończeniu imprezy w tej grupie państw. Zależność ta nie jest jednak jednoznaczna, na co wpływ mogą mieć inne, opisane poniżej determinanty wpływające na poziom mnożnika.

Przyznanie danemu miejscu organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej oznacza wzrost wydatków autonomicznych o wielkość *dA* i przyczynia się do zwiększenia dochodów. Jest to impuls uzyskiwany we wszystkich trzech fazach wydarzenia: przygotowawczej, samej imprezy i po zakończeniu imprezy, choć oczywiste jest, że wydatki autono-

[61] R.A. Baade, *op. cit.*, pp. 1–17.
[62] T.D. Andersson, L.A. Samuelson, Financial effects of events on the public sector, [in:] L. Mossberg (ed.), Evaluation of events: Scandinavian experiences, Cognizant Communication Corporation, New York 2000, pp. 86–103.
[63] B. Despiney, W. Karpa, *op. cit*.; B. Janeczko, T. Mules, B. Ritchie, Estimating the economic impacts of festivals and events: A research guide, CRC for sustainable tourism, 2002; L. Nordin, Economic impacts of sport events. Case study of The European Championships in Figure Skating Malmö City 2003, Jonkoping International Business School 2008.
[64] J.M. Keynes, Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa 1985, s. 145–146.
[65] *Ibidem*, p. 140, 143.

miczne w największym stopniu będą realizowane przed imprezą. W ramach efektu wtórnego w kolejnych cyklach wydatkowane będą kwoty $c \cdot dA$, $c^2 \cdot dA$ itd.[66]. A zatem pierwotny wydatek uruchamia następny, mniejszy od poprzedniego o wielkość zależną od krańcowej skłonności do konsumpcji, ten zaś powoduje kolejny, zmniejszony analogicznie o ten sam procent, itd. Zależność ta została zaprezentowana na rysunku 3.4.



Rys. 3.4. Efekt mnożnikowy w związku z organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej
Źródło: H. Preuss, The economics …, *op. cit.*, p. 42

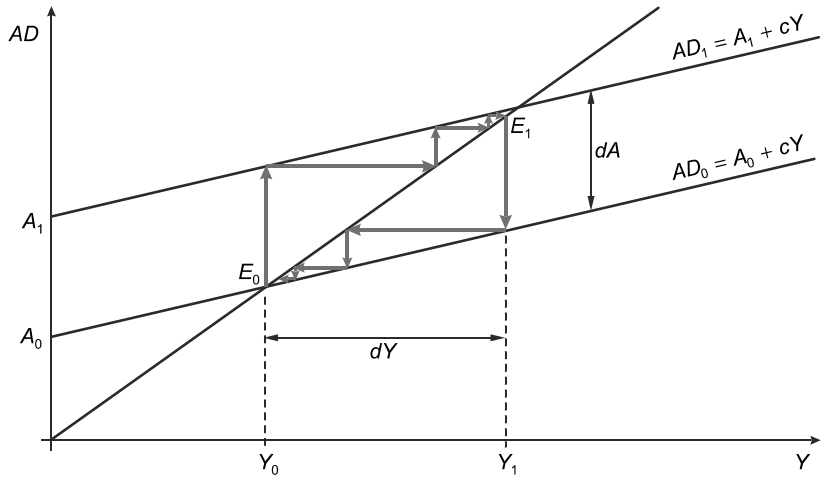
Z rysunku 3.4 wynika, że efekt indukowany z upływem czasu ulega zmniejszeniu, aby po *n* cyklach, już w fazie po zakończeniu imprezy, zaniknąć zupełnie. To tłumaczy, dlaczego efekt ekonomiczny imprezy podlega czasowym ograniczeniom. Do czynników wpływających na skrócenie lub wydłużenie czasu trwania efektu mnożnikowego zalicza się moment osiągnięcia szczytu realizowanych inwestycji (z reguły faza przygotowawcza lub faza trwania imprezy) oraz fazę cyklu, w której znajduje się gospodarka gospodarza[67]. Jeśli szczyt inwestycyjny przypada na fazę recesji lub depresji, efekt uznaje się za pozytywny i trwający dłużej. Z kolei w fazie ożywienia lub rozkwitu, na skutek możliwego wystąpienia wzrostu cen i bardziej prawdopodobnego ujawnienia się efektu wypychania, pozytywne oddziaływanie może ulec osłabieniu i skróceniu. Jeśli dodatkowo w fazie po zakończeniu imprezy ujawni się recesja, wówczas spłata zadłużenia powstałego na skutek organizacji imprezy jeszcze bardziej utrudni proces wychodzenia gospodarki z kryzysu.

Wzrost popytu na skutek przyznania organizacji imprezy sportowej oznacza konieczność dostosowania do nowego punktu równowagi, które odbywa się poprzez procesy mnożnikowe. Zwiększony popyt powoduje konieczność zwiększenia produkcji i dochodu,

[66] Z. Jakubczyk, System ekonomiczny Keynesa jako makroekonomiczna i popytowa wizja gospodarki kapitalistycznej, [w:] B. Fiedor (red.), Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii, skrypty Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1992, s. 84–85.

[67] H. Preuss, The economics …, *op, cit.*, p. 44; H. Preuss, Economics of the Olympic Games. Hosting the Games 1972–2000, Walla Walla Press, Sydney 2000, pp. 281–282.

a zwiększenie dochodu determinuje kolejny wzrost popytu. Poniżej zaprezentowano graficzną ilustrację zmian popytu i zastosowania mnożnika.



Rys. 3.5. Dostosowanie do nowego punktu równowagi w gospodarce organizatora
Źródło: opracowanie na podstawie: H. Preuss, Economics …, *op. cit.*, p. 43

Na rysunku 3.5 funkcja popytu AD_0 prezentuje przypadek pierwotny, bez uwzględnienia faktu organizacji imprezy sportowej. Dla odmiany funkcja popytu AD_1 ukazuje sytuację gospodarki, gdy wielkoformatowe wydarzenie sportowe jest realizowane, a popyt znajduje się na najwyższym poziomie. W rzeczywistości na skutek nieustannie zmieniającego się poziomu wydatków autonomicznych funkcja popytu zmienia swoje położenie i zawiera się w przedziale pomiędzy AD_0 i AD_1. Każda zmiana od punktu E_0 na prawo determinuje nadwyżkę popytu. W najbardziej skrajnym przypadku pomiędzy punktami E_0 oraz E_1 kreuje się dodatkowy dochód w wysokości dY. Można łatwo zauważyć, że $dY > dA$, co oznacza, że całkowity wzrost dochodu przewyższa poziom wydatków autonomicznych. Wynika to z zależności:

$$dY = \frac{1}{1-c} dA$$

Keynes przy kalkulacji mnożnika uwzględnia dodatkowo skłonność do importu (q) oraz stopę opodatkowania (T), co wydaje się szczególnie istotne w kontekście regionalizacji wpływu imprezy sportowej. Takie wydarzenie przeprowadzane jest przecież nie na obszarze całego państwa, ale w konkretnych miastach czy regionach. To właśnie w tych miejscach oddziaływanie imprezy powinno się uwidaczniać w sposób najbardziej wyrazisty, choćby ze względu na zwiększony napływ funduszy publicznych, napływ zagranicznych turystów itp. W literaturze przedmiotu podkreśla się jednak brak wypracowanych koncepcji określających czynniki wzrostu regionu na skutek organizacji wydarzenia sportowego na dużą skalę[68]. To sprawia, że dyskusja na temat wpływu imprezy sportowej na

[68] S. Kratzschmar, Theorie und Empirie der Regionalpolitik, [in:] D. Fricke i in. (ed.), Bayreuther Beitrage zur Volkswirtschaftslehre, 17/1995, pp. 30–32.

gospodarkę miasta/regionu odbywa się na podstawie teorii makroekonomicznych, które są przenoszone z poziomu państwa na poziom mniejszych obszarów[69].

Podstawowymi determinantami wpływającymi na skłonność do importu są wielkość i poziom zaawansowania strukturalnego analizowanej gospodarki[70]. W gospodarkach większych, cechujących się lepszą dywersyfikacją strukturalną wartość mnożnika będzie się zwiększała. Wynika to z faktu, że w takich przypadkach skłonność gospodarki do importu jest mniejsza, większe jest bowiem prawdopodobieństwo, że produkcja na danym obszarze będzie wystarczająca do pokrycia zapotrzebowania na popyt autonomiczny, wynikający z organizacji imprezy sportowej. Zagadnienie wpływu skłonności do importu na wielkość mnożnika i dalej na ogólny poziom oddziaływania imprezy sportowej na gospodarkę wydaje się szczególnie istotne w kontekście mniejszych, słabiej rozwiniętych gospodarek. Znaczący wzrost popytu może być w tym przypadku trudny do zaspokojenia wyłącznie z zasobów wewnętrznych, stąd konieczne jest ich pozyskiwanie z zewnątrz. Osłabia to efekt pierwotny, gdyż powoduje ucieczkę wydatkowanych środków poza obszar gospodarki organizatora. W konsekwencji zmniejsza się także efekt wtórny na skutek mniejszej możliwości kreowania dochodu z przeznaczeniem na powtórne zakupy.

Wzrost stopy opodatkowania będzie powodować spadek mnożnika. Odnosi się to w szczególności do podatków pośrednich i bezpośrednich, czyli takich, które zasilają budżet centralny. Podatki lokalne stanowią składnik przychodu budżetów jednostek samorządowych, a zatem będą w przyszłości wydatkowane w obszarze miasta/regionu, determinując poziom oddziaływania imprezy sportowej na gospodarkę tego obszaru.

Ostatecznie wartość mnożnika (m) szacuje się ze wzoru:

$$m = \frac{1}{1 - c(1 - T) + q}$$

A zatem efekt wtórny jest wyznaczany jako iloczyn efektu pierwotnego (poniesionych nakładów autonomicznych) i wartości mnożnika:

$$dY = \frac{1}{1 - c(1 - T) + q} dA$$

S. Szymanski stoi na stanowisku, że teoria zaproponowana przez Keynesa jest obarczona błędem, wynikającym m.in. z tego, że w praktyce zasoby gospodarcze nie oczekują bezczynnie, aż pojawi się w danym miejscu możliwość organizacji imprezy sportowej[71]. W związku z tym popyt determinowany wydatkami publicznymi nie powoduje zaktywizowania gospodarki, a jedynie przeniesienie ciężaru z jednych sektorów do innych. A zatem potencjalne korzyści wynikające z zastosowania mnożnika Keynesa w jednych sektorach

[69] Pomysł zastosowania mnożników w kontekście oddziaływania regionalnego został zapoczątkowany przez Islesa i Cuthberta w 1956 roku; zob. K.S. Isles, N. Cuthbert, An economic survey of Northern Ireland, H.M.S.O., Belfast 1956. Jego rozwinięcie w kontekście szczególnych wydarzeń nastąpiło za sprawą D.M. Turco oraz C.W. Kelseya: D.M. Turco, C.W. Kelsey, Conducting economic impact studies of recreation and parks special events, National Recreation and Park Association, Washington D.C., 1992. Przykład jego zastosowania w przypadku wielkoformatowych wydarzeń sportowych został zamieszczony m.in. w: B. Despiney, W. Karpa W., *op. cit.*, pp. 4–5.

[70] W opracowaniach dotyczących ekonomicznego wpływu imprez sportowych często podkreśla się konieczność dokładnego zdefiniowania obszaru, który jest rozumiany jako gospodarka organizatora. Zupełnie inaczej będzie bowiem takie wydarzenie oddziaływać na miasto, region czy państwo; zob. J. Crompton, …, *op. cit.*, pp. 24–26; S. Szymanski, *op. cit.*, s. 171.

[71] S. Szymanski, *op. cit*., p. 171–173.

będą się bilansować z negatywnymi następstwami jego użycia w innych. Przyczynia się to do zmniejszenia efektu indukowanego netto, który nie będzie się znacząco różnił od zera.

W pewnym stopniu odpowiedzią na zarzuty stawiane mnożnikowi Keynesa są mnożniki typu *input–output*. Podstawy teoretyczne do analizy wpływu zwiększonego popytu na gospodarkę, w tym przypadku wynikającego z organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej, dał w latach 40. XX wieku W. Leontief[72]. Zaproponowana przez niego analiza przepływów międzygałęziowych, bazująca na macierzach zależności między poszczególnymi sektorami w gospodarce, znana jest lepiej jako analiza *input–output* (I–O)[73]. Zależności te opisuje tablica nakładów i wyników produkcji dla poszczególnych sektorów gospodarki. Może być ona rozpatrywana zarówno na poziomie całego państwa, jak i poszczególnych regionów[74]. Uproszczony schemat takiej tablicy zaprezentowano w tabeli 3.2.

Tabela 3.2

Tablica przepływów międzygałęziowych Leontiefa

Kierunki wykorzystania / Produkty				Miejsce przeznaczenia									
				Zużycie pośrednie				Zużycie końcowe					
				Sektory				Kategorie					
				1	2	…	*n*	spożycie indywidualne	wydatki rządowe	inwestycje	eksport	zmiany zapasów	produkt globalny
Miejsce pochodzenia	Czynniki wtórne	Sektory	1	x_{11}	x_{12}	…	X_{1n}	C_1	G_1	J_1	E_1	R_1	x_1
			2	x_{21}	x_{22}	…	X_{2n}	C_2	G_2	J_2	E_2	R_2	x_2
			…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
			n	x_{n1}	x_{n2}	…	x_{nn}	C_n	G_n	J_n	E_n	R_n	x_n
	Czynniki pierwotne	Import		M_1	M_2	…	M_n	M^C	M^G	M^J	E	R	x
		Wartość dodana	podatki pośrednie	T_1	T_2	…	T_n	T					
			wynagrodzenia	W_1	W_2	…	W_n	W					
			zyski	Z_1	Z_2	…	Z_n	Z					
produkt globalny				x_1	x_2	…	x_n	x					

Źródło: M. Plich, Budowa i zastosowanie wielosektorowych modeli ekonomiczno-ekologicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 81

[72] W. Leontief, Input–Output Economics, Oxford University Press, New York 1986.

[73] W ostatnich latach można zaobserwować szczególnie intensywny rozwój I–O. Postęp teleinformatyczny pozwala na tworzenie i udostępnianie zaawansowanych baz danych obejmujących swym zasięgiem wiele państw i jednocześnie długi okres. Jedną z takich baz jest World Input-Output Database. Więcej na ten temat m.in. w: M.P. Timmer, E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer, G.J. de Vries, An illustrated user guide to the world input–output database: The case of global automotive production, Review of International Economics, 23 (3), 2015, pp. 575–605; M.P. Timmer, B. Los, R. Stehrer, G.J. de Vries, An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 Release, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, Groningen 2016.

[74] Problematyka zastosowania modeli I–O dla regionów i koniecznych zmian w zakresie konstrukcji tablicy przepływów międzygałęziowych została opisana w: Ł. Tomaszewicz, Metody analizy input–output, PWE, Warszawa 1994, s. 82–94.

W tablicy wyróżniono produkcję dla każdego z analizowanych lat x_i poszczególnych sektorów gospodarki ($i = 1, \ldots, n$), przy czym wyszczególniono zużycie pośrednie w gałęziach x_{ij} i zużycie końcowe y_i w rozbiciu na gospodarstwa domowe, sektor rządowy, inwestycje, eksport i akumulację. Pozwala to opisać produkcję globalną dla *i*-tego sektora gospodarki przy zastosowaniu dwóch równań bilansowych dla x_i:

$$x_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} + y_i \quad \text{dla } i = 1,\ldots, n$$

gdzie: x_i – produkcja globalna w sektorze *i*,
x_{ij} – zużycie pośrednie produktów sektora *i* przez sektor *j*,
y_i – zużycie końcowe produktów sektora *i*;

oraz dla y_i:

$$y_i = C_i + G_i + J_i + E_i + R_i$$

gdzie: C_i – zużycie końcowe produktów sektora *i* przez gospodarstwa domowe,
G_i – zużycie końcowe produktów sektora *i* przez sektor rządowy,
J_i – zużycie końcowe produktów sektora *i* przez inwestycje,
E_i – zużycie końcowe produktów sektora *i* na eksport,
R_i – zużycie końcowe produktów sektora *i* przez zmiany zapasów.

Na bazie wypełnionej tablicy *input–output* wylicza się tzw. mnożniki *input–output*. Powalają one ustalić, w jakim zakresie zmiany w popycie finalnym na skutek organizacji imprezy sportowej będą miały wpływ na produkcję w poszczególnych sektorach, a te w konsekwencji na zmiany w wydatkach konsumpcyjnych, w zatrudnieniu czy w wydatkach importowych[75].

Do najważniejszych mnożników *input–output* należy zaliczyć: mnożnik produkcyjny, dochodowy i mnożnik zatrudnienia[76]. Pierwszy z nich, mnożnik produkcyjny, zwany inaczej prostym mnożnikiem produkcji albo mnożnikiem modelu Leontiefa, pozwala określić, o ile wzrośnie produkcja w danym sektorze w związku ze wzrostem popytu finalnego o jedną jednostkę (np. o 1 mld złotych). Przykładowo, jeśli mnożnik produkcyjny dla budownictwa wyniósłby 1,5, wówczas wzrost popytu finalnego na produkty budowlane wywoła wzrost produkcji na poziomie 1,5 mld złotych. Będzie się na niego składać zarówno bezpośredni wzrost produkcji artykułów budowlanych, jak i wzrost produkcji innych branż powiązanych z budownictwem (np. przemysłu – na skutek produkcji urządzeń budowlanych). Możliwe jest wyznaczenie współczynników a_{ij} charakteryzujących udział nakładu związanego z organizacją imprezy sportowej w sektorze *i* w produkcji globalnej sektora *j*:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$$

[75] M. Olczyk, Ocena skutków ekonomicznych organizacji Euro 2004 na poziomie makro i mezo – analiza *input–output*, [w:] K. Zawadzki (red.), Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza. Analiza przypadku Euro 2004 w Portugalii, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010, s. 50.

[76] Więcej na temat sposobów wyliczania poszczególnych mnożników *input–output*: Ł. Tomaszewicz, *op. cit.*, s. 73–76.

Wówczas równanie $x_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} + y_i$ dla $i = 1,\ldots, n$ z uwzględnieniem współczynników przybierze postać:

$$x_1 = a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \ldots + a_{1n}x_n + y_1$$

$$x_2 = a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \ldots + a_{2n}x_n + y_2$$

$$\ldots$$

$$x_n = a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \ldots + a_{nn}x_n + y_n$$

Model *input–output* ukazuje strukturę gospodarki dla wszystkich sektorów w danym roku równaniem w zapisie macierzowym[77]:

$$\mathbf{x} = \mathbf{(Ax + y)}$$

Po przekształceniu powyższego równania uzyskujemy:

$$\mathbf{x} = \mathbf{(I - A)}^{-1}\mathbf{y}$$

gdzie: **x** – wektor produkcji globalnej we wszystkich sektorach,
I – macierz jednostkowa,
A – macierz współczynników produkcji a_{ij},
Y – wektor zużycia końcowego we wszystkich sektorach.

Powstałe wyrażenie $(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ nazywane jest macierzą odwrotną Leontiefa[78]. Elementy tej macierzy informują o wielkości mnożników produkcji.

Kolejne dwa mnożniki należą do grupy mnożników czynników produkcji, zwanych inaczej mnożnikami rezultatów produkcji lub prostymi mnożnikami czynnika produkcji. I tak, mnożnik dochodowy pozwala określić, w jakim stopniu wzrost produkcji danego sektora, wynikający z przyrostu popytu finalnego na produkty tego sektora, przyczyni się do wzrostu dochodów ludności w całej gospodarce. Z kolei mnożnik zatrudnienia wskazuje na zależność pomiędzy zmianą popytu finalnego na produkty danego sektora i poziomem zatrudnienia w całej gospodarce.

W światowej literaturze można się natknąć na krytykę w odniesieniu do stosowania niektórych spośród wyszczególnionych wyżej mnożników do oszacowania wpływu imprezy sportowej na gospodarkę. J. Fletcher i H. Snee podważają zasadność stosowania mnożnika zatrudnienia[79]. Za niepoprawne uznają przy tym założenie pełnego wykorzystania siły roboczej, które sprawia, że w momencie organizacji imprezy sportowej konieczne stanie się zatrudnienie nowych pracowników. W rzeczywistości może się okazać, że zwiększony popyt z tytułu realizacji wydarzenia wcale nie będzie szedł w parze ze wzrostem zatrudnienia, a jedynie z większym wykorzystaniem dotychczas zatrudnionych osób. Dla pracodawców wychodzących z założenia, że impreza sportowa, choćby największa, jest jednorazowym impulsem, nieuzasadnione będzie zwiększanie zatrudnienia na krótki – kilkudniowy

[77] I. Godyń, Metodyka sporządzania analiz ekonomicznych wykorzystywanych w zarządzaniu zasobami wodnymi, Praca doktorska, Politechnika Krakowska, Kraków 2007, s. 4.

[78] C.K. Lee, T. Taylor, …, *op. cit.*, p. 598.

[79] J. Fletcher, H. Snee, Tourism multiplier effects, [in:] S.F. Witt, L. Moutinho (ed.), Tourism marketing and management handbook, Hemel Hempstead, Prentice Hall International (UK),1989, pp. 529–531.

czy kilkutygodniowy – okres. Zamiast tego pracodawcy wolą poszukiwać innych rozwiązań, jak choćby zwiększenie liczby nadgodzin[80].

J. Crompton za niewłaściwe uznaje natomiast stosowanie mnożników produkcyjnych[81]. Jednocześnie opowiada się za wykorzystywaniem mnożników dochodowych, tłumacząc to tym, że dla obywatela regionu, w którym organizowana jest impreza sportowa, nie jest ważne to, ile więcej dóbr wyprodukowano i sprzedano, ale to, w jaki sposób wpłynie to na zasobność jego portfela. Jak dodaje J.D. Fridgin, użycie mnożnika produkcyjnego w miejsce mnożnika dochodowego jest nagminne i wiąże się z zasadniczo wyższym poziomem pierwszego z wymienionych[82]. Korzystają na tym wszystkie te podmioty, którym zależy na przedstawieniu imprezy sportowej w korzystnym świetle. Wyższy mnożnik produkcyjny pozwala na zwiększenie korzyści wynikających z efektu indukowanego. Dzięki temu łatwiej jest uzasadnić konieczność wydatkowania środków pieniężnych na rzecz przygotowań i organizacji imprez sportowych z publicznej puli. To niebezpieczna praktyka, celowo stosowana przez instytucje przygotowujące analizy wpływu na rzecz podmiotów zamawiających[83]. Niektórzy, jak W.J. Hunter, sugerują w związku z tym całkowite zaniechanie stosowania mnożników, uznając je za „kontrowersyjne narzędzia kreowania nowej rzeczywistości"[84].

W przypadku podejścia mnożnikowego do wykazanych wyżej mankamentów należy dodać jeszcze jeden, o istotnym znaczeniu – pominięcie efektów trudno mierzalnych. Ignorowanie wszystkich tych rodzajów oddziaływania, które nie podlegają tradycyjnej wycenie rynkowej, jest coraz częściej wskazywane jako błąd, który uniemożliwia uwzględnienie ważnej grupy efektów w ogólnym bilansie korzyści i kosztów imprezy[85].

3.2.3. Efekty trudno mierzalne

Kwantyfikacja wartości dóbr, do jakich zalicza się efekty wielkoformatowych wydarzeń sportowych, jest trudna, jeśli nie niemożliwa. Wynika to z faktu, że wartościowanie dotyczy nie tylko mierzalnych efektów ekonomicznych, ale również innych, w tym m.in. społecznych czy sportowych. Taką wartość, w odróżnieniu od wartości ekonomicznej, uznaje się za nieskończoną[86]. Efekty trudno mierzalne z reguły nie są przedmiotem obrotu na rynku, a zatem nie występuje cena odzwierciedlająca ich wartość. Jej uwzględnienie

[80] A. Amold, The impact of the Grand Prix on the transport sector, [in:] J.P.A. Bums, J.H. Hatch, T.J. Mules (ed.), The Adelaide Grand Prix: The impact of a special event, The Centre for South Australian Economic Studies, Adelaide 1986, pp. 58–81.

[81] J. Crompton, *op. cit.*, p. 21.

[82] J.D. Fridgin, Dimensions of tourism, MI: American Hotel and Motel Association, East Lansing 1991, p. 76.

[83] E. Kasimati, Macroeconomic and financial analysis of mega-events: Evidence from Greece, University of Bath, Department of Economics and International Development, 2006, p. 9.

[84] W.J. Hunter, Economic impact studies: inaccurate, misleading, and unnecessary, Heartland Institute, Study 21, Chicago 1988, p. 17.

[85] B.K. Johnson, J.C. Whitehead, value …, *op. cit.*, pp. 48–58; B.K. Johnson, J.C. Whitehead, D.S. Mason, G.J Walker, Willingness …, *op. cit.*, 201–208; J.G. Owen, The intangible …, *op. cit.*, pp. 321–345; P. Castellanos, J.M. Sánchez, The economic value of a sports club for a city: empirical evidence from the case of a Spanish football team. Urban Public Economics Review, 7, 2007, pp. 13–39; C. Santo, Deciphering …, *op. cit.*, pp. 46–59.

[86] T. Żylicz, Badanie lasów jako dobra publicznego, [w:] Wartości nierynkowych korzyści z lasów. Metody wyceny oraz zastosowanie wyników w analizach ekonomicznych, Polforex, Warszawa 2011, s. 5.

w ostatecznej wycenie jest jednak niezbędne dla pozyskania pełnego obrazu korzyści i kosztów wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Jak już wielokrotnie wspomniano w niniejszej monografii, pominięcie efektów trudno mierzalnych skutkuje zwiększeniem luki wiedzy i m.in. wzrostem dezorientacji społecznej w zakresie przekonania co do zasadności wykorzystania środków publicznych w celu sfinansowania organizacji tych imprez. Konieczne jest zatem poszukiwanie takich rozwiązań, które umożliwią przyporządkowanie tym efektom konkretnych wartości pieniężnych, a więc ich ekonomiczną wycenę.[87]

W teorii za punkt wyjścia do rozważań na temat efektów trudno mierzalnych można uznać nurt ekonomii neoklasycznej, a ściślej dział ekonomii dobrobytu[88]. Neoklasyczna teoria ekonomii jest zorganizowana wokół problematyki ograniczoności zasobów. Powiązaną z nią zasadniczą oś rozumowania stanowi uniwersalna zasada racjonalnego działania – ekonomicznego wyboru spośród alternatywnych zastosowań rzadkich dóbr w środowisku społecznym oraz technologicznym opisywanym przez prawa malejących przychodów, malejącej użyteczności krańcowej i wzrastającej stopy substytucji[89]. Dział ekonomii dobrobytu zajmuje się przy tym zagadnieniem efektywności wykorzystania zasobów[90].

Przesłanką teoretyczną, na której opiera się ekonomia dobrobytu, jest kryterium efektywności alokacyjnej Pareto. Zgodnie z jego założeniem efektywna alokacja dóbr wystąpi w sytuacji, gdy nie można wskazać alternatywnej alokacji przyczyniającej się do poprawy sytuacji przynajmniej jednej osoby bez pogorszenia sytuacji innych osób w relacji do *status quo*[91]. Kiedy zatem spełnione są warunki efektywności alokacyjnej, użyteczność jednej ze stron można zwiększyć jedynie przez zmniejszenie użyteczności innej strony. Takie zdefiniowanie kryterium Pareto świadczy z jednej strony o koncepcyjnej prostocie tej reguły, z drugiej zaś wskazuje na problemy, przez które byłaby trudna do praktycznego zastosowania[92]. Aby poprawić możliwości aplikacyjne, klasyczne kryterium efektywności alokacyjnej Pareto zostało zastąpione kryterium potencjalnej efektywności Pareto, zwanym też kryterium Kaldora-Hicksa. Zgodnie z założeniami tej koncepcji osoby, które odnoszą korzyści w związku z wdrożeniem danego projektu, realizują płatności na rzecz uczestników, którzy ponoszą w tym samym czasie koszty, dzięki czemu sytuacja żadnej z osób nie ulega pogorszeniu, a przynajmniej jedna osoba zyskuje. Tak zdefiniowane kryterium Kaldora-Hicksa stało się podstawą powszechnie stosowanego kryterium tzw. korzyści netto[93]. Jego stosowanie przy wyborze projektów ma podstawową zaletę, przyczynia się bowiem do maksymalizacji dobrobytu społecznego, zwiększenia stopnia zamożności obywateli

[87] Aylen J. (1978). The Social Cost Benefit Analysis of Historic Building Restoration: A Case Study of Barlaston Hall, Staffordshire [w:] M.J. Artis, A.R. Nobay (ed) Contemporary Economic Analysis, CroomHelm, London pp. 409–417; Power, P., Harris, S.A. (1973). A Cost Benefit Evaluation of Alternative Control Policies for Foot-and-Mouth Disease in Great Britain, Journal of Agricultutar Economics, 24, (3), pp. 573–600.

[88] D.W. Pearce, *op. cit.*, pp. 7–24; C.A. Nash, *op. cit.*, pp. 8–16; A.K Dasgupta, D.W Pearce, Cost-benefit analysis: Theory and practice, Macmillan, London 1972, pp. 17–22.

[89] A. Sulejewicz, *op. cit.*, s. 18.

[90] G.M. Hodgson, What is the essence of institutional economics?, Journal of Economic Issues, 34 (2), 2000, pp. 321–322.

[91] M. Ligus, Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii. Analiza kosztów i korzyści, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 14.

[92] Można tu wskazać choćby konieczność pomiaru zagregowanych korzyści i kosztów dla każdej osoby zaangażowanej w dany projekt, co z pewnością przyczyniłoby się do istotnego wzrostu kosztów całej analizy, zob. więcej: A.E. Boardman, D.H. Greenberg, A. Vining, D. Weimer, Cost-benefit analysis. Concepts and practice, Prentice Hall, New Jersey 2001, p. 29.

[93] M. Ligus, *op. cit.*, p. 14.

i – pośrednio – poprawy sytuacji najuboższych mieszkańców[94]. A zatem w kontekście organizacji wielkoformatowych imprez sportowych ważne jest, czy taki projekt będzie wykazywać dodatnią wartość korzyści netto lub inaczej, czy jego realizacja przyczyni się do wygenerowania takich przepływów, które spowodują poprawę sytuacji przynajmniej jednej osoby bez pogarszania sytuacji pozostałych.

W ekonomii dobrobytu istotne znaczenie przypisuje się koncepcji całkowitej wartości ekonomicznej dobra, realizowanej jako suma płatności realnych oraz tzw. nadwyżki konsumenta. Prekursorem koncepcji nadwyżki konsumenta był A. Marshall[95]. To właśnie on wskazał na zależność, że cena danego dobra jest z reguły niższa niż jej poziom, przy którym konsument podjąłby raczej decyzję o rezygnacji z zakupu. Różnicę pomiędzy najwyższą ceną, jaką kupujący byłby jeszcze w stanie zapłacić za dane dobro, a niższą od niej ceną, którą w rzeczywistości płaci, określił mianem ekonomicznej miary nadwyżki zadowolenia (użyteczności) i zaproponował nazywać nadwyżką konsumenta[96]. Do dalszego rozwinięcia koncepcji Marshalla przyczyniły się natomiast prace innych ekonomistów, głównie J.R. Hicksa[97].

Początkowo koncepcja całkowitej wartości ekonomicznej była stosowana wyłącznie w celu wartościowania zasobów środowiska naturalnego[98]. W ostatnich latach to podejście uległo zmianie i koncepcja ta jest z powodzeniem wykorzystywana do kwantyfikacji wartości dóbr innych niż środowiskowe, ale mających pewne cechy wspólne, tj.: ograniczoność, unikatowy charakter oraz posiadanie wartości zarówno użytkowych, jak i niezwiązanych z użytkowaniem (społecznych, kulturowych itp.)[99]. Ponieważ atrybuty te są charakterystyczne dla specyficznych dóbr, jakimi są efekty wywołane przez wielkoformatowe wydarzenia sportowe, do oszacowania ich wartości ekonomicznej uzasadnione jest wykorzystanie koncepcji TEV.

Na całkowitą wartość ekonomiczną składają się dwie kategorie wartości: wartość użytkowa (ang. *use value* – UV) oraz nieużytkowa (ang. *non use value* – NUV). W ramach wartości użytkowej wyróżnia się wartości bezpośrednie i pośrednie. Wartość nieużytkowa jest natomiast reprezentowana przez wartość opcyjną, wartość istnienia oraz wartość spuścizny (rys. 3.6).

Bezpośrednia wartość użytkowa obejmuje korzyści wynikające z fizycznego korzystania z określonego dobra. Jest ona często wyrażona określoną ceną. W przypadku wielkoformatowych wydarzeń sportowych może to być np. cena wejściówki uprawniającej do obejrzenia na żywo wybranej konkurencji olimpijskiej lub meczu piłkarskiego. Pośrednia wartość użytkowa jest natomiast związana z aktualną „przydatnością" efektów wywołanych wielkoformatową imprezą sportową. Ich charakter jest już mniej materialny i wiąże się ze spełnianiem potrzeb wyższego rzędu: emocji, dumy, satysfakcji, lepszego samopoczucia itp. Warto nadmienić, że w niektórych opracowaniach odczucia będące efektem organizacji imprezy sportowej (emocje itd.) zalicza się już do wartości nieużytkowych[100]. Można bowiem przyjąć, iż takie odczucia będą również towarzyszyć niektórym z tych, którzy nie są

[94] A.E. Boardman, D.H. Greenberg, A. Vining, D. Weimer, *op. cit.*, p. 30.

[95] A. Marshall, *op. cit.*, pp. 120–128.

[96] *Ibidem*, p. 120.

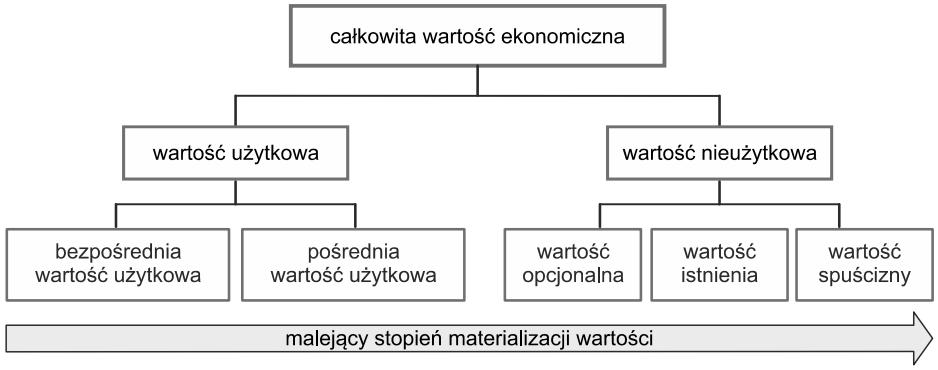
[97] J.R. Hicks, The four consumer surpluses, Review of Economic Studies, 11 (1), 1943, pp. 31–41, [za:] M. Ligus, Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii. Analiza kosztów i korzyści, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 22.

[98] J. Śleszyński, Ekonomiczne problemy ochrony środowiska, Wydawnictwo ARIES, Warszawa 2000, s. 91–92.

[99] Zob. m.in. M. Bogdani, Wartość zabytku – spojrzenie z perspektywy rynku nieruchomości, [w:] B. Szmygin (red.), Systemy wartościowania dziedzictwa. Stan badań i problemy, Politechnika Lubelska, Polski Komitet Narodowy ICOMOS, Lublin–Warszawa 2015, s. 13.

[100] B.K. Johnson, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 49–50.

użytkownikami imprezy sportowej w pełnym tego słowa znaczeniu, tzn. nie ponoszą wydatków związanych z konsumpcją dobra (nie płacą określonej ceny)[101].



Rys. 3.6. Podział całkowitej wartości ekonomicznej dóbr

Źródło: The Allen Consulting Group, Valuing the priceless: the value of heritage protection in Australia, Research Report 2, Heritage Chairs and Officials of Australia and New Zealand, Sydney 2005, p. 5

Efekty wielkoformatowych wydarzeń sportowych mogą jednak przedstawiać pewną wartość nawet dla tej grupy społeczeństwa, która z nich nie korzysta (nie konsumuje tych dóbr). Jest to wartość nieużytkowa. Jednym z jej komponentów jest wartość opcyjna, będąca wyrazem zapewnienia dostępności danego dobra i zagwarantowania możliwości wykorzystania go w przyszłości. W kontekście podjętego tematu może to być np. możliwość spędzania, w bliżej nieokreślonym terminie, wolnego czasu na terenie obiektu sportowego będącego pozostałością wielkoformatowego wydarzenia. Dla niektórych znaczenie ma sam fakt istnienia pewnych dóbr, nawet jeśli nie wiąże się to z zamiarem ich konsumpcji ani teraz, ani w przyszłości (wartość istnienia). Część nieużytkowników odnosi ponadto satysfakcję z faktu pozostawienia spuścizny przyszłym pokoleniom (wartość spuścizny). W tym przypadku motywacją może być altruizm i poczucie odpowiedzialności wobec przyszłych pokoleń[102].

Koncepcja całkowitej wartości ekonomicznej pozwala na przejście od klasycznych metod wyceny wartości dóbr do metod alternatywnych. Dążąc do oszacowania wartości trudno mierzalnych, ekonomiści stosują różne metody służące określeniu preferencji konsumentów w zakresie wykorzystania tych dóbr. Ich bliższą charakterystykę zawarto w podrozdziałach 5.1 oraz 5.2.

[101] B.K. Johnson, P.A. Groothuis, J.C. Whitehead, The value of public goods generated by a major league sports team. The CVM Approach, Journal of Sports Economics, 2 (1), 2001, p. 7.

[102] D. Throsby, Ekonomia i Kultura, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 77–79.

3.3. Najważniejsze obszary ekonomicznego oddziaływania wielkoformatowych wydarzeń sportowych

3.3.1. Infrastruktura

Organizacja wielkoformatowych imprez sportowych oddziałuje na przekształcenia infrastrukturalne miejsc, w których odbywają się te wydarzenia. Zakres tego wpływu jest uzależniony przede wszystkim od stopnia zurbanizowania miast, poziomu ich rozwoju, wyposażenia w obiekty sportowe spełniające wymogi odpowiednich federacji, jakości dróg, zaplecza transportowego, przepustowości terminali lotniczych itp. Rewitalizacja przestrzenna, zwłaszcza terenów przestrzeni publicznych, jest uznawana za warunek poprawy poziomu życia mieszkańców oraz zwiększenia atrakcyjności danego miejsca dla przyjezdnych i potencjalnych inwestorów. Sukces takich miast–gospodarzy wielkoformatowych imprez sportowych – jak Barcelona czy Ateny wyraża się raczej w efektach rewitalizacji całych domen przestrzeni publicznej niż w pojedynczych konstrukcjach architektonicznych. Świadome wykorzystanie wydarzeń sportowych do transformacji i rozwoju tkanki miejskiej sprawia, że od niedawna mówi się nawet o teorii rozwoju struktur miejskich na skutek imprez dużego formatu (ang. *mega-event urban development* – MUD)[103].

Tabela 3.3

Wpływ wielkoformatowych imprez sportowych na transformację infrastrukturalną

Okres	Oddziaływanie
1896–1932	niewielka skala imprez; słaba organizacja; brak oddziaływania infrastrukturalnego z wyjątkiem pojedynczych elementów infrastruktury sportowej
1934–1958	wzrastający poziom organizacji i rosnąca skala imprez; zapotrzebowanie na infrastrukturę sportową; pierwsze próby wykorzystywania imprez jako narzędzia pobudzania rozwoju miast
1960–1986	duża skala imprez sportowych; wzrastające zapotrzebowanie na infrastrukturę sportową; częste wykorzystywanie imprez jako narzędzia pobudzania rozwoju miast; pierwsze próby wykorzystania imprez jako narzędzia pobudzania rozwoju regionów
od 1988 do dziś	wielki format imprez sportowych; zapotrzebowanie na coraz większe obiekty sportowe i wioski olimpijskie; istotny wpływ na transformację infrastrukturalną całych miast/regionów, a nawet państw

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Essex, B. Chalkley, Urban …, *op. cit.*, p. 7

M. Meyer-Kuenzel zwraca uwagę na uwarunkowania historyczne i drogę, jaką przebyła teoria MUD na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat[104]. Potwierdzają to spostrzeżenia S. Essex i B. Chalkley, którzy zauważają, że przed rokiem 1960 wszelkie wydarzenia w niewielkim stopniu wpływały na rozwój przestrzenny miejsc, w których się odbywały

[103] M.J. Burbank, G. Adranovich, C.H. Heying, Mega-events …, *op. cit.*, pp. 179–202; H.H. Hiller, Mega-events, urban boosterism and growth strategies: An analysis of the objectives and legitimations of the cape town 2004 olympic bid, International Journal of Urban and Regional Research, 24 (2), 2000, pp. 449–458.

[104] M. Meyer-Kuenzel, Expos and Olympic Games as motors of urban development: A typology of concepts [in:] F.J. Monclus, M. Guardia (ed.), The 11th International Planning History Conference 2004, Planning Models and the Culture of Cities, Escola Tecnica Superior d'Arquitectura del Vallas, Barcelona 2004, pp. 67–69.

(tab. 3.3). W zasadzie jedynym elementem infrastruktury, na który oddziaływały ówczesne imprezy, były obiekty sportowe. Lata 60. XX wieku zapoczątkowały istotne zmiany w zakresie wpływu imprez sportowych na proces transformacji miast gospodarzy. Jednak to w drugiej połowie lat 80. XX wieku imprezy sportowe stały się w pełnym tego słowa znaczeniu narzędziami oddziaływania na infrastrukturę miast, a nawet państw gospodarzy.

Proces przekształceń na przestrzeni lat jest szczególnie widoczny w przypadku Zimowych Igrzysk Olimpijskich. Początkowo imprezy te były organizowane w niewielkich miejscowościach, w których liczebność populacji mieszkańców nie przekraczała 10 tysięcy. Dopiero od 1964 roku daje się zauważyć tendencję do wyboru na gospodarza ZIO większych miast, mających powyżej 100 tysięcy mieszkańców. W ostatnich latach organizatorami Zimowych Igrzysk są częściej duże metropolie usytuowane w sąsiedztwie masywów górskich niż pojedyncze miejscowości wypoczynkowe. Takie zróżnicowanie wpływa w istotny sposób na zapotrzebowanie infrastrukturalne, w szczególności w zakresie infrastruktury transportowej[105].

Okresy wymienione w tabeli 3.3 należy uznać za umowne. We wskazanych przedziałach czasowych można podać przykłady imprez, które wyłamują się z przytoczonego katalogu oddziaływania. W ostatnich latach wśród wydarzeń sportowych dużego formatu zdarzały się takie, które nie stanowiły pretekstu do pobudzenia rozwoju infrastrukturalnego miejsc, w których się odbywały. Jako częsty przykład podaje się LIO w Los Angeles z 1984 roku[106]. Wystarczające zaplecze infrastrukturalne miasta oraz fakt niemal całkowitego sfinansowania tych Igrzysk ze środków prywatnych przyczyniły się do zdecydowanego ograniczenia skali podejmowanych inwestycji. Zdecydowanie częściej wskazuje się jednak na silny związek pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej i zakrojonymi na szeroką skalę przekształceniami struktur miejskich, przestrzeni publicznej, koncepcji planistycznych zagospodarowania przestrzennego, wielowymiarowego rozwoju infrastrukturalnego i wprowadzania rozwiązań przyczyniających się do poprawy stanu środowiska naturalnego[107]. Do najczęściej transformowanych zalicza się:

— infrastrukturę transportową;
— infrastrukturę turystyczną;
— infrastrukturę środowiskową.

Spośród wymienionych najważniejsza, bo pochłaniająca największe nakłady, jest infrastruktura transportowa, na którą składa się infrastruktura drogowa, kolejowa i lotnicza. Wykorzystanie wielkoformatowych imprez sportowych do przeobrażeń w tym zakresie miało miejsce już w latach 60. XX wieku. (tab. 3.4).

Współcześnie inwestycje w infrastrukturę transportową są niemal oczywistą konsekwencją organizowanego wydarzenia sportowego. System transportowy musi być drożny i umożliwiać sprawne przemieszczanie całej rzeszy sportowców, kibiców, oficjeli itd. Jest to szczególnie ważne w przypadku imprez, które są rozgrywane w różnych punktach miasta, regionu i całego kraju. Za większe wyzwanie w zakresie logistyki należy uznać organizację Mistrzostw Świata

[105] S.J. Essex, The Winter Olympics: Driving urban change, 1924–2014, [in:] J.R. Gold, M.M. Gold (ed.), Olympic Cities. City Agendas, Planning and the World's Games, 1896–2016, Routledge, Abingdon–New York 2011, p. 78.

[106] S.J. Essex, B.S. Chalkley, Olympic …, *op. cit.*, p. 192; B. Stewart, Sport funding and finance, Elsevier, London 2007, pp. 13, 36; R.A. Baade, V. Matheson, Bidding …, *op. cit.*, p. 127; J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, *op. cit.*, p. 29.

[107] Zob. m.in.: B. Chalkley, S. Essex, Urban development through hosting international events: a history of the Olympic Games, Planning Perspectives, 14 (4), 1999, pp. 369–394; S. Essex, B. Chalkley, Mega-sporting …, *op. cit.*, pp. 201–232; Y. Chen, M. Spaans, Mega-event strategy as a tool of urban transformation: Sydney's experience, The 4th International Conference of the International Forum on Urbanism, Amsterdam–Delft 2009, pp. 99–109.

i Europy w Piłce Nożnej, gdyż poszczególne mecze są rozgrywane w różnych miastach. A zatem oprócz przygotowania infrastruktury transportowej w danym mieście ważne są sprawne połączenia komunikacyjne pomiędzy miastami–gospodarzami. Z drugiej strony w przypadku Igrzysk Olimpijskich ma miejsce najazd dużej rzeszy turystów w jedno miejsce w krótkim czasie. Zatem przedsięwzięcia mające na celu poprawę funkcjonalności infrastruktury transportowej w mieście nie zawsze zabezpieczają przed wystąpieniem utrudnień komunikacyjnych związanych z przemieszczaniem się większej niż zwykle liczby użytkowników.

Tabela 3.4

Przykłady przeobrażeń w zakresie infrastruktury transportowej na skutek organizacji wielkoformatowych imprez sportowych

Impreza	Przykłady zmian	Literatura
LIO Tokio 1964	budowa 22 autostrad oraz dwóch nowych linii metra	S. Essex, B. Chalkley[108]
ZIO Grenoble 1968	budowa autostrady łączącej Grenoble z Genewą oraz zastąpienie dotychczasowego portu lotniczego dwoma nowymi, zlokalizowanymi w różnych częściach regionu	S. Essex[109]
ZIO Sapporo 1972	budowa lub rozbudowa 41 dróg o łącznej długości 213 km, rozbudowa dwóch portów lotniczych oraz poprawa funkcjonalności dworca kolejowego	S. Essex, B. Chalkley[110]
LIO Monachium 1972	rozbudowa metra	R. Geipel, I. Helbrecht, J. Pohl[111]
LIO Seul 1988	poprawa stanu dróg, utworzenie trzech linii metra, rozbudowa lotniska oraz wydłużenie tras autobusowych	V.J. Ricquart[112], S. Essex, B. Chalkley[113]
LIO Barcelona 1992	budowa rond, dróg dojazdowych do miasta, odnowienie taboru transportu miejskiego	L. Millet[114]
LIO Ateny 2004	budowa nowego portu lotniczego, budowa lub modernizacja 210 km autostrad i obwodnic, oddanie do użytku 25 km nowej trasy szybkiej kolei oraz dwóch nowych linii metra	KPMG[115]
Euro Portugalia 2004	budowa systemów *park & ride*, połączona z wprowadzeniem atrakcyjnej polityki cenowej dla użytkowników transportu miejskiego	K. Zawadzki[116]

[108] S. Essex, B. Chalkley, Urban …, *op. cit.*, p. 10.

[109] S. Essex, The …, *op. cit.*, p. 64.

[110] S. Essex, B. Chalkley, Urban …, *op. cit.*, p. 10.

[111] R. Geipel, I. Helbrecht, J. Pohl, Die Münchener Olympischen Spiele von 1972 als Instrument der Stadtentwicklungspolitik [in:] H. Häusermann, W. Siebel (ed.), Festivalisierung der Stadtpolitik. Stadtentwicklung durch grosse Projekte, Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Opladen 1993, p. 289–293.

[112] V.J. Ricquart, The games within the games. The Story Behind the 1988 Seoul Olympics, Hantang Books, Seoul 1988, p. 82.

[113] S. Essex, B. Chalkley, Urban…, *op. cit.*, p. 10.

[114] L. Millet, The games of the city, [in:] M. Moragas, M. Botella (ed.), The keys to success, Centre d'Estudis Olímpics, Barcelona 1995, p. 193.

[115] KPMG, Doing Business in Greece, Invest in Greece Agency, Athens 2008, p. 19.

[116] K. Zawadzki, Portugalia jako organizator Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2004 roku, [w:] K. Zawadzki (red.), Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza. Analiza przypadku Euro 2004 w Portugalii, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010, s. 19.

cd. tab. 3.4

Impreza	Przykłady zmian	Literatura
ZIO Turyn 2006	realizacja związanych z Igrzyskami robót publicznych powiązanych z infrastrukturą drogową w regionie Piemontu	P. Bondonio, N. Campaniello[117]
Euro Austria 2008	rozbudowa linii metra w Wiedniu	SportsEconAustria[118]
Euro 2012 Polska	realizacja 46 kluczowych projektów w zakresie: infrastruktury drogowej, kolejowej, lotniczej i transportu miejskiego	K. Zawadzki[119]
LIO Londyn 2012	inwestycje drogowe i w zakresie transportu publicznego we wschodniej części Londynu	House of Commons[120]

Źródło: opracowanie własne

Dlatego w dotychczasowej historii wielkoformatowych imprez sportowych można wskazać wiele przykładów nietypowych rozwiązań ograniczających natężenie ruchu i ułatwiających przemieszczanie się w obrębie danego miasta[121]. Dla mieszkańców są to jednak utrudnienia, z którymi muszą się liczyć, wykonując swe codzienne obowiązki. Warto nadmienić, że może to wpływać na przyrost ich niezadowolenia i zwiększenie trudno mierzalnych kosztów związanych z organizacją imprezy.

Infrastruktura turystyczna obejmuje przede wszystkim bazę noclegową i – w mniejszym zakresie – obiekty kultury, takie jak galerie czy wystawy. Największym wyzwaniem, przed jakim stoją organizatorzy wielkoformatowych imprez sportowych, jest zapewnienie odpowiedniej bazy noclegowej. Problem ten należy rozpatrywać na dwóch płaszczyznach: z jednej strony – wypełnienia wymogów MKOl, FIFA lub UEFA co do standardu i liczby oferowanych miejsc noclegowych przeznaczonych dla sportowców, ekip im towarzyszących, sędziów, delegatów i przedstawicieli mediów, z drugiej zaś – przyjęcia rzeszy turystów i kibiców pragnących się znaleźć w centrum wydarzeń.

Wielotysięczna liczba sportowców uczestniczących w Igrzyskach Olimpijskich skutkuje potrzebą utworzenia wiosek olimpijskich, których istnienie zostało uregulowane przepisami Karty Olimpijskiej[122]. Ich budowa wymaga wygospodarowania dużego terenu, o powierzchni co najmniej 60 ha, zlokalizowanego możliwie blisko aren sportowych, na którym powstaje stosowna infrastruktura mieszkaniowa o powierzchni nie mniejszej niż 300 tysięcy metrów

[117] P. Bondonio, N. Campaniello, Torino 2006: What kind of Olympic Winter Games were they? A preliminary account from an organizational and economic perspective, p. 360, http://library.la84.org/SportsLibrary/ISOR/ISOR2006ah.pdf z dnia 13 marca 2016 roku.

[118] Economic effects of the UEFA EURO 2008 in Austria, SportsEconAustria, Institute for Sport Economics, Vienna 2008, p. 10.

[119] K. Zawadzki, Euro …, p. 60.

[120] London 2012 Olympic Games and Paralympic Games: funding and legacy, House of Commons, Culture, Media and Sport Committee, London 2007, pp. 31–32.

[121] Przykładowo, podczas LIO w Seulu w 1988 roku obowiązywał zakaz ruchu kołowego. Mieszkańcy centrum Seulu mogli się poruszać swymi pojazdami jedynie co drugi dzień, w zależności od tego, czy ostatnia cyfra numeru rejestracyjnego była parzysta, czy nieparzysta. Z kolei władze Nagano w związku z ZIO w 1998 roku nakazały pracodawcom przesunąć godzinę rozpoczęcia pracy, aby zmniejszyć poranne i popołudniowe natężenie ruchu.

[122] Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Karta Olimpijska, Wrzesień 2013, rozdział 5, punkt 1, art. 38, http://www.olimpijski.pl/files/Download/1_ok_pl_olympic_charter_en-september2013.pdf z dnia 18 września 2015.

kwadratowych[123]. Bywa, że znalezienie takiego obszaru w obrębie miasta nie jest możliwe. Ważny jest też zamysł co do późniejszego wykorzystania tych obiektów. Z reguły powstała infrastruktura jest rekonstruowana i wykorzystywana na przykład przez uczelnie wyższe jako miejsca pobytu studentów lub przeistacza się w osiedla mieszkaniowe[124].

W przypadku organizacji turniejów piłkarskich, ze względu na zdecydowanie mniejszą liczbę uczestników, a jednocześnie brak koncentracji rozgrywek w jednym miejscu, gospodarz imprezy oferuje rozlokowane na terytorium całego państwa centra pobytowe. Mianem tym określa się kompleksy składające się z hotelu o wysokim standardzie oraz ośrodka treningowego spełniającego szereg wymogów federacji piłkarskich[125]. Należy do nich zaliczyć m.in. powierzchnie konferencyjne, strefę fizjoterapii i infrastrukturę treningową.

Innym wyzwaniem, przed jakim stają gospodarze wielkoformatowego wydarzenia, jest zapewnienie bazy noclegowej napływającym turystom. Relatywnie krótki czas trwania wydarzeń zmusza przedstawicieli branży hotelarskiej do odpowiedzi na pytanie o sens budowy nowych lub rozbudowy istniejących miejsc pobytu. Z racji krótkotrwałego zwiększonego popytu na zakwaterowanie i możliwych trudności związanych z późniejszym wykorzystaniem powstałej infrastruktury często podejmowane są decyzje o zastosowaniu rozwiązań zastępczych, do których należy zaliczyć większy udział przedstawicieli branż niezwiązanych *stricte* z hotelarstwem, np. właścicieli pensjonatów i tzw. letników, oraz rozwiązań tymczasowych, czego popularnym i chętnie wykorzystywanym przykładem jest udostępnianie jednostek pływających przycumowanych na czas imprezy do brzegu[126].

Poza wymienionymi, w ramach infrastruktury turystycznej uwzględnia się ponadto bazę kulturalną. Organizatorzy wielkoformatowych imprez sportowych przywiązują dużą wagę do miejsc mających znaczenie historyczne, artystyczne lub kulturowe. Traktuje się je jako wizytówkę miasta i punkty potencjalnego zainteresowania ze strony turystów w czasie wolnym od rozgrywek. Takie podejście przekłada się na poprawę stanu zabytków, promowanie instytucji kulturalnych i równoczesne z imprezą sportową organizowanie wydarzeń o charakterze artystycznym i kulturalnym. Najbardziej wyrazistym tego przykładem są przedsięwzięcia realizowane w ramach Olimpijskiego Programu Kulturalnego. NKO jest każdorazowo zobowiązany do organizacji programu imprez kulturalnych w czasie trwania Igrzysk[127]. Praktyka pokazuje jednak, że czas trwania Olimpijskiego Programu Kulturalnego wybiega poza kilkutygodniowy okres zmagań sportowych. Począwszy od LIO w Barcelonie w 1992 roku, program ten jest realizowany w ciągu czterech pełnych lat oddzielających jedną Olimpiadę od drugiej[128]. Podkreśla się, że taki format umożliwia uzyskanie

[123] L. Millet, Olympic villages after the games, [in:] M. de Moragas, M. Llinés, B. Kidd (ed.), Olympic villages: A hundred years of urban planning and shared experiences, International Symposium on Olympic Villages, International Olympic Committee, Lausanna 1996, p. 125.

[124] J. Carbonell, The olympic village, ten years on: Barcelona: the legacy of the Games 1992–2002, Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 2005, pp. 3–4, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp087.pdf z dnia 11 marca 2016; M. Yang, H. Yu, China's industrial development in the 21st Century, Series on Contemporary China, vol. 27, World Scientific Publishing, Singapore 2011, p. 146.

[125] Zob. m.in. wymogi UEFA dotyczące centrów pobytowych, obowiązujące podczas UEFA Euro 2012, http://doc.rmf.pl/rmf_fm/store/euro_centra_wymogi_2008.pdf z dnia 11 marca 2016 roku.

[126] Gdańsk: trzy razy więcej miejsc w hotelach dzięki statkowi, Hotelarz 11/2007, http://www.e-hotelarz.pl/mht/?p=1841 z dnia 13 czerwca 2014 roku.

[127] Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Karta Olimpijska, Wrzesień 2013, rozdział 5, punkt 1, art. 39, http://www.olimpijski.pl/files/Download/1_ok_pl_olympic_charter_en-september2013.pdf z dnia 18 września 2015.

[128] B. Garcia, The concept of olympic cultural programmes: Origins, evolutions and projections: University lecture on the Olympics, International Chair in Olympism (IOC-UAB), Centre d'Estudis

większych korzyści z faktu organizacji Igrzysk Olimpijskich poprzez długookresowe promowanie danego miejsca.

W ostatnich latach wiele miejsca poświęca się również infrastrukturze środowiskowej. Od czasu LIO w Sydney w 2000 roku funkcjonuje nawet określenie „zielone igrzyska", znamionujące znaczenie, jakie przypisuje się ochronie dziedzictwa naturalnego[129]. Organizacja wielkoformatowych imprez sportowych staje się okazją do poprawy systemów wodno-ściekowych, walki z zanieczyszczonym powietrzem i wodą, wprowadzenia nowych rozwiązań w zakresie segregacji odpadów i propagowania odnawialnych źródeł energii. Wszystkie wymienione elementy wyrażają się we wzroście społecznych korzyści trudno mierzalnych, przyczyniając się do poprawy standardu życia mieszkańców, choć ich implementacja zalicza się do nader kosztownych. O skali nakładów może świadczyć fakt, że na aspekty środowiskowe w związku z kandydowaniem i organizacją LIO w Pekinie, Chińczycy przeznaczyli w latach 1998–2008 blisko 17,8 mld USD_{2012}[130].

Gospodarze imprez przywiązują dużą wagę do inwestycji poczynionych w infrastrukturę turystyczną, transportową i środowiskową. Wiąże się to z przewidywanym korzystnym odbiorem wydarzenia przez mieszkańców, a także uczestników i media w fazie imprezy. Wypromowanie danego miejsca zwiększa prawdopodobieństwo zainteresowania turystów w fazie po zakończeniu imprezy – w najbardziej oczekiwanym, długim horyzoncie czasowym. Tym jednak, co budzi największe emocje i bywa najczęściej przywoływane w kontekście organizacji imprez wielkoformatowych, jest aspekt ekonomiczny.

Wpływ inwestycji infrastrukturalnych na gospodarkę jest bardzo złożony. Rozwój infrastruktury traktuje się jako warunek *sine qua non* wzrostu gospodarczego[131]. Powstanie infrastruktury samo w sobie prowadzi do wzrostu PKB, ponieważ powoduje wzrost popytu na dobra i usługi wykorzystywane w ramach realizacji inwestycji. Po zakończeniu budowy pojawia się ponadto popyt związany z obsługą infrastruktury, jej utrzymaniem, remontami itd. W kontekście dziedzictwa wielkoformatowych imprez sportowych ważniejsze od wskazanych wyżej efektów popytowych są długookresowe efekty podażowe, kształtujące – poprzez obecność infrastruktury – odpowiednie warunki do makroekonomicznego rozwoju danego obszaru. W tym zakresie inwestycje infrastrukturalne prowadzą do obniżenia kosztów produkcji i kosztów transakcji, pobudzają wymianę handlową, tworzą bardziej dogodne warunki do rozwoju turystyki, podnoszą jakość życia mieszkańców itd. Warto dodać, że efekty popytowe są z reguły łatwo obserwowalne i bez większych problemów dają się zmierzyć. Tego samego nie można stwierdzić w przypadku efektów podażowych, wśród których znaleźć można przykłady trudno mierzalnych oddziaływań.

W światowej literaturze podejmowano do tej pory liczne próby potwierdzenia zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych imprez sportowych a wzrostem gospodarczym utożsamianym ze stopą wzrostu PKB lub PKB *per capita*[132]. Wyniki w tym względzie są niejedno-

Olímpics (UAB), Barcelona 2002, pp. 7–8, http://olympicstudies.uab.es/lectures/web/pdf/garcia.pdf z dnia 27 lutego 2012 roku.

[129] B. Chalkley, S. Essex, Sydney 2000: The "Green Games"? Geography, 84 (4), 1999, pp. 299–307.

[130] P. Furrer, *op. cit.*, pp. 14–15.

[131] D. Aschauer, Is public expenditure productive?, Journal of Monetary Economics, 23 (2), 1989, pp. 177–200; C. Calderón, L. Servén, The effects of infrastructure development on growth and income distribution, World Bank Policy Research Working Paper, No. 3400/2004; M. Próchniak, Czynniki wzrostu gospodarczego – przegląd wyników badań empirycznych, [w:] R. Rapacki (red.), Wzrost gospodarczy w krajach transformacji. Konwergencja czy dywergencja?, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 34.

[132] H.K. Kim, D. Gursoy, S.B. Lee, The impact of the 2002 World Cup on South Korea: Comparisons of pre- and post-games. Tourism Management, 27, 2006, pp. 86–96; J.R. Madden, *op. cit.*, pp. 7–21; E. Sterken, *op. cit.*, 2006, pp. 375–389, T.C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin, The economic benefits

znaczne. Obok wpływu pozytywnego badacze wykazują występowanie wpływu statystycznie nieistotnego lub wręcz negatywnego. Jest to potwierdzeniem występowania efektów niekorzystnych, ograniczających możliwość impulsu wzrostowego na skutek organizacji imprez wielkoformatowych. Najobszerniej problem ten omawiają C. Gratton i H. Preuss, którzy poza zjawiskiem wypychania wskazują inne możliwe powody takiego stanu rzeczy[133].

Jako jeden z nich przytaczają wzrost cen nieruchomości gruntowych i budynkowych w odnawianych częściach miast. Fakt ten negatywnie oddziałuje na mieszkańców tych obszarów[134]. Konsekwencją wzrostu cen nieruchomości jest wzrost cen najmu i nierzadko wzrost obciążeń podatkowych w zakresie podatków lokalnych[135]. Powoduje to zwiększenie kosztów życia, zubożenie, niezadowolenie społeczne, a w skrajnych przypadkach konieczność przesiedlenia dotychczasowych mieszkańców w nowe miejsce.

Innym powodem jest dług publiczny. Ze względu na wzrastające nakłady związane z przygotowaniem wydarzeń wielkoformatowych zadłużenie publiczne gospodarzy stało się w ostatnich latach powszechną praktyką. Obciążenia z tego tytułu rozłożone są na wiele lat. Spłaty zadłużenia ograniczają przy tym zdolność bieżącej konsumpcji i zaspokajania potrzeb mieszkańców. Choć zadłużenie samo w sobie nie stanowi przesłanki do zahamowania wzrostu gospodarczego, to nadmierna eskalacja długu już tak[136]. Wiąże się to m.in. z hipotezą nawisu długu lub zjawiskiem wypychania inwestycji prywatnych[137]. Problem zadłużenia powinien być rozpatrywany łącznie z kosztami utrzymania powstałej infrastruktury już po zakończeniu samego wydarzenia. Dotyczy to zwłaszcza obiektów sportowych. Problem ten w sposób bardziej szczegółowy został opisany w kolejnym podrozdziale monografii.

W przypadku infrastruktury transportowej dość często wskazywanym potencjalnym zagrożeniem ograniczającym poziom wzrostu gospodarczego jest efekt korytarza (ang. *corridor effect*)[138]. Wiąże się on z faktem budowy dróg i innych połączeń komunikacyjnych pomiędzy dobrze rozwiniętymi centrami gospodarczymi z pominięciem regionów słabiej rozwiniętych. Prowadzi to do wzmocnienia i tak silnych obszarów i zepchnięcia na margines tych uboższych, pozostających bez szans na wyrównanie poziomu rozwoju. Debata prowadzona w krajowej i zagranicznej literaturze przedmiotu koncentruje się na pytaniu, czy rozwój infrastrukturalny prowadzi do pozytywnej i prorozwojowej decentralizacji, czy raczej niekorzystnej polaryzacji regionów. Dowodzi to, że miliardy wydawane na autostrady wcale nie muszą mieć zbawiennego, długotrwałego wpływu na wzrost gospodarczy. Pytanie to w kontekście imprez wielkoformatowych jest o tyle zasadne, że wydarzenia te są zazwyczaj organizowane w bogatszych i lepiej rozwiniętych metropoliach.

Rozwój infrastruktury zalicza się do pakietu inicjatyw mających na celu zwiększenie aktywności funkcjonujących przedsiębiorstw i przyciąganie nowych inwestorów. L. Harris precyzuje dokładny katalog przemian infrastrukturalnych, który zwiększa szansę gospodarza imprezy

---

of mega events: A myth or a reality? A longitudinal study on the Olympic Games, Journal of Sport Management, 25 (1), 2011, pp. 11–23; S. Szymanski, *op. cit.*, pp. 169–177.

[133] C. Gratton, H. Preuss, *op. cit.*, p. 1923.

[134] J. Barclay, *op. cit.*, p. 65.

[135] Dobrym przykładem jest w tym względzie Letnica, wcześniej uboga dzielnica Gdańska, gdzie stawki podatków od nieruchomości były zaliczane do najniższych w mieście. W następstwie budowy stadionu piłkarskiego wzrost stawek za użytkowanie wieczyste gruntu w dzielnicy Letnica przekroczył 2000%; http://m.trojmiasto.pl/news/Podatek-rosnie-o-2-tys-procent-To-zasluga-stadionu-n64567.html z dnia 08 listopada 2013 roku.

[136] J. Siwińska-Gorzelak, Dług publiczny a wzrost gospodarczy, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2015, s. 42.

[137] P.R. Krugman, Financing vs. forgiving a debt overhang, NBER Working Paper No 2486/1989, p. 2.

[138] A. Domańska, *op. cit.*, s. 41.

sportowej na wybór lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych[139]. Są to przede wszystkim przemiany w zakresie infrastruktury transportowej i mieszkaniowej, choć autor zwraca też uwagę na coraz istotniejszą rolę infrastruktury telekomunikacyjnej. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) determinują wzrost eksportu i zatrudnienia, a poprzez transfer technologii i wiedzy zwiększają konkurencyjność gospodarki[140]. Nie ma zbyt wielu opracowań badających wpływ imprez sportowych na BIZ, co ma swoje uzasadnienie w tym, że imprezy te organizowane są przeważnie przez państwa, których gospodarki zalicza się do wysoko rozwiniętych[141]. XXI wiek przynosi jednak pewne zmiany w tym zakresie, co sprawia, że podejście do tego zagadnienia ewoluuje. Przykładem są tu badania przeprowadzone przez grupę norweskich naukowców, którzy podkreślają trudności w jednoznacznej interpretacji uzyskanych wyników[142]. W ogólnie negatywnym obrazie oddziaływań imprez wielkiego formatu na BIZ wskazują bowiem pewne pozytywne odstępstwa dotyczące wybranej kategorii imprez sportowych (FIFA MŚ, Euro) oraz fazy wydarzenia (faza przygotowawcza).

Znaczenie inwestycji infrastrukturalnych dla gospodarki wiąże się także z multilateralną liberalizacją wymiany handlowej. Za istotny warunek postępu liberalizacji uznaje się relokację zasobów i w konsekwencji wzrost eksportu[143]. Problematyka ta w kontekście wielkoformatowych imprez sportowych była już poruszana, a uzyskiwane wyniki są potwierdzeniem istnienia zależności pomiędzy organizacją wydarzenia a poprawą wymiany handlowej państwa gospodarza. Przykładowo, A.K. Rose i M.M. Spiegel udowodnili, że organizacja IO przyczynia się do ok. 30% wzrostu eksportu w roku imprezy[144]. Poza wskazywanymi już przemianami infrastrukturalnymi jest to wynikiem możliwości, jakie dają wielkoformatowe imprezy sportowe w sferze wypromowania produktów i całych firm, które dotąd nie miały okazji do medialnej ekspozycji zakrojonej na tak szeroką skalę. Ci sami autorzy wykazali jednocześnie brak takiej zależności w fazie po zakończeniu imprezy. To oznacza, że wydarzenie sportowe daje jednorazowy impuls, który trudno uznać za dziedzictwo. Pod względem oddziaływania imprezy na wymianę handlową państwa gospodarza ważnym efektem pozostaje także poprawa stosunków politycznych. W literaturze przedmiotu często przywoływany jest przypadek Korei Południowej. Organizacja LIO w tym kraju w 1988 roku pomogła mu odświeżyć relacje polityczne z kilkoma państwami komunistycznymi, co przyczyniło się do lepszego zdywersyfikowania rynków zbytu i poprawy wymiany handlowej[145]. W ostatnich latach, ze względu na organizowanie jednej imprezy

[139] L. Harris, *op. cit.*, pp. 49–52.

[140] J.I. Choe, Do foreign direct investment and gross domestic investment promote conomic growth? Review of Development Economics, 7 (1), 2003, pp. 44–57.

[141] Istniejące badania są powierzchowne i trudno uznać je za wiążące, nawet jeśli wskazują na pozytywne oddziaływanie wielkoformatowej imprezy sportowej na BIZ. Takim przykładem jest opracowanie, w którym zwraca się uwagę na potencjalnie pozytywny wpływ LIO w Barcelonie w 1992 roku na BIZ w Katalonii i samej Barcelonie: D. Sivaiev, The Olympic Games and structural transformation in hosting metropolitan areas, development planning unit, The Bartlett University College London, Working Paper No. 152, 2013, p. 24.

[142] J. Jakobsen, H.A. Solberg, T. Halvorsen, T.G. Jakobsen, Fool's gold: major sport events and foreign direct investment, International Journal of Sport Policy and Politics, 5 (3), 2013, pp. 363–380.

[143] C. Calderón, L. Servén, *op. cit.*, p. 2.

[144] A.K. Rose, M.M. Spiegel, The olympic effect, NBER Working Paper Series, Working Paper No 14854, 2009.

[145] W samym 1988 roku wartość wymiany handlowej z krajami należącymi do bloku komunistycznego wzrosła o 80%; zob. Games of the XXIVth Olympiad Seoul 1988. Official Report, Organization and Planning, Vol. 3, Seoul Olympic Organizing Committee, September 1989, p. 235.

sportowej przez dwóch gospodarzy, uwaga badaczy skupia się ponadto na bilateralnych relacjach gospodarczych, w tym handlowych, pomiędzy tymi państwami[146].

Podsumowując można stwierdzić, że przekształcenia infrastrukturalne realizowane w ramach wielkoformatowych imprez sportowych nie muszą być gwarantem sukcesu gospodarczego państw gospodarzy. Jest to raczej warunek konieczny aniżeli wystarczający. Na taki stan rzeczy wpływa obecność licznych negatywnych zjawisk mogących wystąpić przy okazji realizacji inwestycji infrastrukturalnych. Problematyczne pozostaje określenie, czy nie „stłumią" one oczekiwanych korzyści wywołanych przeobrażeniami infrastrukturalnymi.

3.3.2. Obiekty sportowe

Opisane w poprzedniej części rozdziału działania zmierzające do poprawy infrastruktury realizowane są niejako przy okazji imprezy. Cechami wyróżniającymi obiekty sportowe spośród wszelkich inwestycji infrastrukturalnych są bezwzględna konieczność ich przygotowania i bezpośredni związek z wydarzeniem. To właśnie areny sportowe są tym elementem infrastruktury, który jako pierwszy przychodzi na myśl w związku z organizacją imprezy.

Podobnie jak w przypadku infrastruktury pozasportowej, kierunek i skala oddziaływania obiektów sportowych na gospodarkę gospodarza budzą uzasadnione wątpliwości. Z jednej strony arena wybudowana na okoliczność wielkoformatowego wydarzenia sportowego może zostać uznana za swoistą wartość dodaną, element wpływający na poprawę jakości życia mieszkańców, źródło potencjalnych przychodów dla miasta itp. Z drugiej zaś może się stać niechcianą, niewykorzystaną, generującą koszty budowlą, przypominającą w niechlubny sposób o imprezie, która nawet jeśli sama w sobie zakończyła się sukcesem, po latach zostanie uznana za porażkę w wymiarze nieumiejętnego planowania i zarządzania spuścizną.

W literaturze przedmiotu finansowanie obiektów sportowych jest rozpatrywane na dwóch płaszczyznach, tj. zasilania kapitałowego w fazie przygotowawczej, kiedy obiekt jest budowany lub modernizowany, i późniejszego jego utrzymania w fazie po zakończeniu imprezy[147]. Choć nakłady w fazie przygotowawczej są z reguły dużo większe niż koszty bieżącego utrzymania w fazie po zakończeniu imprezy, to jednak te drugie rozkładają się w czasie na wiele lat i z tego powodu mają kluczowe znaczenie dla ostatecznego kształtu bilansu korzyści i kosztów.

Jednym z najczęściej wskazywanych błędów związanych z organizacją wielkoformatowych imprez sportowych jest przygotowanie elementów infrastruktury, które nie znajdują zastosowania po zakończeniu wydarzenia. Głównym problemem jest budowa zbyt dużych, niedostosowanych do przyszłych potrzeb lokalnej społeczności obiektów sportowych, które zwykło się określać mianem „białych słoni" (ang. *white elephants*)[148]. Można wskazać dwa powody takiego stanu rzeczy. Pierwszym jest wspomniane już w niniejszym opracowaniu zjawisko „gigantyzmu" i wynikająca stąd tendencja do budowy coraz większych i bardziej okazałych aren, zgodnie z zasadą „zastaw się a postaw się". Drugim są wzrastające wymogi organizacji sportowych w zakresie liczebności, pojemności i wyposażenia obiektów (tab. 3.5)[149].

[146] B. Heere, C. Kim, M. Yoshida, H. Nakamura, T. Ogura, K. S. Chung, S.Y. Lim, The impact of World Cup 2002 on the bilateral relationship between South Korea and Japan, Journal of Sport Management, 26, 2012, pp. 127–142.

[147] J.E. Wasilczuk. K. Zawadzki, *op. cit.*, s. 24–25.

[148] J. Barclay, *op. cit.*, pp. 64–65.

[149] G. Searle, Uncertain legacy: Sydney's olympic stadiums, European Planning Studies, 10 (7), 2002, pp. 845–860.

Tabela 3.5

Wymagania dotyczące pojemności obiektów sportowych wykorzystywanych podczas przeprowadzania wielkoformatowych imprez sportowych

Letnie Igrzyska Olimpijskie									
Obiekt/ dyscyplina	stadion olimpijski	łucznictwo	badminton/ gimnastyka sportowa/ podnoszenie ciężarów	baseball/ pięciobój nowoczesny	koszykówka	boks	kajakarstwo/ zjazd/ wioślarstwo	kajakarstwo/ slalom	welodrom
Minimalna pojemność	60 000	4 000	5 000	10 000	12 000 (finały)	6 000	10 000	8 000	5 000
Obiekt/ dyscyplina	kolarstwo górskie	kolarstwo szosowe	ujeżdżanie	skoki przez przeszkody	stadiony piłkarskie (4 obiekty)	gimnastyka artystyczna/ skoki na trampolinie	piłka ręczna	hokej na trawie	judo/ wrestling
Minimalna pojemność	2 000	1 000	12 000	4 000 (finał)	50 000 (finały)	12 000	8 000 (finały)	8 000	6 000
Obiekt/ dyscyplina	strzelectwo	softball	basen pływacki	piłka wodna	tenis stołowy/ taekwondo	korty tenisowe	triathlon	siatkówka	siatkówka plażowa
Minimalna pojemność	3 000	8 000	12 000	5 000	5 000	5 000	2 000	12 000	12 000

Zimowe Igrzyska Olimpijskie									
Dyscyplina		biathlon	bobsleje / skeleton/ saneczkarstwo	curling/ łyżwiarstwo szybkie	hokej na lodzie (dwa obiekty)	łyżwiarstwo figurowe/ krótki tor	narciarstwo alpejskie (2 trasy)	skoki /biegi /kombinacja norweska	snowboard
Minimalna pojemność	miejsca stojące	10 000	10 000	–	–	–	8 000	3 000	4 000
	miejsca siedzące	5 000	1 000	3 000/ 6 000	10 000/6 000	12 000	10 000	10 000	10 000

Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej			
Minimalna liczba stadionów	faza grupowa i faza pucharowa do ćwierćfinałów włącznie	półfinały	ceremonia otwarcia i mecz finałowy
12	40 000	60 000	80 000

Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej			
Minimalna liczba stadionów	faza grupowa, pierwsza runda pucharowa	ćwierćfinały, półfinały	ceremonia otwarcia/mecz finałowy/ mecze drużyny gospodarza
8	min. 4 stadiony 30 000	min. 3 stadiony 40 000	min. 2 stadiony 50 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MKOl, FIFA oraz UEFA

Zgodnie ze standardami FIFA (oraz UEFA) mecze podczas turniejów finałowych powinny być rozgrywane na minimum dwunastu (ośmiu) nowoczesnych obiektach. Wymogi dotyczące pojemności stadionów są proporcjonalne do rangi imprezy. Podczas Euro najmniejsze stadiony wykorzystywane do rozgrywek w fazie grupowej są trzydziestotysięcznikami. Przynajmniej trzy stadiony powinny się cechować pojemnością 40 000 miejsc, a kolejne dwa wykorzystywane do ceremonii otwarcia oraz podczas meczu finałowego – pojemnością nie mniejszą niż 50 000 miejsc. W odniesieniu do Mistrzostw Świata narzucone przez FIFA wymogi są jeszcze bardziej restrykcyjne.

Dużo większym wyzwaniem pod względem przygotowania infrastruktury sportowej są Igrzyska Olimpijskie, zwłaszcza ich letnia odmiana. Mnogość dyscyplin i konkurencji podczas LIO sprawia, że w większości przypadków konieczne jest wybudowanie specyficznego obiektu, dopasowanego do potrzeb tych rozgrywek. Mimo że standardy MKOl umożliwiają przeprowadzenie różnych konkurencji, a nawet dyscyplin na jednej i tej samej arenie, to łączna liczba przygotowywanych obiektów i tak nie bywa mniejsza niż 30. To z jednej strony zwiększa koszty całego przedsięwzięcia, z drugiej zaś utrudnia wykorzystanie tych aren po zakończeniu imprezy. Niektóre mogą jeszcze przez wiele lat służyć społeczeństwu, funkcjonując zgodnie ze swoim pierwotnym przeznaczeniem, czego najlepszym przykładem są pływalnie. Gorzej jest w przypadku budowli przygotowanych specjalnie pod mało rozpowszechnione dyscypliny, do których na gruncie europejskim należy zaliczyć m.in. baseball lub softball. W przypadku tego typu obiektów zawczasu powinno się zaplanować ich późniejsze wykorzystanie, dostosowując je do potrzeb innych, cieszących się większym zainteresowaniem, dyscyplin lub – ostatecznie – do innych aniżeli sportowe celów.

Zimowe Igrzyska wymagają, dla porównania, przygotowania co najmniej 13 obiektów. Przeważająca część konkurencji jest rozgrywana na otwartej przestrzeni, stąd obok miejsc siedzących pojawiają się także stojące. W przypadku tych drugich wielkości podane w tabeli 3.5 są jedynie sugerowane. Wiadomo, że w zależności od popularności dyscypliny w danym kraju, topografii terenu czy dostępności przygotowanych tras minimalne wymagane pojemności dla miejsc stojących mogą ulec zmianie, a ostateczną decyzję w tej sprawie podejmuje NKO w porozumieniu z MKOl oraz zainteresowanymi federacjami.

Wymogi dotyczące aren sportowych nie kończą się na ich liczebności i objętości. Federacje sportowe nakładają na organizatora wiele dodatkowych zobowiązań, których szczegółowa analiza wykracza poza możliwości niniejszego opracowania. Dość wspomnieć o takich aspektach, jak: miejsca parkingowe, oświetlenie, przestrzeń komercyjna, bezpieczeństwo, zróżnicowane wymogi techniczne dotyczące np. grubości i odwodnienia murawy stadionowej, pomieszczenia dla przedstawicieli mediów, wyposażenie miejsc dla VIP-ów itd.[150]. Wszystko to sprawia, że w wielu miejscach teoretycznie wyposażonych w sportową infrastrukturę funkcjonujące od lat budowle nie wypełniają założonych kryteriów i są rozbudowywane lub zastępowane zupełnie nowymi obiektami. Tendencja ta nasila się w ostatnich latach, czego dowodem są stadiony piłkarskie przygotowywane w związku z Mistrzostwami Świata lub Mistrzostwami Europy w Piłce Nożnej (tab. 3.6). W samej tylko Japonii i Korei wybudowano od podstaw lub zmodernizowano wszystkie 20 obiektów w związku z organizacją FIFA MŚ 2002.

[150] Zob. m.in.: UEFA European Football Championship. Final Tournament 2012, Phase I. Bid requirements, http://www.uefa.com/newsfiles/279728.pdf z dnia 19 stycznia 2012 roku; Football Stadiums. Technical recommendations and requirements, FIFA, 4th edition, Zurich 2007.

Tabela 3.6

Stadiony budowane lub rozbudowywane w związku z organizacją wielkoformatowych turniejów piłkarskich w latach 1988–2014

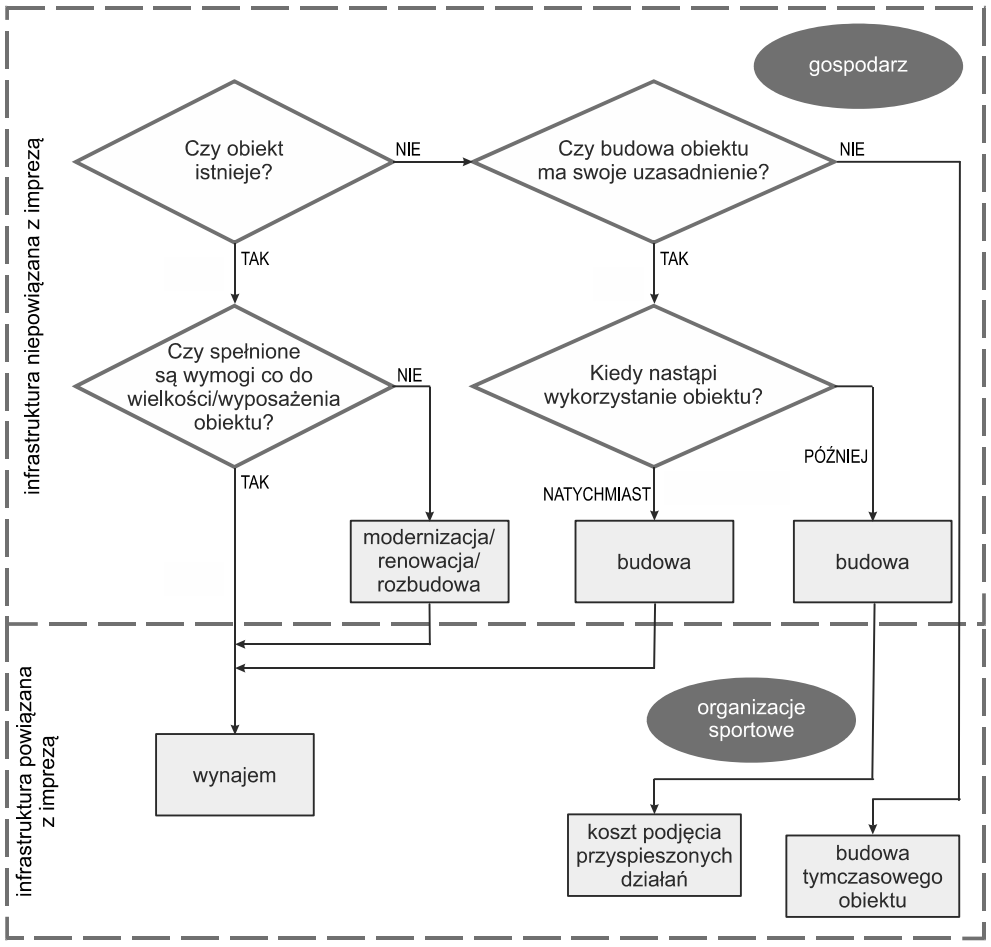
Impreza	Państwo	Łączna liczba stadionów	Liczba nowych stadionów	Liczba stadionów modernizowanych
Euro 1988	Niemcy	8	0	0[a)]
FIFA MŚ 1990	Włochy	12	2	6
Euro 1992	Szwecja	4	0	0[a)]
FIFA MŚ 1994	USA	9	0	0[a)]
Euro 1996	Anglia	8	0	0[a)]
FIFA MŚ 1998	Francja	10	1	3
Euro 2000	Belgia	4	0	3
Euro 2000	Holandia	4	2	1
FIFA MŚ 2002	Japonia	10	6	4
FIFA MŚ 2002	Korea	10	10	0
Euro 2004	Portugalia	10	7	3
FIFA MŚ 2006	Niemcy	12	1	8
Euro 2008	Austria	4	1	2
Euro 2008	Szwajcaria	4	2	2
FIFA MŚ 2010	RPA	10	5	5
Euro 2012	Polska	4	3	1
Euro 2012	Ukraina	4	2	2
FIFA MŚ 2014	Brazylia	12	6	5

[a)] Jedynie niewielkie prace remontowe.

Źródło: opracowanie własne

Naciski federacji sportowych na przygotowanie przez gospodarzy odpowiednio dużych obiektów wiążą się z osiągnięciem przez tych pierwszych wymiernych korzyści w wyniku sprzedaży większej liczby wejściówek i uzyskania bardziej medialnego i lepiej sprzedającego się przekazu telewizyjnego[151]. Jednocześnie organizacje te, niechętne do ponoszenia kosztów związanych z budową lub modernizacją stadionów, starają się je przerzucać na gospodarzy imprez. Zaliczają obiekty sportowe do infrastruktury niezależnej od wydarzenia, wskazując na możliwość ich długofalowego wykorzystania w fazie po zakończeniu imprezy, a co za tym idzie – osiągnięcia długoterminowych korzyści przez gospodarzy. Federacje sportowe są zobowiązane finansować tylko te projekty, które wiążą się wyłącznie z organizowanym wydarzeniem (rys. 3.7). Jeśli gospodarz dysponuje planami co do późniejszego wykorzystania obiektu, należy uznać, że jego powstanie było niezależne od organizowanego wydarzenia. Wówczas to miasto jest odpowiedzialne za przygotowanie i finansowanie budowli.

[151] S. Garcia, Barcelona und die Olympischen Spiele, [in:] H. Haussermann, W. Siebel (ed.), Festivalisierung der Stadtpolitik. Westdeutscher Verlag, Opladen 1993, pp. 251–277.



Rys. 3.7. Podział odpowiedzialności w związku z przygotowaniem obiektu sportowego
Źródło: H. Preuss, Problemizing …, *op. cit.*, p. 200

Z rysunku 3.7 wynika, że gospodarz, który nie posiada wymaganego obiektu sportowego i jednocześnie nie ma pomysłu co do jego wykorzystania na wypadek ewentualnej budowy, teoretycznie może przerzucić koszty przygotowania na organizację sportową odpowiedzialną za rozstawienie budowli tymczasowej[152]. W praktyce koszty takiego przed-

[152] Doświadczenia dotychczasowych gospodarzy wskazują na wykorzystanie tymczasowych budowli w szczególności w ramach przygotowań do organizacji Letnich Igrzysk Olimpijskich. Należy do nich zaliczyć welodrom i basen do rozgrywek w piłkę wodną w Atlancie (1996), halę do gry w badmintona w Atenach (2004) czy boiska do gry w piłkę siatkową podczas LIO w Sydney (2000) i Pekinie (2008); zob. H. Preuss, The economics…, *op. cit.*, p. 89. W przeszłości nie zdarzało się, aby w ramach organizacji turniejów piłkarskich budowano tymczasowe stadiony. Niekiedy jednak dotychczasowe obiekty były tymczasowo rozbudowywane. Taka sytuacja miała miejsce podczas Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w Austrii i Szwajcarii w 2008 roku, kiedy do trzech stadionów dostawiono przenośne trybuny, wypełniając w ten sposób pożądane kryterium objętości; zob. B. Geniusz-Stepnowska, Wpływ dużych wydarzeń na gospodarkę – przykłady ze świata, [w:]

sięwzięcia są mniejsze niż budowa trwałych aren, choć nadal wystarczająco duże, aby z punktu widzenia organizacji sportowych nie decydować się na ich poniesienie. Podmioty te, niechętne dodatkowym wydatkom, skwapliwie wykorzystują fakt sporego zainteresowania organizacją imprez sportowych. Natłok kandydatur sprawia, że MKOl oraz federacje piłkarskie stawiają szereg warunków, których wypełnienie przybliża dane państwo/miasto do organizacji wydarzenia. Jednym z najważniejszych jest zobowiązanie gospodarzy do samodzielnego przygotowania obiektów sportowych, co wiąże się z opracowaniem planu dotyczącego wykorzystania budowli po zakończeniu wydarzenia.

Choć federacje sportowe wymagają od gospodarzy pomysłu w zakresie wykorzystania aren sportowych w fazie po zakończeniu imprezy, ich zadaniem powinno być wskazywanie trudności w realizacji przyjętego – często zbyt optymistycznego – planu i możliwości wystąpienia wielu negatywnych konsekwencji wynikających z takiego stanu rzeczy[153]. Do takich należy zaliczyć przede wszystkim nieefektywne wykorzystanie obiektów sportowych i problemy z uzyskiwaniem wystarczających przychodów na pokrycie bieżących kosztów utrzymania oraz kosztów długu. Prowadzi to do postępującego zadłużenia, a w skrajnych przypadkach nawet do podjęcia decyzji o wyburzeniu obiektu[154].

Przestrzeganie kandydatów nie leży jednak w interesie organizacji sportowych. Mogłoby to spowodować spadek zainteresowania organizacją wielkoformatowych imprez sportowych i mniejszą konkurencję pomiędzy potencjalnymi gospodarzami, co osłabiłoby pozycję MKOl, FIFA i UEFA. Nie wszystkie miasta zdają sobie zatem sprawę, że narzucone przez federacje sportowe wymogi dotyczące przygotowywanych obiektów uniemożliwiają w praktyce dostosowanie najważniejszych parametrów inwestycji do przyszłych potrzeb mieszkańców danego miejsca. W przypadku budowy tak dużych i drogich stadionów wstępna analiza inwestycji powinna się opierać na badaniu trendów demograficznych, socjologicznych i gospodarczych oraz uwarunkowań klimatycznych pozwalających określić tak kluczowe dla ostatecznego bilansu korzyści i kosztów czynniki, jak np. wykorzystanie obiektu w celach innych niż sportowe czy przewidywana frekwencja podczas odbywających się na nim wydarzeń. Brak przekonującego planu wykorzystania infrastruktury sportowej powinien być głównym argumentem przeciw podjęciu decyzji o kandydowaniu danego miejsca do organizacji wielkoformatowego wydarzenia sportowego. Problem ten jest jednak często lekceważony przez zaślepionych politycznymi aspiracjami włodarzy miast, nieprzywiązujących w fazie przygotowawczej wystarczającej wagi do wykorzystania obiektów w długim okresie.

3.3.3. Przepływ turystyczny

Wzmożony przepływ turystyczny jest jednym z najczęściej przytaczanych efektów organizacji wielkoformatowych imprez sportowych. Wynika to z faktu, że wydarzenia tej rangi przyciągają milionową widownię z wielu krajów świata w trakcie trwania imprezy,

J.E. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), Euro 2012. Czy mała firma na Pomorzu może zyskać?, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010, s. 35.

[153] V. Roaf, K. Deventer, C. Houston, The olympics and development. Lessons and suggestions, Development Action Group, Cape Town 1996, p. 23.

[154] Potwierdzają to m.in dwa przykłady stadionów budowanych w ramach Euro 2004 w Portugalii w miastach Leiria oraz Aveiro; zob. J. Wasilczuk, K. Zawadzki, *op cit.*, s. 108.

ale także później, w fazie po jej zakończeniu[155]. L. Dwyer i in. stwierdzają, że „wielkoformatowe imprezy sportowe pozwalają umieścić gospodarza na mapie świata"[156]. Turystyka sportowa stała się w ostatnich latach bardzo ważnym elementem sektora turystyki, o czym mogą świadczyć najlepsze wskaźniki wzrostu w całej branży[157].

Analizując wpływ organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej na zmiany w zakresie przepływu turystycznego, należy go rozpatrywać w dwóch obszarach:
— napływu turystów w fazie trwania imprezy oraz
— napływu turystów w pozostałych fazach imprezy.

W pierwszej grupie znajdują się kibice sportowi, osoby pragnące poczuć atmosferę imprezy, w drugiej – turyści zainteresowani danym miejscem na skutek przemian infrastrukturalnych, promocji medialnej, rekomendacji zasłyszanych od przyjezdnych zaliczonych do pierwszej grupy itd. W obu przypadkach ekonomiczną konsekwencją zwiększonego przepływu turystycznego jest dodatkowa ilość pieniądza pozostawionego w gospodarce przez przyjezdnych. Poza efektem pierwotnym znaczenie przypisuje się ponadto efektowi indukowanemu, wynikającemu z powtórnego wykorzystania środków pieniężnych pozostawionych przez turystów[158]. Oczekiwania w zakresie napływu turystów w trakcie imprezy i po jej zakończeniu niosą za sobą określone zmiany w sektorze turystyki, jak choćby wzrost liczby obiektów oferujących noclegi czy pojawienie się wyższego standardu hoteli, oraz w sektorach niezwiązanych z turystyką, czego przykładem jest poprawa infrastruktury transportowej i komunikacyjnej w obrębie miast. Ponadto gospodarka uzyskuje korzyści pośrednie z tytułu zwiększonej aktywności turystycznej, np. w związku z dodatkowym zatrudnieniem w sektorach powiązanych z turystyką.

Rzeczywiste oszacowanie korzyści wynikających z napływu gości, głównie obcokrajowców, jest trudne i wymaga uwzględnienia wielu czynników związanych choćby z geograficznym położeniem miejsca, w którym odbywa się impreza sportowa, uwarunkowaniami klimatycznymi, a także przeprowadzenia wnikliwej analizy zachowań potencjalnych kibiców, ich przyzwyczajeń, skali i struktury wydatków i innych[159]. Można np. przyjąć założenie, że w kontekście takich imprez jak Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej skala przepływu turystycznego w danym mieście ma charakter losowy, jest bowiem uzależniona od tego, jakie reprezentacje rozgrywają w nim swoje mecze. To właśnie osoby wizytujące z tych państw będą w największym stopniu determinować przepływ turystyczny[160]. Na podstawie obserwacji dotychczasowych imprez wielkoformatowych można wskazać szczególnie zaangażowanych kibiców, przybywających za swoimi reprezentacjami w większych

[155] G. Masterman, The event planning process: strategies and successful legacies, [in:] M. Moragas, C. Kennett, N. Puig (ed.), The legacy of Olympic Games (1984–2000), Olympic Museum and Studies Centre, Lausanne 2003, p. 460.

[156] L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, *op. cit.*, pp. 351–359.

[157] Z. Waśkowski, Społeczno-ekonomiczne determinanty rozwoju turystyki sportowej na przykładzie biegów maratońskich, Marketing i Rynek, 8, 2015, s. 790–798; J. Higham, T. Hinch, Tourism, sport and seasons: the challenges and potential of overcoming seasonality in the sport and tourism sectors, Tourism Management, 23 (2), 2002, pp. 175–185.

[158] M. Weed, G. Jackson, The relationship between sport and tourism, [in:] B. Houlihan (ed.), Sport and society. A student introduction, Sage, London 2009, p. 403.

[159] Zob. m.in. W. Maennig, M. Porsche, The feel-good effect at mega sport events: recommendations for public and private administration informed by the experience of the FIFA World Cup 2006, IASE/NAASE Working Paper Series, No. 08–17, 2008, pp. 10–11.

[160] J. Fourie, M. Santana-Gallego, The impact of mega-sport events on tourist arrivals, Tourism Management 32 (6), 2011, p. 1369.

grupach. Są to m.in. Hiszpanie, Holendrzy, Irlandczycy oraz Włosi. Większe korzyści dla miasta wynikają z przyjęcia kibiców z zamożniejszych państw, którzy są skłonni więcej wydać podczas swojej wizyty[161]. Nie bez znaczenia pozostaje położenie geograficzne gospodarza. W większym stopniu należy się spodziewać napływu turystów z krajów ościennych lub państw usytuowanych blisko niż z dalszych zakątków globu[162]. Pod uwagę można brać także inne przesłanki, jak np. posiadanie wspólnej waluty czy posługiwanie się tym samym językiem[163].

Analiza przepływu turystycznego dokonywana w ramach dotychczasowych wielkoformatowych imprez sportowych pozwala określić pewne zależności pomiędzy przepływem turystycznym a wielkością wydatków. Jednym z przykładów jest dodatnia korelacja pomiędzy dystansem, jaki muszą pokonać wizytujący, a wysokością wydatkowanych środków[164]. Przybywający z daleka kibice sportowi, ponosząc wyższe koszty wyprawy, decydują się pozostać w miejscu przeznaczenia dłużej i mają skłonność do wydawania większych kwot. Innym przykładem jest badanie wpływu długości trwania pobytu przyjezdnych na wielkość ich wydatków. W tym kontekście turystów dzieli się na jednodniowych i wielodniowych. Oczywiste jest, że wielodniowi, choćby przez wzgląd na konieczność zapewnienia noclegu, pozostawiają w kraju gospodarza więcej pieniędzy. Dłuższy pobyt sprawia ponadto, że wydatki przyjezdnych jednodniowych są z zasady niższe niż średnia jednodniowa dla turystów wielodniowych[165]. Ze względu na spodziewane korzyści dla gospodarki większe znaczenie należy zatem przypisywać wizytom turystycznym trwającym dłużej.

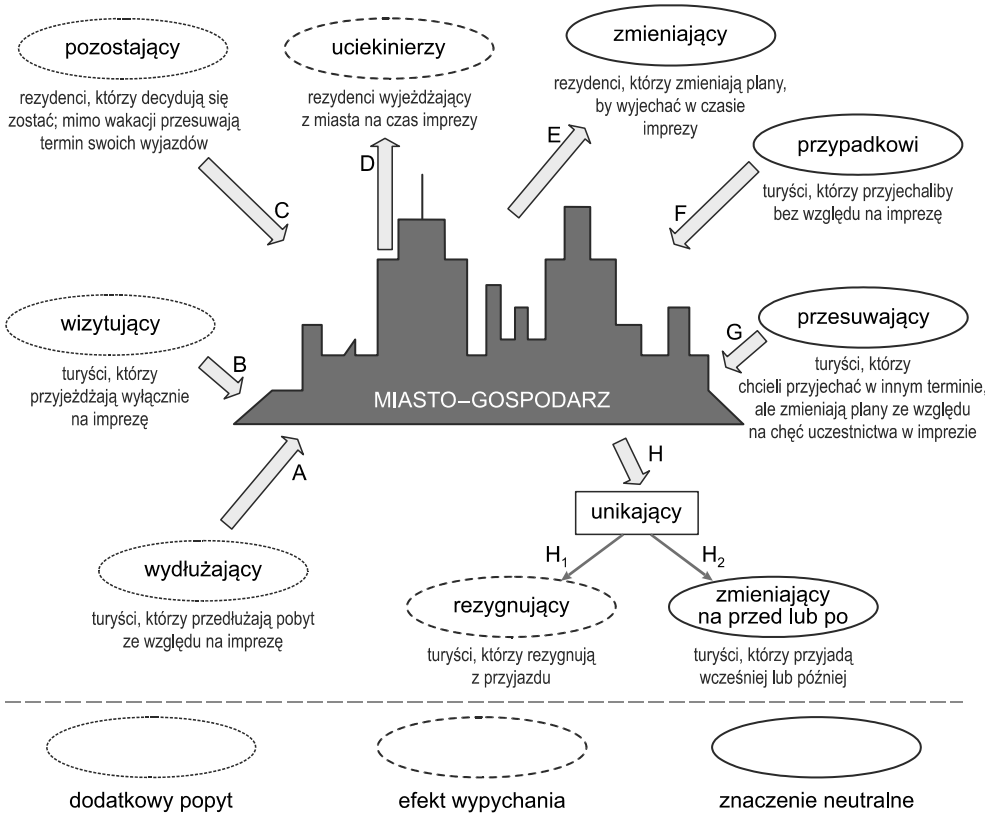
Skala korzyści ujawniających się podczas organizacji imprezy koncentruje się na potencjalnym wzroście przepływu turystycznego i ponoszonych wydatków konsumpcyjnych. Dotyczy to tych przyjezdnych, którzy nigdy nie pojawiliby się w danym miejscu, gdyby nie organizacja wydarzenia wielkoformatowego. Niektórzy autorzy zwracają jednak uwagę na zagrożenia związane z efektem wypychania. W kontekście przepływu turystycznego przy okazji wielkoformatowych imprez sportowych po raz pierwszy zaakcentowali go R. Baade i V. Matheson podczas Igrzysk Olimpijskich w Sydney w 2000 roku[166]. Turystyczny efekt wypychania polega w tym przypadku na tym, że niektórzy turyści planujący wizytę w miejscu, w którym odbywa się wielkoformatowa impreza sportowa, odwołują ją lub wybierają inny kierunek przeznaczenia. Z kolei rezydenci opuszczają miasto lub ograniczają wydatki na czas trwania wydarzenia. Jest wiele powodów takiego stanu rzeczy. Najczęściej wskazuje się na przeświadczenie o zatorach na drogach, problemach komunikacyjnych, braku miejsc noclegowych oraz obawy o bezpieczeństwo[167].

Efekt wypychania turystów powoduje, że gospodarka gospodarza traci środki pieniężne, które zostałyby wydane przez rezydentów i niedoszłych przyjezdnych. Sprawia to, że problematyczne staje się oszacowanie korzyści netto wywołanych przepływem turystycznym podczas wielkoformatowych imprez sportowych. Korzyść tego rodzaju zostaje uzyskana w wyniku odjęcia zagrożeń wynikających z efektu wypychania od przyrostu korzyści wywołanych nadwyżką przepływu turystycznego wyłącznie w związku z organizacją imprezy. Jednocześnie należy pominąć tych odwiedzających, których decyzje mają neutralny wpływ na konsumpcję, np. powodują jedynie zmianę konsumpcji w czasie. Dotyczy to m.in. tej grupy turystów, która

[161] J.C. Ribeiro, J. Viseu, T. Dalalande, C. Rodrigues, UEFA Euro 2004 Visitor Analysis, NIPE Working Papers, 15/2004, pp. 8–9.
[162] J. Fourie, M. Santana-Gallego, *op. cit.*, p. 1367.
[163] *Ibidem*, p. 1366.
[164] G. Ahlert, H. Preuss, *op. cit.*, p. 10.
[165] *Ibidem*, pp. 10–11.
[166] R. Baade, V. Matheson, The quest …, p. 346.
[167] G. Ahlert, H. Preuss, *op. cit.*, p. 8.

i tak miała zamiar przyjechać, a odbywająca się impreza przyczyniła się do zmiany terminu ich przybycia. Oznacza to, że można wskazać wiele różnych grup turystów, których których decyzje w odmienny sposób będą oddziaływać na gospodarkę gospodarza (rys. 3.8):

— grupy A, B i C – reprezentują dodatkową konsumpcję: przyjeżdżający, którzy zamierzają przedłużyć wizytę ze względu na wydarzenie (A); kibice, którzy przyjeżdżają ze względu na wydarzenie (B); mieszkańcy, którzy decydują się pozostać, chociaż zazwyczaj w tym czasie wyjeżdżają na wakacje (C);
— grupy E, F, G i H_2 – mają znaczenie neutralne. Zaliczają się tu: rezydenci, którzy zmieniają wcześniejsze plany i choć mieli wyjechać w innym terminie, decydują się opuścić miasto na czas imprezy (E); turyści, którzy przyjechaliby bez względu na imprezę (F); turyści, którzy planowali przyjazd w innym terminie, ale decydują się przyjechać akurat w czasie imprezy (G); przyjeżdżający, którzy przesuwają termin swego przyjazdu (H_2);
— grupy D i H_1 – konsumpcja stracona, będąca wynikiem efektu wypychania: rezydenci, którzy nie planowali wyjazdu, ale decydują się wyjechać, by uniknąć „nieprzyjemności" związanych z wydarzeniem (D); turyści, którzy rezygnują z przyjazdu i nie wracają do takich planów w przyszłości (H_1).



Rys. 3.8. Możliwe kierunki przepływu turystycznego w związku z organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej

Źródło: H. Preuss, The measurement of crowding-out at the FIFA Football World Cup in South Africa 2010, Working Paper Series Mainzer Papers on Sports Economics & Management, p. 6

Wynika stąd, że dodatkowa korzyść z przepływu turystycznego występuje w przypadku grup A, B i C, zagrożenie stanowią zaś turyści z grupy D i częściowo grupy H. Pozostałe grupy nie mają większego znaczenia dla gospodarki gospodarza. Korzyść netto wynikającą z przepływu turystycznego określa zatem równanie[168]:

$$\text{Korzyść netto} = A + B + C - D - H_1$$

Jeśli wynik równania przyjmuje wartości dodatnie, oznacza to, że można liczyć na wzrost wydatków autonomicznych w gospodarce gospodarza. Przyczyni się to do wystąpienia korzystnych efektów pierwotnych, choć już niekoniecznie wtórnych, mimo wyższego poziomu podstawy, od której naliczany będzie efekt indukowany. Przykładem potwierdzającym taki stan rzeczy może być Londyn organizujący LIO w 2012 roku. Efekt wypychania sprawił, że liczba turystów zagranicznych była tu w trzecim kwartale mniejsza niż w analogicznym okresie 2011 roku[169]. Równocześnie turyści-kibice wydawali dwa razy więcej aniżeli tradycyjni przyjezdni, co sprawiło, że ogólna kwota wydatków okazała się wyższa[170]. Jednak choć hotele oferowały noclegi 3–4 krotnie droższe niż zwykle, nie przekładało się to na 3–4-krotny wzrost pensji pracowników tych hoteli. Ponadto właścicielami dużej części obiektów byli przedsiębiorcy spoza Wielkiej Brytanii, co przyczyniało się do transferu dodatkowo wygenerowanych środków poza granice państwa gospodarza i zmniejszenie pozytywnego oddziaływania na gospodarkę.

W przypadku, gdy wynik równania przyjmie wartości ujemne, organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej będzie implikować negatywne skutki dla gospodarki gospodarza, co oznacza mniejszą ilość pieniądza pozostawionego przez turystów w porównaniu z sytuacją, gdyby impreza w ogóle się nie odbyła.

3.3.4. Rynek pracy

Zasadniczo w światowej literaturze przedmiotu toczy się dyskusja na temat dwóch kategorii powiązanych z oddziaływaniem wielkoformatowej imprezy sportowej na rynek pracy. Są nimi wielkość zatrudnienia i poziom wynagrodzeń. Dotychczas prowadzone badania w większym zakresie odwołują się do pierwszej z wymienionych.

Organizacja wielkoformatowych imprez sportowych determinuje kreowanie nowych miejsc pracy w kilku sektorach, w szczególności w budownictwie i turystyce. Wzrost zatrudnienia obserwuje się zazwyczaj w fazie przygotowawczej i w fazie trwania imprezy, choć z punktu widzenia gospodarki gospodarza istotne jest to, czy utrzyma się na dłużej – również w fazie po zakończeniu imprezy[171]. Taką nadzieję daje już budowa obiektu sportowego w związku z koniecznością zarządzania nim, jego ochroną, utrzymaniem czystości itp. W dniu organizacji wydarzenia wzrasta liczba osób z szeroko rozumianej obsługi: ochroniarzy, bileterów, kontrolerów, tzw. parkingowych. Uczestnicy wydarzenia korzystają z punktów gastronomicznych oraz sklepów z pamiątkami. Organizacja imprezy na kilkadziesiąt tysięcy widzów sprawia, że część przybyszów decyduje się na nocleg.

Zapotrzebowanie na nowych pracowników będzie zależało od luki inwestycyjnej w regionie gospodarza. Regiony słabiej rozwinięte, charakteryzujące się gorszym poziomem infrastruktury, zaoferują więcej możliwości zatrudnienia niż regiony lepiej rozwinięte. Im

[168] H. Preuss, The economics …, *op. cit.*, p. 55.

[169] Report 5: Post-games evaluation – meta-evaluation of the impacts and legacy of the London 2012 Olympic Games and Paralympic Games, Department for Culture, Media & Sport, London, 2013, p. 18.

[170] *Ibidem*.

[171] H. Preuss, The economics…, *op. cit.*, p. 253.

większe potrzeby inwestycyjne, tym wyższe zapotrzebowanie na nowych pracowników, ale nie ma pewności, że poziom ten zostanie utrzymany.

Tabela 3.7

Wpływ organizacji wielkoformatowych imprez sportowych na zatrudnienie – na podstawie światowej literatury

Impreza	Cel badań	Wyniki badań	Autorzy
FIFA MŚ 1994, USA	badania *ex post* wpływu imprezy na zatrudnienie w sektorze usług w wybranych 9 obszarach metropolitarnych	brak oddziaływania na zatrudnienie w sektorze turystycznym i sektorze usług finansowych przy jednoznacznie negatywnym oddziaływaniu na sektor handlu	R. Baumann, B. Engelhardt, V.A. Matheson[172]
LIO 1996, Atlanta	badania *ex post* poziomu zatrudnienia i zmian trendu w zatrudnieniu w czasie w 8 sektorach gospodarki	negatywny wpływ na poziom zatrudnienia i pozytywny na zmiany trendu w zakresie oczekiwanego zatrudnienia	A. Feddersen, W. Maennig[173]
LIO 1996, Atlanta	badania *ex post* regionu gospodarza oraz 12 innych regionów południowej części USA obejmujące ocenę wpływu LIO na zatrudnienie i poziom wynagrodzeń	pozytywny wpływ na region gospodarza wyrażający się większym o 17% wzrostem zatrudnienia w porównaniu z regionami niebędącymi gospodarzami; brak statystycznie istotnego potwierdzenia zależności pomiędzy organizacją LIO i poziomem wynagrodzeń	J.L. Hotchkiss, R.E. Moore, S.M. Zobay[174]
6 IO (Los Angeles 1984, Barcelona 1992, Atlanta 1996, Sydney 2000, Salt Lake City 2002, Ateny 2004)	badania *ex post* skali odchylenia pomiędzy oczekiwanym poziomem zatrudnienia a zatrudnieniem rzeczywistym w miastach gospodarzach	pozytywny, statystycznie istotny, choć krótkotrwały wpływ na lokalne zatrudnienie obejmujące okres od 2,5 roku przed rozpoczęciem wydarzenia do 2 lat po jego zakończeniu	S. Ahmar[175]
6 LIO pomiędzy 1984 a 2004 rokiem	badania *ex post* wpływu imprezy na zatrudnienie w regionie gospodarza ze szczególnym uwzględnieniem czasu oddziaływania oraz znaczenia stopnia zamożności państwa gospodarza	wzrost zatrudnienia obejmujący okres od 6 lat przed rozpoczęciem wydarzenia do 1 roku po jego zakończeniu; jednocześnie większy korzystny wpływ w przypadku bardziej zamożnych państw	L. Tucker[176]
FIFA MŚ 2006, Niemcy	badania *ex post* zmian w zakresie liczby bezrobotnych w 12 miastach gospodarzach w porównaniu ze zmianą liczby bezrobotnych w 62 innych niemieckich miastach	brak znacząco różnego od zera wpływu organizacji imprezy na zatrudnienie w każdym z poddanych analizie miast gospodarzy	F. Hagn, W. Maennig[177]

Źródło: opracowanie własne

[172] R. Baumann, B. Engelhardt, V.A. Matheson, Labor market effects of the World Cup: A sectoral analysis, College of the Holy Cross, Department of Economics, Faculty Research Series, Paper No. 11–04, 2011.

[173] A. Feddersen, W. Maennig, dz. cyt.

[174] J.L. Hotchkiss, R.E. Moore, S.M. Zobay, Impact of the 1996 Summer Olympic Games on employment and wages in Georgia, Southern Economic Journal, 69 (3), 2003, pp. 691–704.

[175] S. Ahmar, *op. cit*.

[176] L. Tucker, How does hosting the Olympic Games impact employment in the host city?, http://www.thefreefood.net/wpcontent/uploads/2006/02/leetucker_comps.pdf , z dnia 10 października 2013 roku.

[177] F. Hagn, W. Maennig, Labour market effects of the 2006 Soccer World Cup in Germany, IASE/NAASE Working Paper Series, Paper No. 07–16, 2007.

Wątpliwości te uwierzytelnia analiza dotychczasowych wyników badań, niepozwalająca jednoznacznie potwierdzić korzystnego wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na zatrudnienie (tab. 3.7).

Taki stan rzeczy może być uwarunkowany kilkoma przyczynami. Jedną z częściej wskazywanych jest pomijanie w szacunkach miary zatrudnienia netto, która obok wzrostu zatrudnienia na skutek organizacji imprezy w kilku sektorach gospodarki uwzględnia jednocześnie rzeczywisty i potencjalny ubytek zatrudnienia w pozostałych[178]. Ubytek ten może dotyczyć sektorów niepowiązanych z imprezą sportową, a wynikać z mniejszych nakładów przekazywanych na ich wsparcie w związku z priorytetowym finansowaniem infrastruktury na rzecz wydarzenia sportowego. Korzyści dla gospodarki wynikają wyłącznie ze wzrostu zatrudnienia netto.

Opisywany wyżej przypadek stanowi swoisty efekt wypychania, który można też rozpatrywać na poziomie poszczególnych miast/regionów państwa gospodarza. Kreowanie nowych miejsc pracy w jednym lub najwyżej kilku regionach gospodarzach może się odbywać kosztem pozostałych regionów, w których wraz z odpływem kapitału przemieszczać się może siła robocza, determinując ubytek zatrudnienia na tym obszarze. Dlatego też, mimo że w regionie gospodarza oczekiwany jest wzrost zatrudnienia, niektórzy badacze postulują analizę zmian na obszarze całego kraju, z uwzględnieniem miast/regionów niebędących gospodarzami imprezy[179].

Oszacowanie wpływu wielkoformatowej imprezy sportowej na zatrudnienie nie kończy się na ustaleniu liczby zatrudnionych netto. Ważne jest dodatkowo określenie oddziaływania dodatkowych miejsc pracy na gospodarkę i mieszkańców regionu. Jednym z często przytaczanych argumentów przeciwko organizacji wielkoformatowych imprez sportowych jest kreowanie krótkotrwałego, słabo opłacanego zatrudnienia wśród nisko wykwalifikowanych pracowników, nieprzyczyniającego się do radykalnej poprawy na rynku pracy[180]. Wzrost zatrudnienia nie oznacza zazwyczaj, że pracownicy zostają zatrudnieni na pełny etat. Można też założyć, że część osób dotychczas zatrudnionych w sektorach związanych z organizacją imprezy krótkookresowo zostanie obarczona dodatkowymi obowiązkami, co pozwoli na utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia, przy jednoczesnym okresowym zwiększeniu wynagrodzenia tych osób. Ponadto mieszkańcy miasta gospodarza mogą nie uzyskiwać oczekiwanych korzyści z tytułu kreowania miejsc pracy netto. Przykładowo, więcej miejsc pracy może oznaczać wzrost cen mieszkań, przez co stają się one mniej dostępne dla dotychczasowych mieszkańców nieposiadających własnego lokum.

W przypadku pełnego zatrudnienia w gospodarce gospodarza może się też ujawnić zjawisko wycieku środków z obiegu okrężnego strumieni wydatków[181]. Wiąże się to z przepływem siły roboczej z innych obszarów, gdzie ma miejsce jej nadwyżka. To oznacza, że wydatkowanie dochodów uzyskanych przez pracowników nierezydentów nastąpi poza gospodarką organizatora. Ten fakt powinien być uwzględniony w szacunkach dotyczących efektu wtórnego, który będzie w konsekwencji odpowiednio niższy[182].

---

[178] J. Rappaport, C. Wilerson, What are the benefits of hosting a major league sports franchise? Federal Reserve Bank of Kansas City 2001, p. 62, http://www.kansascityfed.org/publicat/econrev/PDF/1q01rapp.pdf, z dnia 12 listopada 2012 roku.

[179] T.C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin, *op. cit.*, p. 14.

[180] T. Chapin, Identifying the real costs and benefits of sports facilities, Lincoln Institute of Land Policy Working Paper, Lincoln Institute Product Code: WP02TC1, 2002, p. 6.

[181] R.A. Baade, V. Matheson, Bidding …, *op. cit.*, p. 131.

[182] T. McCollum, Lighting a torch for small firms, Nation's Business, 4, 1996, pp. 29–30; H. Preuss, …, *op. cit.*, p. 49.

Stosunkowo niewiele prac dotyczyło jak dotąd wpływu imprezy sportowej na poziom wynagrodzeń. W większości istniejących opracowań *ex ante* eksponowany jest pozytywny wpływ przeprowadzenia imprezy na wysokość płac. Dla przykładu, przed Mistrzostwami Świata w Niemczech w 2006 roku publikowane analizy wskazywały na pozytywne oddziaływanie imprezy, w efekcie którego zaobserwowano wzrost wynagrodzeń w gospodarce niemieckiej od 2,75 mld USD do 13,8 mld USD_{2012} wzrostu wynagrodzeń ogółem[183]. Niemniej jednak większość opracowań *ex post* jest sprzeczna z rezultatami uzyskanymi w opracowaniach *ex ante*. Kilka opublikowanych analiz wskazuje na wręcz negatywny wpływ wielkoformatowych imprez sportowych na poziom dochodów[184]. Tłumaczy się to negatywnym wpływem wzrostu wynagrodzeń na zwiększenie zatrudnienia w gospodarkach cierpiących na chroniczne bezrobocie. Jeśli zwiększenie popytu na pracę determinuje wzrost wynagrodzeń, to oddziaływanie na spadek bezrobocia będzie w takich warunkach znacznie mniejsze, podobnie jak skala pozytywnego wpływu imprezy na gospodarkę gospodarza[185].

3.4. Podsumowanie

Rozważania zawarte w niniejszym rozdziale stały się podstawą do zaproponowania graficznego ujęcia zależności pomiędzy wielkoformatową imprezą sportową a gospodarką gospodarza (rys. 3.9).

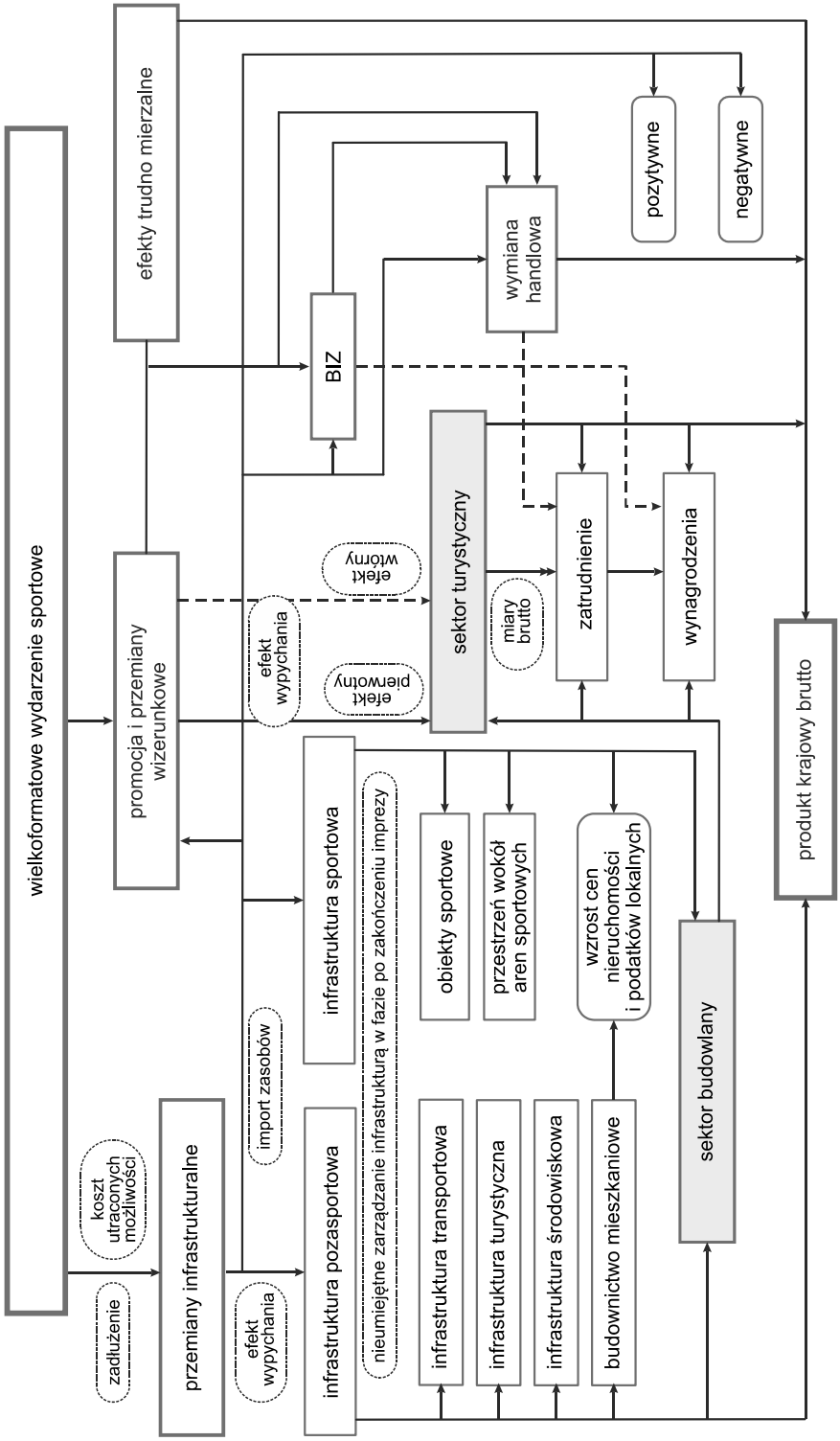
Potencjalne dziedzictwo wydarzeń sportowych może dotyczyć różnych zagadnień i obszarów ekonomicznych. Choć teoretycznie organizacja takiego wydarzenia oddziałuje na przedstawicieli wielu sektorów gospodarki, to jednak najczęściej wskazuje się dwa, to jest sektor budowlany i turystyczny. Na rysunku 3.9 zostały one wyróżnione szarym tłem. Efekty wywołane imprezą sportową mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne. Zalicza się do nich również efekty trudno mierzalne. W ostatnich latach główny ciężar badań wpływu imprez sportowych przeniósł się właśnie na rzecz grupy oddziaływań, których pomiar jest utrudniony. Według J.L. Cromptona to właśnie efekty tej natury należy uznać za prawdziwe dziedzictwo imprezy w dobie niejednoznacznych i często przekłamanych szacunków oddziaływań mierzalnych[186].

[183] G. Ahlert, The economic effects of the Soccer World Cup 2006 in Germany with regard to different financing, Economic System Research, 13 (1), 2000, p. 113.

[184] R. Baade, V. Matheson, The …, pp. 343–354; D. Coates, B.R. Humphreys, *op. cit.*, pp. 601–624; D. Coates, B.R. Humphreys, The effect of professional sports on earnings and employment in the services and retail sectors in US cities, Regional Science and Urban Economics, 33 (2), 2003, pp. 175–198; J. Teigland, Mega-events and impacts on tourism: The predictions and realities of the Lillehammer Olympics, Impact Assessment and Project Appraisal, 17, 1999, pp. 305–317.

[185] L. Dwyer, P. Forsyth, International handbook on the economics of tourism, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2006, p. 342.

[186] J.L. Crompton, Beyond economic impact: An alternative rationale for the public subsidy of major league sports facilities, Journal of Sports Management, 18 (1), 2004, pp. 42–43.



Rys. 3.9. Oddziaływanie wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora
Źródło: opracowanie własne

Praktyka pokazuje, że oddzielenie efektów pozaekonomicznych od ekonomicznych jest zadaniem karkołomnym. Igrzyska w 1992 roku w Barcelonie i w 2004 roku w Atenach były przykładem imprez, które zjednoczyły narodowe ugrupowania polityczne i pozwoliły na wypracowanie konsensusu w sprawie przebudowy i poprawy funkcjonalności komunikacyjnej obu miast[187]. To przełożyło się na poprawę jakości życia mieszkańców, również w wymiarze ekonomicznym. Wzmocnienie wizerunku miast organizatorów jako ośrodków kulturalnych niejednokrotnie przyczyniało się do zwiększenia przepływu turystycznego po zakończeniu imprezy i wygenerowania dodatkowych wpływów w wymiarze pieniężnym. Tak było między innymi w Portugalii po Mistrzostwach Europy w 2004 roku[188]. Występujące zależności sprawiają, że wielkoformatowe imprezy sportowe traktuje się jako interdyscyplinarne, wielowymiarowe przedsięwzięcia, w przypadku których oszacowanie efektów natury ekonomicznej powinno iść w parze z oceną pozostałych, pozaekonomicznych, w tym społecznych obszarów oddziaływania.

[187] F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona'92 Olympic Games: resources, financing and impact; Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 1995, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp030_eng.pdf z dnia 11 sierpnia 2013 roku; E. Kasimati, P. Dawson, *op. cit.*, pp. 139–146.

[188] K. Zawadzki, Portugalia …, *op. cit.*, s. 17–18.

Rozdział 4

TRADYCYJNE METODY OCENY WPŁYWU WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH NA GOSPODARKĘ ORGANIZATORA

Mimo wzrastającego zainteresowania organizacją wielkoformatowych imprez sportowych i – co za tym idzie – zwiększającego się zapotrzebowania na techniki pomiaru ekonomicznego oddziaływania na gospodarza, brak jest uniwersalnej metody, która miałaby praktyczne zastosowanie do oceny wpływu odbywających się wydarzeń. O licznych przyczynach takiego stanu rzeczy wspominano w rozdziale trzecim monografii. Do ważniejszych należy zaliczyć:

— wybór poziomu geograficznego oddziaływania wielkoformatowej imprezy sportowej (państwo, region, miasto);
— występowanie efektów zarówno mierzalnych, jak i trudno mierzalnych;
— odmienny poziom rozwoju gospodarczego państw, w których odbywa się impreza;
— zróżnicowanie w zakresie nakładów ponoszonych przez poszczególnych gospodarzy;
— odmienną skalę oddziaływania tej samej imprezy na poszczególne obszary tego samego kraju; z reguły wydarzenie ma pozytywny wpływ na region/miasto, w którym się odbywa, choć już niekoniecznie pozytywny na pozostałe regiony/miasta;
— konieczność określenia ram czasowych, w których oddziaływanie miałoby zostać zmierzone;
— rozbieżności pomiędzy szacunkami *ex ante* oraz *ex post*.

W światowej literaturze częstą praktyką jest utożsamianie efektu ekonomicznego imprezy z wynikiem finansowym, a co za tym idzie – z generowanymi przychodami i ponoszonymi kosztami[1]. Jest to podejście dyskusyjne, gdyż szacowanie oddziaływania wyłącznie w oparciu o rachunek finansowy nie pozwala na uwzględnienie znacznie szerszego spektrum spuścizny ekonomicznej: wpływu na PKB, zmian dokonujących się na rynku pracy, odmiennego postrzegania danego obszaru przez inwestorów zagranicznych itd. Dlatego też należy rozróżnić wąskie ujęcie badań na podstawie analizy oddziaływań natury finansowej od szerszego ujęcia obejmującego spuściznę ekonomiczną. Wówczas efekty finansowe odwołują się do konkretnego podmiotu, który dokonuje takiego rachunku zysków i strat, natomiast beneficjentem dziedzictwa ekonomicznego staje się przede wszystkim gospodarka gospodarza wydarzenia.

Podczas analizy wszelkich opracowań ekonomicznych w związku z organizacją wydarzenia sportowego ważne jest zatem zrozumienie, jak termin „efekt" postrzegają sami jego autorzy. Impreza może wszak generować stratę finansową, ale jednocześnie dać impuls do rozwoju gospodarczego i w rezultacie przyczynić się do pozytywnego dziedzictwa. Odwrotna zależność występuje niezmiernie rzadko – niewiele jest bowiem imprez, które przy-

[1] V.A. Matheson, Economic multipliers and mega-event analysis, International Journal of Sport Finance, 4 (1), 2009, pp. 63–70.

noszą zysk[2]. K. Rose wyraża pogląd, że „nikt rozsądny nie powinien sądzić, iż bezpośrednie przychody z wielkich imprez sportowych pokrywają ponoszone na nie koszty"[3]. Powodem takiego stanu rzeczy jest przede wszystkim nasilający się w ostatnich latach przyrost nakładów w związku z realizacją licznych projektów infrastrukturalnych. Jednak nawet gdyby oprzeć swoje rozważania wyłącznie na przepływach operacyjnych, z pominięciem wszelkich inwestycji, i tak za wątpliwe należy uznać osiągnięcie nadwyżki finansowej. Wynika to m.in. z coraz wyższych kosztów zapewnienia bezpieczeństwa w fazie trwania imprezy po ataku terrorystycznym z dnia 11 września[4]. Tylko podczas LIO w Atenach w 2004 roku na bezpieczeństwo uczestników przeznaczono 1,75 mld USD_{2012} – sześć razy więcej niż cztery lata wcześniej w Sydney[5].

Analiza dotychczasowych opracowań pozwala wskazać metody lub grupy metod najczęściej wykorzystywane w ocenie ekonomicznych efektów wielkoformatowych imprez sportowych. Tradycyjnie zalicza się do nich:

— analizę *input–output* (I–O);
— modele równowagi ogólnej (ang. *Computable General Equilibrium* – CGE);
— analizę korzyści i kosztów (ang. *Cost Benefit Analysis* – CBA).

Poza wymienionymi, dość częstą praktyką jest stosowanie modelowania ekonometrycznego, którego istotę stanowi budowa modelu wyjaśniającego mechanizm zmian zachodzących w rzeczywistości.

4.1. Analiza *input–output*

Analiza *input–output* określana jest też mianem analizy wpływu ekonomicznego (ang. *Economic Impact Analysis*)[6]. Modelowanie I–O ma szerokie zastosowanie w naukach ekonomicznych właśnie do oceny wpływu konkretnych wydarzeń na gospodarkę i/lub wybrane sektory gospodarki. Do często wskazywanych zalet modeli I–O należy przy tym zaliczyć prostotę i brak konieczności daleko idącej dezagregacji danych wejściowych[7].

Stosowanie analizy I–O do szacowania wpływu imprez sportowych na gospodarkę organizatora, mimo że powszechne, spotyka się w ostatnich latach z falą krytyki ze strony licznych ekonomistów zajmujących się tą problematyką. Zasadniczo zastrzeżenia te są kierowane w stronę przeskalowanych mnożników[8] i ignorowania negatywnych efektów wydarzenia[9]. W obu przypadkach przyczynia się to do ukazywania przeszacowanego wpły-

[2] W tym względzie najczęściej przywołuje się LIO w Los Angeles. Osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego było jednak w tym przypadku możliwe dzięki licznym ustępstwom, na które przystał MKOl w związku z precedensem, jakim był brak kandydatur do organizacji imprezy w 1984 roku po finansowej zapaści Montrealu, będącego organizatorem LIO osiem lat wcześniej; zob. więcej: J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, *op. cit.*, s. 21.

[3] A.K. Rose, Why bid for the Olympic Games?, CEPR's Policy Portal, 2009, http://voxeu.org/article/why-bid-olympic-games z dnia 10 listopada 2010 roku.

[4] R. Baumann, V. Matheson, *op. cit.*, pp. 10–11.

[5] P.J. Kindel, S. Watkins, A. Hasdal, Land use and infrastructure investments by olympic host cities: Legacy projects for long term economic benefits, Topografis & Anderson Economic Group, LLC, 2009, p. 5.

[6] P. Abelson, Evaluating major events and avoiding the mercantilist fallacy, Economic Papers, 30 (1), 2011, p. 48–59.

[7] J.E. Wasilczuk, K. Zawadzki, *op. cit.*, s. 65.

[8] V. Matheson, Economic multipliers …, *op. cit.*, pp. 63–70.

[9] E. Barget, J. Gouguet, Hosting mega-sporting events: Which decision-making rule? International Journal of Sport Finance, 5 (2), 2010, pp. 141–162; S. Kesenne, Do we need an economic

wu imprez sportowych na gospodarkę organizatora. Niektórzy oponenci tej metody podkreślają, iż jest ona stosowana właśnie dlatego, że koncentruje się na walorach wydarzenia i pozwala uzasadnić wydatkowanie środków publicznych na realizację przedsięwzięcia[10].

To, co uznaje się za atut analizy I–O, czyli możliwość wykorzystania danych zagregowanych, rodzi ryzyko przeszacowania mnożników. Przy zbyt wysokim poziomie agregacji danych pojawia się bowiem ryzyko wyolbrzymienia efektów pośrednich[11]. Można wprawdzie podejmować próby przynajmniej częściowej dezagregacji informacji wejściowych, ale determinuje to konieczność pozyskania szczegółowych, trudno dostępnych danych statystycznych.

Wielkoformatowe wydarzenie sportowe wzmaga dodatkowy popyt w gospodarce, czego spodziewaną konsekwencją jest wzrost produkcji i zatrudnienia. Klasyczne modele I–O koncentrują się na tablicach *input–output* i kalkulowaniu zestawu mnożników wykorzystując w tym celu określone proporcje nakładów i pozostawiając je w stanie nienaruszonym bez względu na skalę wprowadzonych środków pieniężnych i wzrost aktywności gospodarczej. Oznacza to, że wszystkie dane na wejściu są traktowane tak, jakby były dostarczane bez zakłóceń. W rezultacie w końcowych wynikach nie bierze się pod uwagę ograniczeń w zakresie dostępnych zasobów i mocy produkcyjnych oraz pomija się wpływ wzrostu cen na skutek zwiększonego popytu.

W rzeczywistym świecie ekonomii występują określone zakłócenia i ograniczenia, takie jak efekt wypychania czy koszt alternatywny. Powinny one być brane pod uwagę przy ostatecznym szacowaniu wpływu wydarzenia na gospodarkę. Jeśli, przykładowo, wskutek organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej do jednego regionu albo jednego sektora gospodarki trafia więcej zasobów, oznacza to, że przynajmniej częściowo są one przenoszone z innych regionów lub sektorów. Podobnie wzrost cen wywołany zwiększoną aktywnością gospodarczą będzie hamował wzrost produkcji i zatrudnienia, przynajmniej w sektorach niepowiązanych z wydarzeniem sportowym[12]. W konsekwencji pozytywne efekty spowodowane zwiększonym popytem należałoby bilansować efektami negatywnymi. W klasycznych modelach I–O podejście takie nie jest praktykowane, co sprawia, że każdą imprezę można przedstawić jako kreującą potencjalne korzyści dla gospodarki[13].

Ułomności klasycznego modelu I–O dotyczące realizacji badań w odniesieniu do zbyt rozległego obszaru geograficznego przyczyniły się do powstania kilku jego odłamów. W przypadku szacowania wpływu wielkoformatowych imprez sportowych w praktyce stosuje się dwa z nich, tj. RIMS II (ang. *Regional Input–Output Modelling System*)[14] oraz IMPLAN (ang. *Impact Analysis for Planning*)[15]. Model RIMS II tworzy się poprzez zastą-

impact study or a cost-benefit analysis of a sports event?, European Sport Management Quarterly, 5 (2), 2005, pp. 133–142.

[10] M. de Nooij, M. van den Berg, The bidding paradox: why rational politicians still want to bid for mega sports events, Discussion Paper Series 13–08, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht 2013, p. 4.

[11] T. Soliman, M.C.M. Mourits, A.G.J.M. Oude-Lansink, W. van der Werf, Economic impact assessment in pest risk analysis, Crop Protection 29 (6), 2010, pp. 517–524.

[12] P. Abelson, *op. cit.*, p. 54.

[13] Zwraca się przy tym uwagę, że tak skrajnie niepożądane zdarzenia, jak np. huragan wywołujący katastrofę naturalną, też będą determinować pozytywne efekty w oparciu o szacunki analizy I–O ponieważ implikują dodatkową aktywność gospodarczą; zob.: T.D. Andersson, J. Armbrecht, E. Lundberg, Impact of mega-events on the economy, Asian Business & Management, 7 (2), 2008, p. 165.

[14] J.M. Humphreys, M.K. Plummer, *op. cit*.

[15] C. Helmenstein, A. Kleissner, Volkswirtschaftliche Effekte der UEFA EURO 2008 in Österreich, SportsEconAustria, Institut für Sportökonomie, Wien 2008.

pienie wielkości *input–output* w skali kraju wielkościami odnoszącymi się do poziomu regionu. Jest to zatem wersja wykorzystywana raczej do oceny wpływu wydarzenia na region niż na gospodarkę całego państwa. To właśnie RIMS II jest modelem najchętniej wykorzystywanym do określania wpływu Letnich Igrzysk Olimpijskich, które odbywały się w ostatnich latach w Stanach Zjednoczonych (Los Angeles 1984, Atlanta 1996). Jeszcze dalej w zakresie uszczegółowienia regionalnego idzie model IMPLAN. Jego budowa opiera się bowiem na wykorzystaniu m.in. kodów pocztowych, a zatem pojawia się możliwość wykorzystania go do określenia wpływu imprezy sportowej np. na dzielnicę miasta. Zaletą modelowania IMPLAN jest interaktywny system komputerowy, który w dużym stopniu upraszcza wykonywaną analizę, przeprowadzając zainteresowanego przez kolejne etapy badania. Model ten jest od 2013 roku udostępniany przez Uniwersytet Północnej Karoliny w Stanach Zjednoczonych.

Pojawiają się przy tym głosy, że wykorzystanie analizy I–O jest bardziej uzasadnione w kontekście mniejszych imprez sportowych[16]. Wystąpienie negatywnych efektów – czy to na poziomie regionu, czy tym bardziej całego kraju – jest w tym przypadku mniej prawdopodobne. Wynika to z mniejszych nakładów w porównaniu z tymi, które są ponoszone przy okazji wielkoformatowych imprez sportowych, oraz mniejszego ryzyka wystąpienia efektu wypychania[17].

4.2. Modele równowagi ogólnej

Ponieważ nawet zastosowanie odłamów klasycznego modelu I–O nie rozwiązuje większości problemów powiązanych z metodami *input–output*, uwaga badaczy zwraca się w kierunku modeli równowagi ogólnej. W zakresie całościowej oceny wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę wykorzystuje się z reguły modele dynamiczne, czego przykładem może być oszacowanie wpływu Letnich Igrzysk Olimpijskich w Sydney na gospodarkę australijską na podstawie modelu Monash Multi-Regional Forecasting (MMRF)[18].

Modele równowagi ogólnej opierają się na założeniach, które lepiej niż modele I–O odzwierciedlają realia gospodarcze, takie jak ograniczoność zasobów i zmiany cen[19]. W przypadku modeli CGE dostarczane zasoby uznaje się za ograniczone, co oznacza, że większe wykorzystanie zasobów w jednym obszarze gospodarki prowadzi do mniejszego ich użycia i spadku produkcji oraz zatrudnienia w innych sektorach. Na przykład, jeśli w wyniku organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej w danym kraju następuje wzrost popytu na dobra i usługi, zgłaszany przez wizytujących kibiców z zagranicy, przyczyni się to do wzrostu poziomu kursu waluty krajowej, który z kolei będzie negatywnie oddziaływać na warunki wymiany handlowej dokonywanej przez eksporterów z dalszymi

[16] M. Taks, S. Kesenne, L. Chalip, B.C. Green, S. Martyn, Economic impact analysis versus cost benefit analysis: The case of a medium-sized sport event, International Journal of Sport Finance, 6 (3), 2011, p. 188.

[17] M. Mondello, P. Rishe, Comparative economic impact analyses: Differences across cities, events, and demographics. Economic Development Quarterly, 18 (4), 2004, pp. 331–342.

[18] J.R Madden, M. Crowe, Estimating the economic impact of the Sydney Olympic Games, Centre for Regional Economic Analysis, European Regional Science Association, paper No 498, 1998.

[19] L. Dwyer, P. Forsyth, Public sector support for special events, Eastern Economic Journal, 35 (4), 2009, p. 486.

konsekwencjami dla skali produkcji i zatrudnienia. Zwiększony na skutek organizacji imprezy sportowej popyt przyczynia się ponadto do wzrostu cen. W modelach CGE uwzględnia się także wzrost wynagrodzeń, który powstrzymuje przyrost zatrudnienia w pozostałych sektorach.

Wszystkie te atrybuty modeli równowagi ogólnej sprawiają, że uzyskane wyniki charakteryzują się większym konserwatyzmem niż te otrzymywane w przypadku analizy I–O. Efekt netto imprezy jest mniej korzystny i przez to wydaje się bardziej wiarygodny. Metoda CGE pozwala zidentyfikować sektory, w przypadku których korzystny efekt imprezy jest dużo mniejszy niż ten oszacowany na podstawie analizy wpływu ekonomicznego. Czasem okazuje się on wręcz negatywny. Anderson i inni utożsamiają model równowagi ogólnej z metodą pozwalającą na pomiar efektywności ekonomicznej, w odróżnieniu od efektów ekonomicznych, które stają się udziałem I–O (tab. 4.1)[20]. Podczas gdy efektywność ekonomiczna bazuje na różnicy pomiędzy korzyściami i kosztami, efekty ekonomiczne obrazują skalę aktywności gospodarczej wywołanej korzyściami i/lub kosztami. Stąd przedsięwzięcie charakteryzujące się istotną przewagą kosztów nad korzyściami może generować większe efekty ekonomiczne niż w pełni korzystne wydarzenie, w ramach którego nie ujawniają się żadne koszty. Dokładnie odwrotny rezultat zostanie uzyskany podczas analizy obu przypadków przez pryzmat efektywności ekonomicznej. Tu znaczenie przypisuje się nadwyżce korzyści nad kosztami, czyli efektowi netto.

Tabela 4.1

Modele wykorzystywane w ocenie wpływu imprezy sportowej na gospodarkę

Podejście	Efekt ekonomiczny	Efektywność ekonomiczna
Rynkowe	I–O	CGE
W oparciu o dobrobyt społeczny	–	CBA

Źródło: T.D. Andersson, J. Armbrecht, E. Lundberg, *op. cit*., p. 166

Tradycyjnie badania wykorzystujące CGE do oceny wpływu organizacji imprezy sportowej na gospodarkę gospodarza obejmują trzy etapy[21]:
— oszacowanie ilości „nowego" pieniądza napływającego do gospodarki w związku z organizacją wydarzenia;
— budowę modelu CGE;
— uwzględnienie „nowego" pieniądza w modelu i badanie oddziaływania w zakresie wybranych obszarów gospodarki, takich jak: PKB, zatrudnienie itp.

„Nowy" pieniądz należy utożsamiać z wydatkami autonomicznymi. Uwzględnienie tych wydatków w modelu pozwala na określenie skali potencjalnych efektów wtórnych i ich znaczenia dla wybranych obszarów gospodarki. Określając skalę „nowego" pieniądza, należy ustalić wielkość wydatków operacyjnych dokonywanych przez federacje sportowe oraz krajowych organizatorów, wydatki turystów krajowych i zagranicznych, wydatki na szeroko rozumiane inwestycje infrastrukturalne, zwiększony eksport oraz spodziewane

[20] T.D. Andersson, J. Armbrecht, E. Lundberg, *op. cit.*, pp. 165–166.
[21] S. Li, A. Blake, R. Thomas, Modelling the economic impact of sports events: The case of the Beijing Olympics, Economic Modelling, 30 (1), 2013, pp. 238–239.

inwestycje zagraniczne[22]. Pozyskanie tych informacji, szczególnie w badaniach *ex ante*, jest dalece utrudnione. Nie bez znaczenia dla skuteczności uzyskanych wyników pozostaje ponadto konieczność poczynienia arbitralnych założeń, przy braku ich statystycznej weryfikacji[23]. Jest to cena, jaką ponosi się za wysoki stopień dezagregacji wykorzystywanych danych.

Budowa modeli równowagi ogólnej jest skomplikowana. Tradycyjny model składa się z kilku tysięcy równań zarówno ogólnych – makroekonomicznych, jak i łączących poszczególne sektory gospodarki i określających funkcje produkcji w każdym sektorze oraz popyt na poszczególne dobra zgłaszany przez gospodarstwa domowe i podmioty gospodarcze[24]. To sprawia, że modele CGE należy uznać za czasochłonne, droższe i wymagające bardziej eksperckiej wiedzy niż np. modele I–O. Jest to też powodem ich mniejszej popularności, mimo wykazanych wyżej atutów. W celu ograniczenia stopnia skomplikowania i kosztu w ostatnich latach postuluje się ich wykorzystywanie nie do ogólnego określenia wpływu imprezy sportowej na gospodarkę, ale raczej do ustalenia skali oddziaływania wydarzenia na wybrane obszary gospodarki, w tym przede wszystkim sektor turystyczny[25].

Tym, co łączy modele I–O oraz CGE, jest podejście rynkowe (tab. 4.1). Pozwala ono określić oddziaływanie imprezy sportowej na całą gospodarkę lub jej część, ale nie daje jednoznacznej odpowiedzi, w jaki sposób organizacja wydarzenia wpłynie na zmiany w dobrobycie społecznym. Innymi słowy, nie sposób określić, w jakim stopniu organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej wpłynie na zmianę jakości życia mieszkańców. Przede wszystkim bowiem w podejściu rynkowym nie uwzględnia się efektów trudno mierzalnych, które ujawniają się przy okazji organizacji każdego z największych wydarzeń sportowych i w szczególny sposób oddziałują na rezydentów danego miejsca.

4.3. Analiza korzyści i kosztów

Metodą, która daje możliwość uwzględnienia efektów trudno mierzalnych i pozwala ustalić poziom dobrobytu społecznego, jest analiza korzyści i kosztów. Dzieje się tak dlatego, że w procesie przeprowadzania CBA konieczna jest wycena wszystkich efektów w kategoriach pieniężnych – również tych, które nie posiadają swojej wartości rynkowej[26]. Skoro uzyskanie nadwyżki finansowej z tytułu organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej należy uznać za mało prawdopodobne, poszukuje się innych niż *stricte* finansowe powodów usprawiedliwiających fakt zgłaszania kandydatur do organizacji tych wydarzeń i wykorzystania w tym celu funduszy publicznych. Za najbardziej uzasadnioną uznaje się przy tym możliwość osiągnięcia pozytywnego dziedzictwa ekonomicznego, w tym w zakresie efektów trudno mierzalnych.

[22] S. Li, A. Blake, Estimating olympic related investment and expenditure, International Journal of Tourism Research 11 (4), 2009, pp. 337–356.

[23] J. Borowski (red.), Raport…, *op. cit.*, s. 121.

[24] P. Abelson, *op. cit.*, p. 54–55.

[25] L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, T. Ho, The contribution of tourism to a atate and national economy: A multiregional general equilibrium analysis, Tourism Economics, 9 (4), 2003, pp. 431–48.

[26] N. Hanley, C.L. Spash, Cost benefit analysis and the environment, Edward Elgar, Aldershot 1993, pp. 11–13; A. Sulejewicz, *op. cit.*, s. 36.

Tabela 4.2

Korzyści i koszty wielkoformatowej imprezy sportowej uwzględniane w analizie korzyści i kosztów

Korzyści	Koszty
– korzyści w związku z poczynionymi inwestycjami – korzyści wywołane dodatkową konsumpcją – korzyści trudno mierzalne	– koszty operacyjne – koszty związane z infrastrukturą sportową – koszty związane z infrastrukturą pozasportową – koszty trudno mierzalne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op.cit.*, p. 421

Główną przesłanką stosowania CBA jest ustalenie, czy organizacja imprezy przynosi korzyść netto uwzględniającą społeczne korzyści i koszty. Tylko wówczas można uznać, że poddane analizie wydarzenie charakteryzuje efektywność ekonomiczna podnosząca poziom dobrobytu społecznego[27]. Odpowiedź na pytanie, czy dane wydarzenie sportowe przynosi korzyść netto, wymaga ustalenia, czy zagregowane korzyści przewyższają zagregowane koszty. Tabela 4.2 prezentuje zwyczajowo przyjęty w CBA katalog korzyści i kosztów. Obok mierzalnych korzyści i kosztów związanych m.in. z powstałą infrastrukturą pojawiają się te trudno mierzalne. Ich uwzględnienie pozwala m.in. określić koszt utraconych możliwości w związku z organizacją imprezy sportowej, jak również wycenić efekty wydarzenia zaliczane do kategorii dóbr publicznych[28]. Ten ostatni przymiot ma szczególne znaczenie w kontekście lepszego zrozumienia zasadności finansowania wielkoformatowych imprez sportowych ze środków budżetu państwa lub jednostek samorządowych.

Istnieje kilka metod pozwalających przyporządkować wartości pieniężne efektom trudno mierzalnym. Metody te wraz z ich możliwościami aplikacyjnymi zostały przybliżone w rozdziale piątym.

Zastrzeżenia, jakie stawia się wobec analizy korzyści i kosztów, dotyczą najczęściej pomijania znaczenia m.in. zależności pomiędzy poszczególnymi sektorami gospodarki i zmian kursów walutowych w ostatecznej ocenie wpływu wielkoformatowej imprezy sportowej na gospodarkę[29]. L. Dwyer i P. Forsyth proponują powiązanie CBA z CGE, po to by w jak największym stopniu zaznaczyć atuty obu metod[30]. Jeśli jednak weźmie się pod uwagę to, że metodę CGE samą w sobie należy uznać za skomplikowaną, takie podejście na pewno nie ułatwi dokonywanych szacunków. Dochodzą do tego wyższy koszt i wydłużony czas prowadzonych badań. Metody pozwalające na szacowanie efektów trudno mierzalnych same w sobie są czasochłonne i drogie.

4.4. Modelowanie ekonometryczne

Najszerszą grupę metod stosowanych do oceny wpływu imprezy sportowej na gospodarkę gospodarza stanowi modelowanie ekonometryczne[31], którego istotą jest budowa modelu wyjaśniającego mechanizm zmian zachodzących w badanym wycinku rzeczywistości. Rozrzut stosowanych technik jest dość spory i uzależniony od koncepcji badawczej

[27] L. Dwyer, P. Forsyth, Public…, *op. cit.*, pp. 486–487.
[28] M. Taks, S. Kesenne, L. Chalip, B. C. Green, S. Martyn, *op. cit.*, p. 189.
[29] P. Abelson, *op. cit.*, p. 52.
[30] L. Dwyer, P. Forsyth, Public…, *op. cit.*, pp. 494–496.
[31] Przykłady stosowania modelowania ekonometrycznego w celu określenia ekonomicznych efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych zamieszczono w tabeli 4.3.

oraz obszaru poddawanemu badaniu. Tym, co łączy modele ekonometryczne, jest ich zastosowanie w szczególności w analizach *ex post*, a także to, że z reguły skupiają się na porównaniu teoretycznego przypadku „bez imprezy" z rzeczywistym przypadkiem „z imprezą". Dzięki temu ustala się odchylenia ujawniające się w obrębie badanych wielkości, którymi mogą być m.in.: stopa wzrostu Produktu Krajowego Brutto, stopa bezrobocia, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych lub skala przepływu turystycznego. Odchylenia te są ostatecznie utożsamiane z efektami wydarzenia sportowego.

Przy budowie modeli ekonometrycznych w celu ustalenia zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej a gospodarką gospodarza wykorzystuje się regresję wieloczynnikową z uwzględnieniem danych panelowych[32]. Opiera się ona na badaniu danych przekrojowo-czasowych, opisujących określoną zbiorowość jednostek obserwowanych w więcej niż jednym okresie. W przypadku wielkoformatowych imprez sportowych stosuje się ją do oceny ich wpływu we wszystkich trzech fazach organizacji wydarzenia: przygotowawczej, trwania imprezy oraz po zakończeniu imprezy. Notacja zmiennej w danych panelowych w porównaniu ze zmienną w danych przekrojowych i szeregu czasowym przedstawia się następująco:

— dane przekrojowe – y_i, gdzie $i = 1, ..., N$;
— szeregi czasowe – y_t, gdzie $t = 1, ..., T$;
— dane panelowe – y_{it}, gdzie $i = 1, ..., N$; $t = 1, ..., t$.

Ze względu na rodzaj danych panelowych w analizie regresji można wyróżnić tzw. mikropanel, dotyczący danych pojedynczych jednostek, i makropanel, odwołujący się do obserwacji całych zbiorowości, np. miasta czy państwa. W przypadku oceny wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę z zasady stosuje się makropanel, umożliwiający estymację oddziaływania wydarzenia na miasto i/lub państwo gospodarza[33].

Analizę danych panelowych można realizować m.in. za pomocą estymacji klasyczną metodą najmniejszych kwadratów, modelu z efektami ustalonymi oraz modelu z efektami losowymi[34]. Dotychczasowe wykorzystanie analizy panelowej do szacowania wpływu imprez sportowych lub obiektów sportowych na gospodarkę danego miejsca koncentruje się wokół klasycznej metody najmniejszych kwadratów[35]. Zgodnie z jej założeniami regresja jest przeprowadzana na wszystkich dostępnych obserwacjach, tak jakby były danymi przekrojowymi[36]. W takim przypadku estymacja jest realizowana z wykorzystaniem formuły[37]:

$$y_{it} = \mathbf{x}_{it}\boldsymbol{\beta} + \nu_{it}$$

gdzie: y_{it} – zmienna objaśniana,
$\mathbf{x}_{it}$ – wektor zmiennych objaśniających,
$\boldsymbol{\beta}$ – wektor o wymiarze N parametrów strukturalnych modelu,
ν_{it} – łączny błąd losowy składający się z części czysto losowej oraz efektu indywidualnego.

[32] Zob. m.in.: W. Song, Impacts of olympics on exports and tourism, Journal of Economic Development, 35 (4), 2010, pp. 93–110; T.C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin, *op. cit.*, pp. 11–23.

[33] R. Baade, R. Dye, The impact of stadium and professional sports on metropolitan area development, Growth and Change, 21 (2), 1990, pp. 1–14; D. Coates, B. Humphreys, The growth …, *op. cit.*, pp. 601–624.

[34] M. Gruszczyński, Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002, s. 47.

[35] R.A. Baade, V.A. Matheson, The …, *op. cit.*, pp. 343–354.

[36] T. Kufel, Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 165.

[37] *Ibidem*, s. 164.

W ocenie efektów wywołanych przez wielkoformatowe imprezy sportowe istotne znaczenie przypisuje się zmiennym binarnym ujętym w wektorze zmiennych objaśniających. Umożliwia to wyodrębnienie ze zbioru obserwacji determinant związanych z organizowaną imprezą, miejscem jej realizacji, fazą wydarzenia itd. Analiza panelowa niesie za sobą określone korzyści, jak choćby możliwość identyfikacji efektów indywidualnych w modelach regresji. Zgodnie z metodyką modelowania danych panelowych efekty te odzwierciedlają specyfikę poszczególnych jednostek, np. państw gospodarzy wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Uwzględniają zatem wszystkie czynniki wpływające na wartość zmiennej objaśnianej w modelu, które nie są zaliczane do konkretnych zmiennych objaśniających[38]. Problematyczny jest jednak wzrost liczebności obserwacji, utrudniający ich pozyskanie i podrażający badania.

W kontekście szacowania efektów wielkoformatowych wydarzeń sportowych coraz bardziej powszechne jest wykorzystanie danych panelowych w modelu grawitacyjnym. Pomysłodawcą modelu był holenderski ekonomista i fizyk J. Tinbergen, który powiązał sformułowane przez Newtona prawo powszechnego ciążenia z przepływami handlowymi pomiędzy państwami[39]. W założeniu wartość wymiany handlowej między dowolnymi dwoma państwami jest proporcjonalna do iloczynu ich wielkości, mierzonej np. dochodem narodowym tych krajów, i odwrotnie proporcjonalna do odległości pomiędzy nimi. Już sam autor zwracał uwagę na konieczność uwzględnienia w modelu dodatkowych zmiennych binarnych, które wpływają na wielkość wymiany handlowej. Stąd tradycyjnie w modelu tym bierze się pod uwagę: powiązania kolonialne, sąsiedztwo, wspólny język, walutę itd.[40].

Choć model grawitacyjny może mieć, zgodnie z pierwotnym przeznaczeniem, zastosowanie w kontekście szacowania wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na wymianę handlową[41], oryginalnym rozwiązaniem wydaje się jego wykorzystanie w celu określenia oddziaływania wydarzeń sportowych na turystykę[42]. Wówczas zmienną objaśnianą nie są dwustronne obroty handlowe mierzone jako eksport, import lub całkowite obroty bilateralne kalkulowane jako suma eksportu i importu, a przepływ turystyczny, za który przyjmuje się liczbę przyjezdnych turystów. Po modyfikacji model grawitacyjny przyjmuje postać[43]:

$$\ln T_{ij} = \boldsymbol{\beta} + \sum_{s=1}^{S} \boldsymbol{\alpha}_{\mathbf{s}} \ln \mathbf{ZO}_{\mathbf{i}}^{\mathbf{s}} + \sum_{p=1}^{P} \boldsymbol{\gamma}_{\mathbf{p}} \ln \mathbf{ZD}_{\mathbf{j}}^{\mathbf{p}} + \sum_{r=1}^{R} \boldsymbol{\varphi}_{\mathbf{r}} \ln \mathbf{ZOD}_{\mathbf{ij}}^{\mathbf{r}}$$

gdzie: T_{ij} – popyt turystyczny wyrażony liczbą turystów przybywających do państwa j z państwa i,

$\mathbf{ZO}^{\mathbf{s}}$ – wektor zmiennych determinujących wyjazdy turystów z państwa i,

$\mathbf{ZD}^{\mathbf{p}}$ – wektor zmiennych determinujących przyjazdy turystów do państwa j,

[38] D. Ciołek, T. Brodzicki, Determinanty produktywności polskich powiatów, Bank i Kredyt 47 (5), 2016, s. 475.

[39] J. Tinbergen, Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy, The Twentieth Century Fund, New York 1962, pp. 262–293.

[40] Zob. m.in.: K. Head, T. Mayer, Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook, Handbook of International Economics,Vol. 4, 2014, p. 169.

[41] A.K. Rose, M.M. Spiegel, *op. cit.*, s. 1–2.

[42] J. Fourie, M. Santana-Gallego, *op. cit.*, pp. 1364–1370.

[43] C. Morley, J. Rossello, M. Santana-Gallego, Gravity models for tourism demand: theory and use, Annals of Tourism Research, 48, 2014, p. 3. W niektórych opracowaniach model ten przyjmuje nieco inną postać. Przykład takiego modelu można znaleźć w: S. Gil-Pareja, R. Llorca-Vivero, J.A. Martínez-Serrano, The effect of EMU on tourism, Review of International Economics, 15 (2), 2007, p. 305.

$\mathbf{ZOD}^r$ – wektor zmiennych determinujących koszt przepływu turystycznego z państwa *i* do państwa *j* (uwzględniającym m.in. odległość pomiędzy państwami),
$\boldsymbol{\beta}$ – wektor parametrów indywidualnych,
$\boldsymbol{\alpha}, \boldsymbol{\gamma}, \boldsymbol{\varphi}$ – wektory parametrów strukturalnych modelu.

Jakkolwiek model grawitacyjny stanowi interesującą alternatywę dla technik szacowania efektów wywołanych przez wielkoformatowe wydarzenia sportowe, głównym problemem jest pozyskanie danych bilateralnych, które są publikowane przez nieliczne instytucje, obejmują relatywnie krótki okres obserwacji i z reguły udostępniane są odpłatnie[44].

Częstym, niekiedy nawet nieświadomie wykorzystywanym sposobem estymacji oddziaływań wielkoformatowych imprez sportowych są tzw. różnice w różnicach (ang. *Difference-in-Differences* – DD). W technice tej w pierwszym kroku analizuje się zmianę wewnątrzgrupową (tj. zmianę wartości danego parametru w czasie), a następnie zestawia ją z analogiczną zmianą obserwowaną w tzw. grupie kontrolnej[45]. Dlatego metoda różnicy w różnicach nazywana jest również metodą podwójnej różnicy ze względu na dwa typy porównań[46]:

— porównania sytuacji przed interwencją i po interwencji – np. przed ogłoszeniem i po ogłoszeniu wyników wyboru gospodarza wielkoformatowej imprezy sportowej – pierwsza różnica;
— porównania pierwszej różnicy między beneficjentami a podmiotami nieobjętymi interwencją (porównanie między grupą eksperymentalną i grupą kontrolną) – druga różnica.

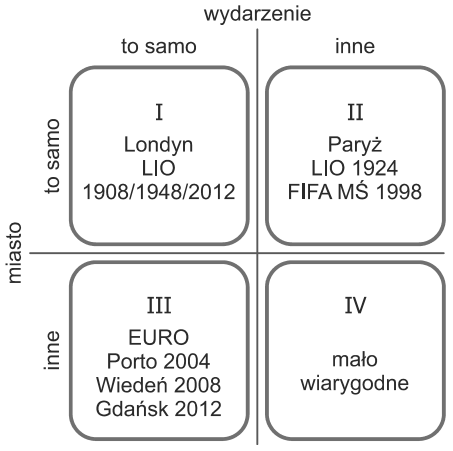
Beneficjentem wielkoformatowego wydarzenia sportowego jest jego organizator (miasto, region, państwo). W grupie kontrolnej mogą się natomiast znaleźć zarówno organizatorzy innych wydarzeń sportowych, jak i inne miasta, regiony czy państwa niezwiązane z organizacją imprezy sportowej. Wówczas za efekt imprezy uznaje się powstałe odchylenia pomiędzy wartością generowaną przez konkretne wydarzenie sportowe a przyjętą wartością referencyjną[47].

W przypadku, gdy w grupie kontrolnej znajduje się gospodarz innego wydarzenia sportowego, mówi się o tzw. benchmarkingu[48]. W podejściu tym możliwe jest zastosowanie trzech wariantów: to samo wydarzenie i to samo miasto/region; to samo miasto/region, ale inne wydarzenie; to samo wydarzenie, ale inne miasta/regiony (rys. 4.1). Możliwy jest także wariant czwarty: inne miasto/region oraz inne wydarzenie. Jest to jednak wariant mało wiarygodny, brak jest bowiem wspólnej płaszczyzny do porównań.

Wariant pierwszy – to samo miasto/region/państwo, to samo wydarzenie – wydaje się na pierwszy rzut oka najbardziej oczekiwanym przez badaczy rozwiązaniem, jednak w praktyce takiego komfortu można doświadczyć niezwykle rzadko. Przykładem powtórzonych lokalizacji dużych wydarzeń sportowych są Igrzyska Olimpijskie w: Paryżu (1900/1924), St. Moritz (1928/1948), Innsbrucku (1964/1976), Londynie (1908/1948/2012), Los Angeles (1932/1984), Lake Placid (1932/1980) czy też FIFA MŚ w 1974 i 2006 w Republice Federalnej Niemiec. Niestety okresy pomiędzy wykazanymi wydarzeniami w poszczególnych miejscach są na tyle długie, że porównywanie efektów, jakie niosą za sobą te imprezy, jest

[44] Jedyną instytucją, która udostępnia dane bilateralne obejmujące większość państw świata, jest Światowa Organizacja Turystyki Narodów Zjednoczonych.
[45] H. Preuss, The conceptualisation …, *op. cit.*, p. 216; J.L. Hotchkiss, R.E. Moore, S.M. Zobay, *op. cit.*, p. 694.
[46] F. Hagn, W. Maennig, Short-term to long-term employment effects of the Football World Cup 1974 in Germany, IASE/NAASE Working Paper Series, Paper No 07–21, 2007, p. 8.
[47] H. Preuss, The conceptualisation …, *op. cit.*, p. 216.
[48] J. Wasilczuk, *op. cit.*, s. 13–15.

raczej nieuprawnione, i to nie tylko z powodu diametralnie różnej sytuacji gospodarczej[49]. Należy zauważyć, że zmienia się również charakter imprez, stają się one bardziej popularne, coraz łatwiejsze są też podróże, co sprawia, że liczba uczestników rośnie. Wzrasta także zainteresowanie mediów, podgrzewane przez reklamodawców. Ponadto coraz częściej wydarzenia te przestają mieć charakter jedynie sportowy, zmieniają się wymagania techniczne, pojawiają się nieznane wcześniej zagrożenia determinujące wzrost wymogów bezpieczeństwa itp. Te przekształcenia w charakterze samych wydarzeń sportowych, ale także w ich otoczeniu powodują, że zorganizowana po kilkunastu latach impreza będzie w zupełnie inny sposób oddziaływała na to samo miejsce.



Rys. 4.1. Macierz możliwych porównań w metodzie benchmarkingu
Źródło: opracowanie własne na podstawie: H. Preuss, The conceptualisation…, *op. cit.*, p. 214

Drugi wariant – to samo miasto/region/państwo, ale inne wydarzenie – wydaje się bardziej adekwatny do potrzeb badaczy. Można bowiem znaleźć imprezę, która odbyła się w danym miejscu w niedalekiej przeszłości, co sprawia, że wszelkie kalkulacje stają się bardziej realne. Porównując efekt, jaki wywołała poprzednia impreza, można – wykorzystując szacunki dotyczące przyjezdnych – określić prawdopodobny efekt kolejnej imprezy. Należy jednak kontrolować charakter porównywanych imprez z racji różnych potrzeb infrastrukturalnych np. w zakresie stadionów, innych grup społecznych zainteresowanych danym wydarzeniem itp.

Wariant inne miasto/region/państwo, ale to samo wydarzenie jest najczęściej przywoływany, szczególnie przez media. Porównanie tej samej imprezy, np. Igrzysk Olimpijskich, odbywającej się w krótkim odstępie czasowym w różnych miejscach często skłania do zadawania pytań: która impreza była bardziej zyskowna? jakie były źródła finansowania? jakie były potrzeby infrastrukturalne? itp. W tym wariancie powszechne jest porównywanie tego samego wydarzenia odbywającego się jedno po drugim, np. Letnich Igrzysk Olimpijskich w Rio 2016 i Londynie 2012. Wówczas mimo względnego rozwiązania problemu rozbieżności czasowej mogą pojawić się inne, wynikające z odmiennego poziomu rozwoju

[49] Najkrótszy, dwunastoletni okres pomiędzy rozegraniem wielkoformatowego wydarzenia sportowego w tym samym miejscu dotyczy Innsbrucka. Jest to nawet podstawą opracowania: B. Schardt, Die Entwicklung des offentlichen Interesses und des Kommerz bei den Olympischen Winterspiele 1964 und 1976 in Innsbruck, [in:] N. Muller, M. Messing, H. Preuss (ed.), From Chamonix to Turin. The Winter Games in the scope of olympic research, Olympische Studien 8, Kassel, Agon 2006, pp. 213–225.

gospodarczego miast gospodarzy, zapotrzebowania w zakresie obiektów sportowych i/lub pozostałej infrastruktury itp. Wówczas bardziej uzasadnione wydaje się porównanie imprez nieco bardziej odległych od siebie czasowo, które jednak organizowane są przez gospodarzy charakteryzujących się podobnymi parametrami gospodarczymi i wykazujących zbliżone zapotrzebowanie infrastrukturalne, np. Euro 2012 w Polsce i na Ukrainie z Euro 2004 w Portugalii[50].

Sporadycznie wykorzystywanym sposobem ewaluacji efektów wywołanych wielkoformatowymi wydarzeniami sportowymi jest analiza zdarzeń. Spektrum jej zastosowań jest szerokie i wykracza poza ocenę wpływu wielkoformatowych imprez sportowych. Analiza zdarzeń jest wykorzystywana od końca lat 60. XX wieku w ocenie reakcji inwestorów na określone zdarzenia na rynkach kapitałowych[51]. Choć od tego czasu wiele się zmieniło, nadal najczęstszym powodem jej zastosowania są badania reakcji inwestorów na informację ujawnianą przez spółki giełdowe: ogłoszenie wyników finansowych, podział akcji, zmiany w polityce dywidend itp. W analizie zdarzeń modele ekonometryczne służą do wyznaczenia dla okresu zdarzenia oczekiwanych wartości zmian badanych parametrów w sytuacji, gdyby to zdarzenie nie miało miejsca[52]. Agregowane odchylenia tych wartości od rzeczywistych zmian w okresie zdarzenia są bazą do konstrukcji testów weryfikujących istnienie wpływu zdarzenia na zaistniałe zmiany badanego parametru.

Metoda analizy zdarzeń może być w dość prosty sposób rozszerzona na inne, niezwiązane z rynkami finansowymi obszary. Dzięki temu, tak jak ma to miejsce w opracowaniach poświęconych badaniu wpływu imprez sportowych na gospodarkę, możliwe jest jej wykorzystanie w celu oszacowania potencjalnych efektów makroekonomicznych wydarzenia w zakresie m.in. PKB, zatrudnienia, napływu inwestycji czy wymiany handlowej[53].

Badania w oparciu o analizę zdarzeń są przeprowadzane w określonych przedziałach czasowych względem momentu odniesienia. Niezbędne jest zatem ustalenie momentu zdarzenia, względem którego będzie oceniany wzrost lub spadek wartości parametru poddanego analizie. Jest on określany w literaturze jako okres zdarzenia lub „okno zdarzenia"[54]. Czas jego trwania jest zróżnicowany w zależności od tego, jakie podejście badawcze jest realizowane, krótko- czy długoterminowe. W przypadku analizy oddziaływania imprez sportowych stosuje się raczej ten drugi wariant, który pozwala na określenie dziedzictwa wydarzenia sportowego obejmującego wszystkie trzy fazy jego organizacji. Zdarza się jednak, że okno zdarzeń nie przekracza kilkudziesięciu dni. Rozwiązanie takie ma zastosowanie choćby w sytuacji szacowania wpływu ogłoszenia wyników wyboru gospodarza imprezy sportowej na krajowe rynki akcji[55].

Obok okresu zdarzenia w analizie zdarzeń istotne znaczenie należy przypisać oknu estymacji, czyli przedziałowi czasowemu, w którym wykorzystywane są dane historyczne służące określeniu wariantu „bez imprezy". Nie jest ustalone, jak długi powinien być to okres, ale oczywiste jest, że powinien on wzrastać wraz z wydłużeniem okna zdarzenia.

[50] K. Zawadzki (red.), Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza. Analiza przypadku Euro 2004 w Portugalii, VM Media, Gdańsk 2010, s. 1–3.

[51] E.F. Fama, L. Fisher, M.C. Jensen, R. Roll, The adjustment of stock prices to new information, International Economic Review, 10 (1), 1969, pp. 1–21.

[52] D. Serwa, A. Smolińska-Skarżyńska, Reakcje kursu walutowego na zmiany poziomu stóp procentowych. Analiza zdarzeń dla danych dziennych, Bank i Kredyt, 1, 2004, s. 84.

[53] T.C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin, *op. cit.*, pp. 11–23.

[54] S. Sudarsanam, Fuzje i przejęcia, WIG PRESS, Warszawa 1998, s. 219.

[55] K. Zawadzki, Wpływ ogłoszenia wyników wyboru gospodarza wielkoformatowych imprez sportowych na krajowe rynki akcji, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 1, (937), 2015, s. 141–152.

Jednocześnie, aby na wynik estymacji nie oddziaływał fakt wyboru gospodarza wielkoformatowej imprezy sportowej, okno estymacji powinno się kończyć przed upublicznieniem decyzji o wyborze dokonanym przez federacje sportowe.

W celu oszacowania wpływu imprezy sportowej na poddany analizie parametr w czasie t należy porównać teoretyczny wariant „bez imprezy" z wariantem „z imprezą", który rzeczywiście miał miejsce. Stąd efekt wydarzenia sportowego e_{it} można ustalić zgodnie ze wzorem[56]:

$$e_{it} = R_{it} - K_{it}$$

gdzie: R_{it} – wariant „z imprezą",
K_{it} – wariant „bez imprezy".

Wynik tej różnicy może przyjmować wartości zarówno dodatnie, jak i ujemne oraz w zależności od ocenianego parametru świadczyć o występowaniu pozytywnych lub negatywnych efektów wywołanych przez wielkoformatowe wydarzenia sportowe.

4.5. Podsumowanie

Praktyczne wykorzystanie wyżej opisanych metod zostało zaprezentowane w tabeli 4.3 w układzie chronologicznym, od LIO w 1984 roku w Los Angeles do Euro 2012 w Polsce. Niektóre z przedstawionych modeli ekonometrycznych miały zastosowanie w jednoczesnej analizie większej liczby imprez sportowych, również tych wykraczających historycznie poza 1984 rok. Zostały one uwzględnione na końcu tabeli 4.3.

Należy pamiętać, że metody oparte na modelowaniu bazują na całej gamie założeń, które determinują pozyskiwane wyniki. Jest to jednym z powodów powstawania istotnych rozbieżności pomiędzy otrzymywanymi wynikami w zależności od przyjętej metody. Potwierdzeniem są szeroko komentowane w środowisku naukowym badania przeprowadzone w trakcie wyścigów samochodowych w ramach Grand Prix Australii w 2000 roku[57]. Zastosowanie analizy I–O dawało ponad dwa razy korzystniejsze wyniki aniżeli użycie modelu CGE na poziomie regionu i blisko pięciokrotnie lepsze rezultaty na poziomie całego kraju. Należy przypuszczać, że tak duże różnice mogą być i są wykorzystywane przez zwolenników organizacji imprezy w danym miejscu. W celu uzasadnienia realizacji wydarzenia, usprawiedliwienia wiążących się z tym wydatków publicznych oraz uzyskania poparcia społecznego mogą oni dokonać odpowiedniej selekcji metod, aby wyolbrzymić potencjalne korzyści i przeważyć ogólny bilans korzyści i kosztów na rzecz tych pierwszych.

Jeśli dodać do tego opisywany już wcześniej problem istotnego przeszacowania korzyści płynących z organizacji tych samych wydarzeń sportowych w podejściu *ex ante* względem pomiarów *ex post*, to jawi się dość nieciekawy obraz opracowań, w których podejmowane są próby szacunków oddziaływania imprez wielkiego formatu na gospodarkę gospodarza. Biorąc pod uwagę ten fakt, nie powinno się analizować wpływu imprez jedynie w obszarze bezpośrednich, mierzalnych efektów natury gospodarczej. Już wcześniej sygnalizowano, że znaczenie imprez sportowych wykracza poza mierniki czysto ekonomiczne i dotyczy także oddziaływania społecznego, środowiskowego, kulturalnego, politycznego i innych. Dlatego istotne znaczenie należy przypisywać metodom, które pozwalają oszacować trudno mierzalne efekty wydarzeń sportowych.

[56] S.P. Khotari, J.B. Warner, Econometrics of Event Studies. Center for corporate governance, Tuck School of Business at Darthmouth, Hanover 2004, s. 9.

[57] L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, *op. cit.*, pp. 351–359.

Tabela 4.3

Przegląd metod wykorzystywanych do badania wpływu wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę gospodarza

Państwo/ miasto	Impreza, rok	Rodzaj analizy	Metoda	Odmiana metody	Badane efekty	Źródło
USA/ Los Angeles	LIO 1984	*ex ante*	I–O	RIMS II	w roku imprezy wzrost sprzedaży o 5,2 mld USD_{2012}; wzrost zatrudnienia o 73 375 etatów oraz wzrost PKB o 0,47%	Economics Research Associates[58]
Korea Płd./ Seul	LIO 1988	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	–	w roku imprezy wzrost PKB o 1,4%; 336 000 nowych miejsc pracy w latach 1982–1988	J.G. Kim i in.[59]
Hiszpania/ Barcelona	LIO 1992	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	–	w latach 1987–1992 średnioroczny wzrost zatrudnienia o 59 328 osób; w roku imprezy wzrost PKB o 0,03%	F. Brunet[60]
USA/ Atlanta	LIO 1996	*ex ante*	I–O	RIMS II	w latach 1991–1997 wzrost sprzedaży o 7,9 mld USD_{2012}; wzrost zatrudnienia (pełen etat oraz cząstki etatu) o 77 000; łączny wzrost wynagrodzeń o 2,96 mld USD_{2012}; w roku imprezy wzrost PKB o 2,41%	J.M. Humphreys, M.K. Plummer[61]
Australia/ Sydney	LIO 2000	*ex ante*	CGE	MMRF	w latach 1994–1999 realny wzrost PKB o 0,168% rocznie przy wzroście zatrudnienia o 0,187% rocznie; w roku 2000 wzrost realnego PKB o 0,307% przy wzroście zatrudnienia o 0,484%; w latach 2001–2005 wzrost realnego PKB o 0,009% rocznie przy wzroście zatrudnienia o 0,005%	J.R. Madden, M. Crowe[62]
Grecja/ Ateny	LIO 2004	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	model zagregowany	w latach 1997–2005 wzrost PKB o 1,3% rocznie oraz spadek bezrobocia o 1,9% rocznie; w latach 2006–2012 wzrost PKB o 0,46–0,52% rocznie przy jednoczesnym spadku bezrobocia o 0,17% rocznie	E. Kasimati, P. Dawson[63]
Portugalia	Euro 2004	*ex post*	I–O	–	w latach 2002–2004 udział wartości dodanej wynikającej z realizowanych inwestycji infrastrukturalnych wyniósł 0,54% PKB; roczny wzrost zatrudnienia o 39 000 nowych miejsc pracy	M. Olczyk[64]

[58] Economics Research Associates, Community Economic Impact of the 1984 Olympic Games in Los Angeles and Southern California, Los Angeles Olympic Organizing Committee, Los Angeles 1984.

[59] J.G. Kim, S.W. Rhee, J.C. Yu, K. M. Koo, J.D. Hong, *op. cit.*

[60] F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona'92 Olympic Games: resources, financing and impact, [w:] M. de Moragas, M. Botella, The keys to success: the social, sporting, economic and communications impact of Barcelona'92, Servei de Publicacions de la UAB, Barcelona 1995, pp. 203–237.

[61] J.M. Humphreys, M.K. Plummer, *op. cit.*

[62] J.R Madden, M. Crowe, *op. cit.*

[63] E. Kasimati, P. Dawson, *op. cit.*, pp. 139–146.

[64] M. Olczyk, *op. cit.*, s. 46–64.

cd. tab. 4.3

Państwo/ miasto	Impreza, rok	Rodzaj analizy	Metoda	Odmiana metody	Badane efekty	Źródło
Niemcy	FIFA MŚ 2006	*ex ante*	modelowanie ekonometryczne	INFORGE model	w latach 2002–2010 dodatkowy przyrost PKB o 9,3 mld USD_{2012} i stworzenie nowych miejsc pracy w liczbie 25 000 pełnych etatów; w 2006 roku przyrost PKB o dodatkowe 0,1%	G. Ahlert[65]
Niemcy	FIFA MŚ 2006	*ex ante*	CBA	–	w latach 2000–2015 roczny wzrost inwestycji w przedziale od 0,67 do 2 mld USD_{2012} w wariancie umiarkowanym; roczne dodatkowe wydatki w branży turystycznej w przedziale od 0,8 do 1,4 mld USD_{2012}	M. Kurscheidt[66]
Szwajcaria	Euro 2008	*ex ante*	modelowanie ekonometryczne	model wartości dodanej	w latach 2004–2008 przyrost wartości dodanej na poziomie od 193 do 221 mln USD_{2012} przy jednoczesnej kreacji nowych miejsc pracy (pełnych etatów) w przedziale od 3240 do 3790	H. Rütter i inni[67]
Austria	Euro 2008	*ex ante*	*input–output*	IMPLAN	w latach 2004–2008 przyrost wartości dodanej na poziomie 814 mln USD_{2012} przy jednoczesnej kreacji nowych miejsc pracy (pełnych etatów) w liczbie 11 781	C. Helmenstein, A. Kleissner[68]
RPA	FIFA MŚ 2010	*ex ante*	CGE	model dynamiczny (UPGEM)	w krótkim okresie przyrost realnego PKB o 0,69%, przyrost zatrudnienia o 0,72%, wzrost cen o 1,21%	H.R. Bohlmann, J.H. van Heerden[69]
Kanada/ Vancouver	ZIO 2010	*ex ante*	*input–output*	IMPLAN	w latach 2008–2012 w wariancie umiarkowanym wzrost PKB o 3,46 mld USD_{2012} oraz 77 000 nowych miejsc pracy	InterVISTAS[70]
Polska	Euro 2012	*ex ante*	CGE	model dynamiczny	w latach 2008–2020 wzrost PKB o 1,4–2,7% oraz średnioroczny przyrost zatrudnienia, w porównaniu ze scenariuszem „bez EURO", na poziomie 8 200 osób w podstawowym wariancie symulacji	J. Borowski (red.)[71]

[65] G. Ahlert, What does Germany expect to gain from hosting the 2006 Football World Cup? Macroeconomic and regional economic effects, Paper presented at the ASEF Workshop 2005 at the University of Edinburgh, GWS Discussion Paper 4/2005, Osnabrück 2005.

[66] M. Kurscheidt, *op. cit*.

[67] H. Rütter i in., *op. cit*.

[68] C. Helmenstein, A. Kleissner, *op. cit*.

[69] H.R. Bohlmann, J.H. van Heerden, Predicting the economic impact of the 2010 FIFA World Cup on South Africa, International Journal of Sport Management and Marketing, 3 (4), 2008, pp. 383–396.

[70] InterVISTAS Consulting Inc., The Eeconomic impact of the 2010 Winter Olympic and Paralympic Games: An update, A report prepared for Honourable Ted Nebbeling Minister of State for Community Charter and 2010 Olympic Bid 2002.

[71] J. Borowski (red.), Raport …, *op. cit*.

cd. tab. 4.3

Państwo/ miasto	Impreza, rok	Rodzaj analizy	Metoda	Odmiana metody	Badane efekty	Źródło
Polska	Euro 2012	*ex post*	CGE	model dynamiczny	w latach 2008–2020 wzrost PKB o 1,3% oraz skumulowany przyrost zatrudnienia o 66 000 etatów	J. Borowski (red.)[72]
Polska/ Gdańsk, Poznań, Wrocław, Warszawa	Euro 2012	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	różnice w różnicach	w okresie od 2006 do II kwartału 2013 w miastach gospodarzach wzrost zatrudnienia o 26% przewyższał wzrost obserwowany w innych regionach Polski; w tym samym okresie w miastach gospodarzach zanotowano o 2,11% niższy przyrost realnych wynagrodzeń niż w pozostałych regionach Polski	K. Zawadzki[73]
Wlk. Brytania/ Londyn	LIO 2012	*ex ante*	CGE	model dynamiczny	w latach 2005–2016 wzrost PKB o 2,8 mld USD_{2012} oraz 8 164 dodatkowych miejsc pracy	A. Blake[74]
24 różne państwa	Igrzyska Olimpijskie w latach 1964–2008	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	analiza zdarzeń; analiza panelowa	– analiza zdarzeń: wzrost PKB na 4 lata przed imprez⁄ o 1,4%; wzrost PKB na 3 lata przed imprez⁄ o 1,89%; spadek bezrobocia na 4 lata przed imprez⁄ o 0,63%; wzrost BIZ na 3 lata przed imprez⁄ o 0,84% – analiza panelowa: wzrost PKB w fazie przygotowawczej średnio o 1,48% rocznie, spadek bezrobocia w fazie przygotowawczej średnio o 0,3% rocznie	C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin[75]
10 różnych państw	LIO 1996–2004 ZIO 1998–2006 FIFA MŚ 1998–2006	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	model grawitacyjny	w roku imprezy wzrost przepływu turystycznego o 17,76% w przypadku państw organizujących LIO oraz 7,65% w przypadku państw organizujących FIFA MŚ; jednocześnie w roku imprezy spadek przepływu turystycznego o 6,84% w przypadku państw organizujących ZIO	J. Fourie, M. Santaga-Gallego[76]
32 różne państwa	LIO 1948–2004 ZIO 1948–2006	*ex post*	modelowanie ekonometryczne	model grawitacyjny	w roku imprezy wzrost eksportu w państwach organizujących LIO o 0,25–0,31% przy jednoczesnym braku związku pomiędzy organizacją ZIO a przepływami handlowymi	A.K. Rose, M.M. Spiegel[77]

Źródło: opracowanie własne

[72] J. Borowski (red.), Aktualizacja Raportu, …, *op. cit*.
[73] K. Zawadzki, Euro 2012 …, *op. cit*.
[74] A. Blake, *op. cit*.
[75] T.C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin, *op. cit.*, pp. 11–23.
[76] J. Fourie, M. Santana-Gallego, *op. cit.*, pp. 1364–1370.
[77] A.K. Rose, M.M. Spiegel, The Olympic Effect, NBER Working Paper Series, *op. cit*.

Rozdział 5

WYKORZYSTANIE METODY WYCENY WARUNKOWEJ DO OSZACOWANIA TRUDNO MIERZALNYCH EFEKTÓW WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH

5.1. Przegląd metod stosowanych do wyceny dóbr trudno mierzalnych

Nie wszystkie korzyści i koszty wielkoformatowych wydarzeń sportowych występują na rynku. Nie wszystkie zatem efekty tych imprez posiadają swą cenę. Konieczne jest więc poszukiwanie innych rozwiązań, umożliwiających wycenę takich trudno mierzalnych dóbr. Możliwości takie otwiera koncepcja całkowitej wartości ekonomicznej, opisana w podrozdziale 3.2.3. Pozwala ona na przejście od tradycyjnych metod wyceny wartości do metod alternatywnych, bazujących na analizie ludzkich preferencji oraz zachowań[1].

Metody te dzieli się na metody ujawnionych preferencji (ang. *revealed preference methods*) oraz metody deklarowanych preferencji (ang. *stated preference methods*)[2]. Metody zaliczające się do pierwszej grupy polegają na obserwacji rzeczywistych zachowań i decyzji konsumentów, którzy dokonują zakupu lub w inny sposób są użytkownikami danego dobra[3]. Metody z drugiej grupy polegają na próbie symulacji rynku w celu ukazania hipotetycznych zachowań i reakcji konsumentów na zaproponowany scenariusz związany z użytkowaniem danego dobra[4].

Do najczęściej wykorzystywanych metod ujawnionych preferencji zalicza się metodę kosztu podróży i metodę cen hedonicznych.

Metoda kosztu podróży jest najczęściej stosowana w wycenie dóbr środowiskowych. U podstaw jej wykorzystania leży założenie co do racjonalności podejmowanych przez konsumentów decyzji, w szczególności zaś to, że korzyści z przebywania w danym miejscu (np. parku narodowym) są wyższe niż koszty dotarcia do tego miejsca. Jako metoda ujawnionych preferencji dotyczy zaobserwowanych w rzeczywistości zachowań konsumentów. Informacje o tych zachowaniach są zdobywane na podstawie wywiadów przeprowadzonych z respondentami. W zależności od tego, do jakich celów potrzebna jest wycena, wywiady można przeprowadzać albo z osobami odwiedzającymi dane miejsce, albo w grupie reprezentatywnej dla danej społeczności. Metoda kosztu podróży bazuje właśnie na tym, że konsumenci ujawniają swoją wycenę określonego dobra poprzez rzeczywistą konsumpcję,

---

[1] Grupa tych metod jest określana w zagranicznej literaturze jako *behavioural linkage methods*, zob. V.K. Smith, J.V. Krutilla, Toward reformulating the role of preservation value of water quality, Land Economics, 61 (3), 1982, pp. 281–291.

[2] D. Pearce, E.B. Barbier, Blueprint for a sustainable economy, Earthscan Publications Ltd, London 2000, p. 62.

[3] K.G. Willis, The use of stated preference methods to value cultural heritage, [in:] V. Ginsburgh, D. Throsby (ed.), Handbook of the economics of art and culture, Oxford, North Holland, 2014, p. 145–181.

[4] E.P. Kroes, R.J. Sheldon, Stated preference methods. An introduction, Journal of Transport Economics and Policy, 22 (1), 1988, pp. 11–25.

tzn. poprzez wydatki poniesione podczas podróży. Na wartość ekonomiczną składają się w tym przypadku komponenty związane z kosztem przejazdu, kosztem utraconych możliwości w związku z upływem czasu spędzonego w podróży i w miejscu docelowym, opłat parkingowych, opłat za wstęp itp.[5].

Zastosowanie metody kosztu podróży polega na utworzeniu funkcji popytu. Badając zależność pomiędzy przebytym dystansem do danego miejsca, determinującym koszt podróży, a częstotliwością wizyt w tym miejscu, tworzy się krzywą popytu, która umożliwia oszacowanie nadwyżki konsumenta. Określenie funkcji popytu jest podstawą do kwantyfikacji wartości danego miejsca, a także korzyści i kosztów wynikających z poprawy lub pogorszenia jakości tego miejsca[6].

Metoda kosztu podróży wydaje się odpowiednia do wartościowania efektów wielkoformatowych imprez sportowych, jako że możliwe jest określenie funkcji popytu i ustalenie nadwyżki konsumenta w związku z organizacją tych wydarzeń[7]. Jej przydatność należy jednak rozpatrywać wyłącznie w zakresie wartości użytkowej[8]. W rzeczywistości organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej determinuje napływ turystów z różnych miejsc tego samego kraju i z zagranicy. Są to jednak użytkownicy – osoby zainteresowane rozgrywkami sportowymi – i wydatki, jakie ponoszą w związku z przyjazdem, wyrażają wartość przyporządkowaną przez nich wydarzeniu. Nieużytkownicy nie będą zainteresowani ponoszeniem jakichkolwiek wydatków, w tym również tych związanych z przyjazdem na imprezę sportową. A zatem w ich przypadku zastosowanie metody kosztu podróży nie ma uzasadnienia, nawet jeśli osoby te odnoszą określone korzyści lub ponoszą koszty w związku z jej organizacją. Oznacza to, że w przypadku wyceny wartości nieużytkowej należy poszukiwać innych rozwiązań. Niemożność ustalenia całkowitej wartości ekonomicznej sprawia, że zastosowanie metody kosztu podróży w przypadku wydarzeń sportowych ma ograniczony charakter[9].

Drugą z metod ujawnionych preferencji jest metoda cen hedonicznych. U podstaw stosowania tej metody leży założenie, że cena, jaką konsument jest skłonny zapłacić za określone dobro rynkowe, zależy od koszyka atrybutów, w tym także nierynkowych, z którego składa się to dobro[10]. Dobrem rynkowym jest zazwyczaj nieruchomość[11]. Wartość takiego dobra, np. mieszkania, stanowi wartość poszczególnych atrybutów składowych, jaką mieszkanie to

[5] M. Schechter, Wycena środowiska, [w:] H. Folmer, L. Gabel, H. Opschoor (red.) Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych, Wydawnictwo Krupski i S-ka, Warszawa 1996, s. 203.

[6] J.J. Opaluch, Rynkowe metody wyceny ekonomicznej, [w:] G. Anderson, J. Śleszyński (red.), Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996, s. 25–26.

[7] J.J. Gouget, E. Barget, Sporting externalities, [in:] W. Andreff, S. Szymanski (ed.), Handbook on the Economics of Sport, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2006, p. 170.

[8] J.G. Owen, *op. cit.*, p. 325.

[9] Istniejące opracowania odnoszą się do mniejszych wydarzeń sportowych, takich jak: Puchar Davisa (E. Barget, J. Gouguet, The …, *op. cit.*, pp. 165–182), Puchar Świata w Rugby (E. Barget, J.J. Gouguet, Impact économique et utilité sociale de la Coupe du Monde de Rugby 2007 en France, Synthèse. CDES et Ministère des Sports, Paris 2008) czy sportowe połowy łososia (R.C. Layman, J.R. Boyce, K.R. Criddle, Economic valuation of the Chinook salmon sport fishery of the Gulkana River, Alaska, under current and alternate management plans, Land Economics, 72 (1), 1996, pp. 113–128).

[10] M. Murzyn-Kupisz, Wybrane metody badania wartości przydawanych dziedzictwu kulturowemu stosowane przez ekonomistów, [w:] B. Szmygin, Systemy wartościowania dziedzictwa. Stan badań i problemy, Politechnika Lubelska, Polski Komitet Narodowy ICOMOS, Lublin–Warszawa 2015, s. 173.

[11] A. Can, Specification and estimation of hedonic housing price models, Regional Science and Urban Economics, 22 (2), 1992, pp. 453–474.

przedstawia dla osób decydujących się na jego zakup i użytkujących je. Atrybuty te przyjmują postać zarówno mierzalnych (powierzchnia użytkowa, wiek obiektu), jak i trudno mierzalnych (czystość powietrza, otwarta przestrzeń, obecność terenów rekreacyjnych, natężenie hałasu). W odniesieniu do tematyki niniejszej monografii zakłada się, że bliskość infrastruktury sportowej, np. stadionu sportowego, również może się zawierać w katalogu trudno mierzalnych atrybutów będących komponentami wyceny nieruchomości zlokalizowanych w sąsiedztwie takiego obiektu[12]. Innymi słowy, niektóre jednostki odnoszą korzyści z tytułu zakupu mieszkania w sąsiedztwie areny sportowej i są skłonne za ten przywilej płacić.

Metoda cen hedonicznych obejmuje kilku etapów. Na podstawie obserwacji dużej liczby dokonywanych transakcji kupna i sprzedaży mieszkań, charakteryzujących się różnymi cenami i cechami, szacuje się funkcję ceny ukrytej z uwzględnieniem poszczególnych atrybutów. Następnie, na podstawie ustalonych związków dla każdej cechy (w tym np. bliskości obiektu sportowego), określa się współczynniki stanowiące o tym, jak zmieniałaby się wycena nieruchomości, gdyby zmianie uległ poziom (lub jakość) jednego z czynników uwzględnionych w funkcji ceny *ceteris paribus*. Przykładowo, współczynnik odpowiadający zmiennej powiązanej z atrybutem infrastruktury sportowej pokazuje wysokość dodatkowej kwoty, jaką konsument byłby skłonny zapłacić za mieszkanie położone o jedną jednostkę (np. 1 kilometr) bliżej obiektu sportowego w porównaniu z ceną za identyczną nieruchomość, ale zlokalizowaną w dalszej odległości od tej areny.

Istnieje kilka przykładów na wykorzystanie metody cen hedonicznych w kontekście szeroko rozumianego sportu, choć już niekoniecznie imprez sportowych. Wynika to z faktu, że przedmiotem badań jest bliskość obiektów sportowych a nie efekty wywołane wydarzeniami. W większości opracowania te dotyczą rynku amerykańskiego: usytuowania pól golfowych[13], klubów sportowych lig zawodowych[14], istniejących stadionów sportowych[15] oraz faktu upublicznienia decyzji o budowie areny sportowej[16]. Na gruncie europejskim nieliczne badania odnoszą się do badania zależności pomiędzy usytuowaniem stadionów a wyceną nieruchomości[17]. Choć wyniki powyższych badań nie są w pełni jednoznaczne, w większości przypadków udowodniono wzrost cen nieruchomości w związku z obecnością obiektów lub klubów sportowych.

Pewnym wyjątkiem jest opracowanie G Kavetsosa, który wykorzystał metodę ceny hedonicznej do określenia związków pomiędzy ogłoszeniem wyników wyboru gospodarza

[12] X. Feng, B.R Humphreys, The impact of professional sports facilities on housing values: Evidence from census block group data, City, Culture and Society 3 (3), 2012, p. 189.

[13] S. Nicholls, J. Crompton, The impact of a golf course on residential property values, Journal of Sport Management, 21 (4), 2007, pp. 555–570.

[14] K.A. Kiel, V. Matheson, C. Sullivan, The effect of sports franchises on property values: The role of owners versus renters, College of the Holy Cross, Department of Economics Faculty Research Series, Paper No 10–01, 2010; G.A. Carlino, N.E. Coulson, Compensating differentials and the social benefits of the NFL. Journal of Urban Economics, 56 (1), 2004, pp. 25–50.

[15] C. Tu, How does a new sports stadium affect housing values? The case of FedEx Field, Land Economics, 81 (3), 2005, pp. 379–395; X. Feng, B.R Humphreys, …, *op. cit.*, pp. 189–200.

[16] C. Dehring, C. Depken, M. Ward, The impact of stadium announcements on residential property values: evidence from a natural experiment in Dallas–Fort Worth, Contemporary Economic Policy, 25 (4), 2007, pp. 627–638.

[17] G. Ahlfeldt, W. Maennig, Impact of sports arenas on land values: evidence from Berlin, The Annals of Regional Science, 44 (2), 2010, pp. 205–227; G.M. Ahlfeldt, G. Kavetsos, Form or function? The impact of new football stadia on property prices in London, Spatial Economics Research Centre, Discussion Paper No 87, 2011, http://www.spatialeconomics.ac.uk/textonly/serc/publications/download/sercdp0087.pdf z dnia 12 stycznia 2017 roku.

Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2012 roku a cenami nieruchomości w pięciu dzielnicach wschodniego Londynu[18]. Jest to jedyne jak dotąd opracowanie odwołujące się do pojęcia wielkoformatowych wydarzeń sportowych, choć w rzeczywistości odnosi się do wybranej grupy efektów tych imprez, wynikających z impulsu do rozwoju infrastrukturalnego kilku dzielnic miasta gospodarza. Autor badań wyszedł z założenia, że sama informacja o wyborze organizatora może determinować wzrost cen nieruchomości w sąsiedztwie terenów, gdzie będą powstawać obiekty sportowe i pozostała infrastruktura, m.in. wioska olimpijska (zamieniona po zakończeniu LIO na mieszkania) oraz największe centrum zakupowe w Europie[19]. Wyniki uzyskane przez G. Kavetsosa potwierdziły zależność pomiędzy decyzją o wyborze gospodarza a wzrostem cen nieruchomości o 5% w promieniu 3 mil od stadionu olimpijskiego oraz o 2% w promieniu 9 mil. Nie potwierdzono natomiast takiej zależności w odległości przekraczającej 9 mil od głównego obiektu sportowego tych Igrzysk. Obserwowany wzrost cen w najbliższych okolicach stadionu olimpijskiego zrodził także pewne koszty społeczne. Wynikały one z tego, że presja inflacyjna przyczyniła się do wysiedlenia najbiedniejszej grupy rezydentów zamieszkujących dzielnice wschodniego Londynu[20].

Wykorzystanie metody cen hedonicznych wiąże się z dość liczną grupą ograniczeń. Po pierwsze, na cenę nieruchomości może wpływać szereg czynników, niekoniecznie tych, które są uwzględniane przez badacza. Mieszkania nie kupuje się na co dzień, a decyzja związana z jego nabyciem może wynikać z przesłanek pominiętych w katalogu analizowanych atrybutów. Kupujący nie musi też mieć pełnej wiedzy na temat niektórych cech poddanych badaniu. Z punktu widzenia wykorzystania metody cen hedonicznych do oszacowania wartości efektów wynikających z organizacji wydarzenia sportowego problemem jest niemożność – podobnie jak w przypadku metody kosztu podróży – określenia komponentu w postaci wartości nieużytkowej. Wynika to z tego, że ta metoda ujawnionych preferencji ma zastosowanie jedynie w odniesieniu do wąskiej grupy populacji[21]. Jeśli konsument nabywa mieszkanie przez wzgląd na bliskość areny sportowej, to z pewnością po to, aby w bezpośredni sposób korzystać z tego dobrodziejstwa, tym bardziej że zamieszkiwanie w sąsiedztwie obiektu sportowego niesie za sobą określone niedogodności: hałas, trudności w przemieszczaniu się, wzmożony przepływ ludzi, brak miejsc parkingowych itp. Problematyczne jest także uwzględnienie w badaniu rezydentów danego miasta czy regionu zamieszkujących miejsca na tyle oddalone od obiektu, że jego obecność nie ma wpływu na fakt zakupu nieruchomości. Podobnie ma się sprawa w przypadku turystów krajowych i zagranicznych, którzy w ogóle nie są uczestnikami transakcji zakupu lokalu w danym miejscu.

Jak wynika z tego krótkiego przeglądu, obie metody ujawnionych preferencji nie pozwalają na określenie całkowitej wartości ekonomicznej efektów wywołanych wielkoformatowymi wydarzeniami sportowymi, jako, że niemożliwe jest oszacowanie przy ich użyciu wartości nieużytkowej będącej komponentem całkowitej wartości ekonomicznej. Możliwości takie dają natomiast metody deklarowanych preferencji, wśród których do najpowszechniej stosowanych należy zaliczyć metodę wyceny warunkowej.

[18] G. Kavetsos, The impact of the London Olympics Announcement on property prices, Urban Studies, 49 (7), 2012, pp. 1453–1470.

[19] *Ibidem*, p. 1456.

[20] J. Ryan-Collins, P. Sander-Jackson, Fool's gold: how the 2012 Olympics is selling East London short and a 10 point plan for a more positive local legacy. Economics publication, New Economics Foundation, 2008, p. 23.

[21] C.F. Dumas, P.W. Schuhmann, J.C. Whitehead, Measuring the economic benefits of water quality improvement with benefit transfer: An introduction for non-economists, p. 29, http://econ.appstate.edu/RePEc/pdf/wp0412.pdf z dnia 12 stycznia 2017 roku.

5.2. Metoda wyceny warunkowej w świetle teorii użyteczności

W ekonomii neoklasycznej podłożem do stosowania CVM jest subiektywna teoria wartości oparta na użyteczności dobra, jaką przedstawia ono dla konsumenta. Kategorie gotowości do zapłaty (ang. *Willingness to Pay* – WTP) i gotowości do przyjęcia rekompensaty (ang. *Willingness to Accept* – WTA) stanowią przy tym ogniwo łączące subiektywną użyteczność z ceną rynkową, dającą się wyrazić w jednostkach pieniężnych[22]. Subiektywna teoria wartości wynika z przeświadczenia, że celem gospodarowania jest zaspokajanie potrzeb ludzkich, a zatem właśnie ich analiza powinna stanowić punkt wyjścia w interpretacji wartości. Innymi słowy, każde dobro ma taką wartość, jaka wynika ze zdolności zaspokajania ludzkich potrzeb. Kategorie WTP/WTA dostarczają pieniężnego miernika wartości subiektywnej, jaką dla konsumenta wyraża dane dobro, w tym dobro publiczne. Dowodzą zatem słuszności stosowania cen rynkowych do szacowania korzyści lub kosztów, także tych trudno mierzalnych, płynących z takich przedsięwzięć, jak organizacja imprezy sportowej czy budowa obiektu sportowego.

Początki teorii użyteczności należy wiązać ze szkołą psychologiczną bądź matematyczną, jednak jej rozkwit nastąpił w ramach ekonomii neoklasycznej. W początkowym okresie teoria użyteczności przyjmowała kierunek rozwoju określany mianem kardynalnej teorii użyteczności. Pojęcie użyteczności było wówczas wiązane z psychologią i mniemano, że jej bezpośredni pomiar jest możliwy dzięki introspekcji psychologicznej konsumenta[23]. Ujęcie kardynalne zostało dość szybko podważone jako problematyczne w kontekście mierzalności i empirycznej weryfikowalności. W jego miejsce pojawiła się propozycja interpretacji kategorii użyteczności w ujęciu porządkowym lub ordynalnym. Opiera się ona na założeniu, że utrudnione jest wskazanie przez konsumenta dokładnej wartości liczbowej określającej stopień zaspokojenia danej potrzeby, tak jak ma to miejsce w ujęciu kardynalnym. Łatwiej jest określić preferencje konsumenta, czyli uporządkować stopnie użyteczności poszczególnych dóbr.

Przyjmując, że[24]:

$$U = f(x_1, x_2, ..., x_n)$$

to funkcja użyteczności całkowitej konsumenta, gdzie $x_1, x_2, \ldots, x_n$ to dobra zaspokajające indywidualne potrzeby, użyteczność jest funkcją ilości tych dóbr.

Niech z kolei[25]:

$$[x_1], [x_2], [x_3], ..., \quad U(x_1), U(x_2), U(x_2), ...,$$

oznaczają różne wektory konsumpcji, tzn. ilościowe kombinacje dóbr x_1, x_2, x_3, …, a $U(x_1)$, $U(x_2)$, $U(x_3)$, … będą poziomami użyteczności odpowiadającymi tym wektorom konsumpcji.

Wówczas w obrębie kardynalnej teorii użyteczności określane są konkretne, ilościowe wartości $U(x_1)$, $U(x_2)$, $U(x_3)$, …, natomiast sens ordynalnej teorii użyteczności zawiera się w stwierdzeniu, że np.:

$$U(x_1) > U(x_2)$$

---

[22] M. Ligus, *op. cit.*, s. 21.

[23] B. Fiedor, Rozwój teorii użyteczności w ekonomii neoklasycznej [w:] B. Fiedor (red.), Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii, Skrypty Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1992, s. 18.

[24] *Ibidem*, s. 20.

[25] M. Ligus, *op. cit.*, s. 20.

co świadczy o tym, że konsument preferuje kombinację $[x_1]$ w stosunku do kombinacji $[x_2]$, ale jednocześnie nie ma możliwości określenia dokładnych wartości liczbowych odpowiadających obu rozpatrywanym kombinacjom ilościowym tych dóbr.

Jednocześnie zakłada się spełnienie przesłanki tzw. zgodności preferencji. Opierając się na wprowadzonej powyżej funkcji użyteczności, można stwierdzić, że zgodność preferencji oznacza, iż jeśli równolegle zachodzą zależności[26]:

$$x_1 > x_2 \rightarrow U(x_1) > U(x_2)$$

oraz:

$$x_2 > x_3 \rightarrow U(x_2) > U(x_3)$$

to musi również zajść zależność:

$$x_1 > x_3 \rightarrow U(x_1) > U(x_3)$$

W przeciwnym razie postępowanie konsumenta w ogóle nie mogłoby być rozpatrywane w kategoriach racjonalności ekonomicznej.

Koncepcja Pareto stanowi, że jedynie dana jednostka jest w stanie określić kierunek zmian swego dobrobytu, a zatem kierunek zmian całkowitej użyteczności[27]. Nikt inny nie ma kompetencji do narzucania swej woli, preferencji i dokonywania zmian miar użyteczności. Ogólny dobrobyt społeczny można natomiast traktować jako sumę poziomów dobrobytu (użyteczności) wszystkich jednostek wchodzących w skład społeczeństwa. Biorąc powyższe pod uwagę, przy poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie o zmiany ogólnego poziomu użyteczności należy dysponować wiedzą dotyczącą rozmiarów dodatnich lub ujemnych przyrostów użyteczności i jej pieniężnego wymiaru przypisanego każdemu obywatelowi, co oznacza konieczność znajomości indywidualnych funkcji użyteczności.

Przy porównaniu dwóch stanów zadowolenia jednostki możliwe jest wystąpienie m.in. następujących sytuacji[28]:

a) $P \rightarrow U(x_1) > U(x_2) \rightarrow \mathrm{WTP}(x_1) > \mathrm{WTP}(x_2)$
b) $R \rightarrow U(x_1) \geq U(x_2) \rightarrow \mathrm{WTP}(x_1) \geq \mathrm{WTP}(x_2)$
c) $I \rightarrow U(x_1) = U(x_2) \rightarrow \mathrm{WTP}(x_1) = \mathrm{WTP}(x_2)$

gdzie: relacja P oznacza, że x_1 jest preferowane w stosunku do x_2;
relacja R oznacza: x_1 nie gorsze od x_2;
relacja I oznacza: x_1 jest obojętne w stosunku do x_2.

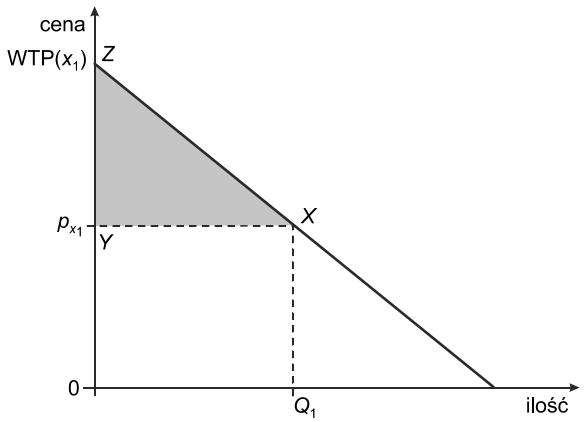
Rozważmy relację P, w której jednostka preferuje dobro x_1 ponad dobro x_2 i jest w stanie zapłacić za nie cenę p_{x1}. Opierając się na regule paradygmatu rzadkości, można przyjąć, że cena p_{x2} stanowi koszt alternatywny wydatku p_{x1}. W przypadku a) $\mathrm{WTP}(x_2) < \mathrm{WTP}(x_1)$, co oznacza, że jednostka uznaje zakup dobra x_1 za bardziej wartościowy. Z tego wynika, iż zakup x_1 jest dla konsumenta racjonalny, gdyż koszt nie przewyższa uzyskiwanych korzyści. Jeśli w całej populacji znajdzie się więcej jednostek preferujących zakup x_1 nad x_2 i w rezultacie skłonnych wydatkować kwotę na poziomie ceny p_{x1}, to całkowita korzyść społeczna przyjmie wartość będącą sumą tych indywidualnych gotowości wydatkowania.

Warto jednak podkreślić, że jednostka będzie skłonna zapłacić cenę rynkową dobra p_{x1} nawet wtedy, gdy w rzeczywistości przedstawia ono dla niego wyższą wartość. W takim przypadku konsument, nabywając dobro po cenie rynkowej, osiąga nadwyżkę korzyści

[26] B. Fiedor, *op. cit.*, s. 21.
[27] A. Sulejewicz, *op. cit.*, s. 104.
[28] *Ibidem*, s. 105.

netto określaną mianem nadwyżki konsumenta[29]. Ostatecznie więc wartość dobra rozumiana jako gotowość do zapłaty WTP(x_1) składa się z dwóch komponentów: ceny rynkowej (p_{x1}) oraz nadwyżki konsumenta wyznaczonej na rys. 5.1 przez zacieniowany trójkąt *YXZ*.

Uwzględnienie koncepcji nadwyżki konsumenta pozwala na dokładniejsze określenie preferencji jednostki, użyteczności dobra oraz jego społecznej wartości. Dużą rolę należy przy tym przypisać koncepcji Hicksa, będącej rozwinięciem klasycznej nadwyżki konsumenta[30]. Koncepcja ta stanowi o czterech rodzajach nadwyżki konsumenta ujętych w dwóch miarach dobrobytu, tzw. wariancie kompensacyjnym i wariancie ekwiwalentnym.



Rys. 5.1. Gotowość do zapłaty a koncepcja nadwyżki konsumenta
Źródło: opracowanie własne na podstawie: D.W. Pearce, *op. cit.*, p. 26

Punktem wyjścia do dalszych rozważań niech będzie wprowadzenie pewnych zmian, które będą determinować różny poziom użyteczności konsumentów. Zmiany te mogą mieć wieloraki charakter: zmian środowiskowych, zmian dostępności danego dobra nieużytkowego itp. W kontekście podjętego w niniejszej monografii tematu zmiana taka może być utożsamiana z organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej. Wówczas należałoby określić przyrost poziomu dobrobytu na skutek realizacji takiego wydarzenia w danym miejscu. W tym celu można się posłużyć funkcją użyteczności[31]:

$$U = U(Y, P, S, Q)$$

gdzie U będzie najwyższym możliwym poziomem użyteczności (dobrobytu), jaki może zostać osiągnięty przez jednostkę uzyskującą pewien dochód (Y), przy danym poziomie cen (P), występowaniu określonych determinant natury socjoekonomicznej (S) oraz przy zadanej dostępności wielkoformatowej imprezy sportowej (Q).

Jeśli założymy, że *ceteris paribus*, organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej (Q_0) przyczyni się do osiągnięcia wyższego poziomu użyteczności niż brak organizacji takiego wydarzenia (Q_1), wówczas:

$$U_0 > U_1$$

[29] M. Ligus, *op. cit.*, s. 21.
[30] J.R. Hicks, *op. cit.*, pp. 31–44, [za:] M. Ligus, *op. cit.*, s. 22.
[31] P. Castellanos, J. Garcia, J.M. Sanchez, The willingness to pay to keep a football club in a city: How important are the methodological issues?, Journal of Sports Economics, 12 (4), 2011, p. 468.

a zatem:

$$U(Y, P, S, Q_0) > U(Y, P, S, Q_1)$$

Skoro organizacja imprezy sportowej determinuje poprawę dobrobytu jednostki, to zapewne będzie ona skłonna zapłacić za zaistnienie takiej zmiany. W tym przypadku przyrost dobrobytu można określić maksymalną częścią dochodu, jaką konsument byłby gotów zapłacić (WTP) za fakt organizacji wydarzenia[32]. Wówczas jednostka jest proszona o rozważenie dwóch kombinacji dostępności wielkoformatowej imprezy sportowej (Q_0, Q_1), które wiążą się z takim samym poziomem dobrobytu:

$$U(Y - \text{WTP}, P, S, Q_0) = U(Y, P, S, Q_1)$$

W założeniu „racjonalna" jednostka dostosowuje WTP do wysokości, przy której obie kombinacje dochodu i dostępności dają w konsekwencji taki sam poziom dobrobytu. W powyższym przypadku wartość WTP należy traktować jako zmianę w poziomie dobrobytu aproksymowaną przez pewną wartość pieniężną zmiany w dobrobycie ($U_0 - U_1$), będącą rezultatem poprawy dostępności wielkoformatowej imprezy sportowej z poziomu Q_1 do poziomu Q_0, określaną jako różnica kompensacyjna[33].

Naturalnie nie zawsze i nie dla wszystkich organizacja imprezy sportowej będzie przyczynkiem do wzrostu użyteczności. Stosunkowo łatwo można sobie wyobrazić sytuację, w której jednostka nie jest zainteresowana wydarzeniem sportowym, a w organizacji imprezy upatruje więcej zagrożeń niż korzyści. W takiej sytuacji to brak imprezy będzie wyższy poziom użyteczności:

$$U_0 < U_1$$

i dalej:

$$U(Y, P, S, Q_0) < U(Y, P, S, Q_1)$$

W tych warunkach różnica kompensacyjna, zwana też nadwyżką kompensacyjną, jest mierzona za pomocą gotowości do przyjęcia rekompensaty. WTA rozumie się tu jako kwotę pieniężną, którą jednostka byłaby skłonna zaakceptować za zaistnienie zmiany i która pozwoli tej jednostce zachować poziom użyteczności taki jak przed zmianą:

$$U(Y + \text{WTA}, P, S, Q_0) = U(Y, P, S, Q_1)$$

Różnice kompensacyjne Hicksa nie są jedynymi miarami zmiany poziomu dobrobytu konsumenta. Równolegle występuje rozumowanie opierające się na tzw. różnicach ekwiwalentnych[34]. Podejścia te różnią się od siebie poziomem dostępności wielkoformatowej imprezy sportowej i zastosowanymi miarami wyceny, co prezentuje rysunek 5.2.

A zatem w wariancie ekwiwalentnym, przy założeniu, że organizacja imprezy sportowej powoduje wzrost użyteczności konsumenta, czyli:

$$U_0 > U_1$$

rozpatruje się wysokość gotowości do przyjęcia rekompensaty w zamian za zaniechanie organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej i pozostania na tym samym poziomie dobrobytu jak w sytuacji, gdyby to wydarzenie sportowe jednak się odbyło. W takim przy-

[32] S. Georgiou, Metody wyceny warunkowej, [w:] G. Anderson, J. Śleszyński (red.), Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996, s. 137.

[33] *Ibidem*, s. 137.

[34] Dokładną charakterystykę różnic ekwiwalentnych zawarto w: M. Ligus, *op. cit.*, s. 24.

padku należy rozważyć dwie kombinacje dochodu i dostępności imprezy sportowej, dające ostatecznie jednostce taki sam poziom dobrobytu:

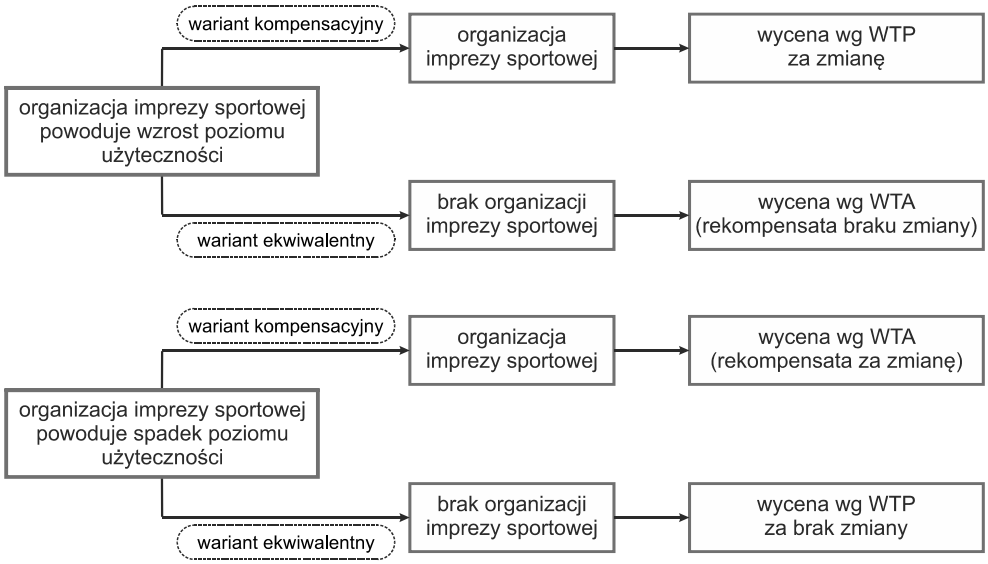
$$U(Y, P, S, Q_0) = U(Y + \text{WTA}, P, S, Q_1)$$

Jeśli jednak założyć, że organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej determinuje spadek użyteczności konsumenta, a zatem:

$$U_0 < U_1$$

wówczas różnica ekwiwalentna będzie wyrażać kwotę, jaką jednostka byłaby skłonna zapłacić za uniknięcie zmiany i pozostawienie użyteczności na tym samym poziomie jak w przypadku organizacji wydarzenia sportowego. Miałoby to swój wyraz w zapisie:

$$U(Y, P, S, Q_0) = U(Y - \text{WTP}, P, S, Q_1)$$



Rys. 5.2. Cztery rodzaje nadwyżki konsumenta według koncepcji Hicksa w kontekście organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej
Źródło: opracowanie własne

Analiza wszystkich czterech rodzajów nadwyżki konsumenta wskazuje na możliwość wykorzystania różnych miar w szacowaniu korzyści oraz kosztów wynikających z organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej w zależności od zastosowanego wariantu. I tak, w zakresie oceny korzyści można oprzeć się na WTP w wariancie kompensacyjnym i WTA w wariancie ekwiwalentnym. W przypadku oceny kosztów można zastosować WTP w wariancie ekwiwalentnym i WTA w wariancie kompensacyjnym.

Choć z powyższego wynika, że wykorzystanie WTP i WTA ma swoje uzasadnienie teoretyczne, pewnych wątpliwości nastręcza ocena, czy obie miary wartości ekonomicznej są wiarygodnym źródłem informacji i czy obie można traktować równorzędnie. W tym względzie od lat toczy się dyskusja i jak dotąd nie wykształcił się jednolity pogląd[35].

[35] K. Zawadzki, Estimation …, *op. cit.*, pp. 45–46.

Już z obserwacji powyższych równań wynika, że WTP może przyjmować tylko wartości ograniczone do wysokości osiąganego dochodu *Y*, podczas gdy poziom WTA może być teoretycznie nieograniczony. Ponadto, zdaniem S. Georgiou konsumenci przypisują większe znaczenie stratom niż korzyściom w stosunku do określonego punktu odniesienia[36]. W tym kontekście konsument chętniej przyjmie np. 100 złotych (WTA) niż pozbędzie się 100 złotych (WTP) ze środków, którymi dysponuje.

Z wymienionych wyżej względów wartości WTA przyjmują zasadniczo wyższe poziomy niż WTP. Niekiedy te rozbieżności są na tyle znaczne, że niektórzy ekonomiści nawołują do zaniechania stosowania gotowości do przyjęcia rekompensaty, uznając wyniki uzyskane na podstawie tej miary za mniej wiarygodne[37]. Nawet jeśli przyjąć, że pojawiające się rozbieżności pomiędzy WTP i WTA wynikają raczej z rzeczywistych preferencji badanych jednostek niż z hipotetycznego charakteru rynku, a więc nie są skutkiem błędów natury metodycznej, nie usprawiedliwi to wielce prawdopodobnych zniekształceń uzyskanych wyników – różnych dla tego samego dobra w zależności od zastosowanej miary wyceny[38]. **Stąd też w badaniach zawartych w niniejszej monografii zdecydowano o zastosowaniu wyłącznie jednej miary – WTP – do oszacowania zarówno korzyści, jak i kosztów w związku z organizacją Euro 2012 w Polsce**. Oznacza to, że przy ocenie korzyści zostanie wybrany wariant kompensacyjny, natomiast przy ocenie kosztów – wariant ekwiwalentny.

5.3. Wycena warunkowa trudno mierzalnych efektów wielkoformatowych wydarzeń sportowych traktowanych jako dobra publiczne

Trudno przyporządkować efekty wywołane przez wielkoformatowe imprezy sportowe wyłącznie do jednej z dwóch kategorii: dóbr publicznych lub dóbr prywatnych. Należy wskazać dwie konstytutywne cechy dobra publicznego odróżniające je od dobra prywatnego: nierywalizacyjność i niewykluczalność konsumpcji[39]. Warunek pierwszy oznacza, że konsumpcja dobra dokonywana przez jedną osobę nie umniejsza możliwości darmowego korzystania z tego dobra pozostałym zainteresowanym. Innymi słowy, spożycie jednej osoby nie odbywa się kosztem spożycia innych osób[40]. Warunek drugi stanowi, że nikogo nie można wykluczyć z możliwości konsumpcji dobra. A zatem, jeśli dobro jest przedmiotem spożycia jednej osoby, to z zasady może być także spożywane przez pozostałych przedstawicieli społeczeństwa. Dla odróżnienia, dóbr prywatnych nie cechuje żadna z dwóch powyższych własności.

---

[36] S. Georgiou …, *op. cit.*, p. 136.

[37] J. Dwyer, J. Kelly, M. Bowes, Improved procedures for valuation of the contribution of recreation to national economic development, Water Resources Center, Research Report No 128, University of Illinois, Urbana 1977.

[38] R.C. Bishop, T.A. Heberlein, Simulated markets, hypothetical markets, and travel cost analysis: Alternative methods estimating outdoor recreation demand, Staff Paper Series No. 187, Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison 1980; R.C. Bishop, T.A. Heberlein, Contingent valuation methods and ecosystem damage from acid rain, Staff Paper Series No 217, Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison 1984.

[39] B. Fiedor, Teoria efektów zewnętrznych i dóbr publicznych. Efekty zewnętrzne i dobra publiczne a optimum ogólne, [w:] B. Fiedor (red.), Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii, Skrypty Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1992, s. 159.

[40] A. Sulejewicz, *op. cit.*, s. 78.

Taka charakterystyka dóbr publicznych skutkuje tym, że koszt społeczny ich dostarczenia dodatkowej osobie wynosi zero. Oznacza to też brak racjonalnych przesłanek dla sektora prywatnego, aby dostarczać tego typu dobra. Odbiorcy nie będą bowiem skłonni płacić za coś, z czego nie można ich wykluczyć, a co otrzymują za darmo[41]. Efekty wielkoformatowej imprezy sportowej nie mogą być w pełni zaliczone do kategorii dóbr publicznych. Są to raczej dobra quasi-publiczne, posiadające cechy zarówno dobra prywatnego, jak i publicznego[42]. W ich przypadku realizowana jest własność związana z kryterium nierywalizacyjności, jednak z kryterium niewykluczalności już nie[43]. Przykładem takiego dobra jest uczestnictwo w meczu piłkarskim na stadionie, na którym jest ograniczona liczba miejsc. Wyznacznikiem uczestnictwa w takim wydarzeniu będzie wówczas zakupienie wejściówki. Pozostali, którym nie uda się nabyć biletu, zostają wykluczeni z możliwości oglądania spektaklu.

A zatem z jednej strony można się stać czynnym uczestnikiem wydarzenia sportowego: nabywać bilety wstępu na areny sportowe, kupować pamiątki z logo imprezy, zaopatrywać się w dekodery umożliwiające oglądanie płatnych transmisji telewizyjnych itp. Z drugiej zaś strony można nie wykazywać zainteresowania imprezą sportową lub z innych względów nie decydować się na ponoszenie wydatków w związku z jej organizacją. Mimo to wydarzenie może oddziaływać na takie osoby w inny sposób, zarówno pozytywny, jak i negatywny, np. poprzez poprawę jakości życia na skutek poczynionych zmian infrastrukturalnych czy utrudnienia związane ze wzmożonym ruchem turystycznym. Pierwsza grupa reprezentuje wówczas wartość użytkową, a druga grupa – wartość nieużytkową efektów imprezy sportowej[44]. Wartość użytkową utożsamia się wówczas z konsumpcją dóbr prywatnych, a wartość nieużytkową – z konsumpcją dóbr publicznych[45].

Wyodrębnienia komponentów w postaci wartości użytkowej i nieużytkowej dokonuje się zazwyczaj w kontekście źródeł finansowania organizacji wielkoformatowych imprez sportowych[46]. O ile w przypadku imprez tanich, to jest takich, które charakteryzują się niewielkimi nakładami, możliwe jest zastosowanie wyłącznie jednego źródła finansowania, opierającego się na kapitale prywatnym, o tyle w odniesieniu do imprez drogich, przyczyniających się do szeroko zakrojonych zmian otoczenia, uzasadniona wydaje się dywersyfikacja sposobów zasilania finansowego, mająca swój wyraz w większym wykorzystaniu funduszy publicznych. W praktyce zdarza się jednak, że imprezy drogie determinują wykorzystanie wyłącznie jednego źródła – publicznego. Takie rozwiązanie zastosowano podczas organizowanych w Polsce Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. Euro 2012, mimo że najdroższe spośród wszystkich tego typu wydarzeń, jakie zostały przedsięwzięte w całej histo-

[41] F.E. Graves, Environmental economics: A critique of benefit-cost analysis, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham 2007, p. 66.

[42] K. Heisey, Estimating the intangible benefits of hosting the 2016 Olympic and Paralympic Games for potential bid cities: Berlin, Chicago, and San Francisco, Institut für Sportökonomie und Sportmanagement der Deutschen Sporthochschule Köln, Köln 2009, p. 126.

[43] H. Preuss, H.A. Solberg, Attracting major sporting events: The role of local residents, [in:] H. Preuss (ed.), The impact and evaluation of major sporting events, Routledge, London, New York 2007, p. 85.

[44] B.K. Johnson, P. A. Groothuis, J.C. Whitehead, *op. cit.*, sp. 10.

[45] *Ibidem*, p. 10; P. Castellanos, J.M. Sánchez, *op. cit.*, p. 32; A.W. Dixon, C.O. Oh, S. Backman, W. Norman, K. Backman, M. Henry, Valuing the private consumption benefits of the college football game experience, Journal of Issues in Intercollegiate Athletics, 5, 2012, p. 176; B.K. Johnson, J.C. Whitehead, D.S. Mason, G.J. Walker, *op. cit.*, p. 203.

[46] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.*, pp. 419–444.

rii tej kategorii imprez sportowych, zostało zorganizowane z całkowitym pominięciem finansowania prywatnego[47].

Podsumowując dotychczasowe rozważania, można stwierdzić, że z jednej strony efekty organizacji imprezy sportowej nie są utożsamiane z czystym dobrem publicznym, z drugiej zaś przygotowanie i organizacja wydarzenia mogą podlegać finansowaniu wyłącznie ze źródeł publicznych. W takim przypadku oczekiwania społeczne co do zasadności wykorzystania tych funduszy są w pełni usprawiedliwione, tym bardziej że zasoby publiczne są ograniczone. Lobbowanie na rzecz organizacji imprezy sportowej w jednym miejscu danego państwa spowoduje, że większa część tych zasobów zasili co najwyżej kilka miast/regionów kosztem pozostałej części kraju. W tym właśnie celu wykorzystuje się wartość nieużytkową, utożsamianą ze spożyciem dobra publicznego. Jest ona trudniejsza do oszacowania, a przez to rzadziej uwzględniana w tradycyjnym rachunku ekonomicznym[48].

Metoda wyceny warunkowej jest jedną z nielicznych, która umożliwia oszacowanie zarówno wartości użytkowej, jak i nieużytkowej. Całkowita wartość ekonomiczna ujęta w wielkości WTP jest określona formułą[49]:

$$TEV = UV + NUV$$

Wówczas wartość użytkowa zostaje ustalona w odniesieniu do tej grupy społeczeństwa, która finansuje z własnej kieszeni możliwość bezpośredniego korzystania z danego dobra. W kontekście wielkoformatowej imprezy sportowej można stwierdzić, że będą to wszyscy ci, którzy kupują wejściówki na wydarzenia sportowe, oglądają transmisje telewizyjne w płatnych kanałach, nabywają pamiątki związane z danym wydarzeniem itp. Oszacowanie wartości nieużytkowej jest zaś możliwe dzięki tym jednostkom, które osiągają korzyści i/lub ponoszą koszty niezwiązane z bezpośrednim wykorzystaniem zasobu. W przypadku wielkoformatowych imprez sportowych są to osoby, które nie kupują wejściówek do obiektów sportowych, nie oglądają płatnych transmisji telewizyjnych, nie nabywają pamiątek związanych z danym wydarzeniem itd. Mimo to organizacja wydarzenia oddziałuje na nich zarówno pozytywnie (jest przyczynkiem do dyskusji ze znajomymi, poprawy samopoczucia jednostki, zmiany infrastrukturalne przyczyniają się do poprawy jakości życia po zakończeniu imprezy itp.), jak i negatywnie (przygotowania do imprezy wiążą się z określonymi uciążliwościami, wzrastają obawy o bezpieczeństwo w związku ze zwiększonym zagrożeniem atakami terrorystycznymi miasta/kraju, pojawiają się niedogodności w związku ze wzrostem natężenia przepływu turystycznego itp.).

Dzięki zastosowaniu CVM możliwe jest ustalenie, jaką część WTP należy przypisać konsumpcji dobra prywatnego (UV), a jaką – konsumpcji dobra publicznego (NUV)[50]. W praktyce badanie rozpoczyna się od określenia wartości nieużytkowej. Jeśli bowiem przedstawiciel społeczeństwa nie korzysta w sposób bezpośredni z danego dobra, jego UV odzwierciedla wartość zero. Wówczas można założyć, że:

$$TEV = NUV$$

[47] K. Zawadzki, Publiczne …, *op. cit.*, s. 516.

[48] J.L. Crompton, Public subsidies to professional team sport facilities in the USA, [in:] C. Gratton, I.P. Henry (ed.), Sport in the city: The role of sport in economic and social regeneration, Routledge, London 2001, pp. 15–34; J.L. Crompton, Beyond …, *op. cit.*, pp. 40–58.

[49] R.C. Mitchell, R.T. Carson, *op. cit.*, p. 68; R.T. Carson, N.E. Flores, N.F. Meade, Contingent valuation: controversies and evidence, Environmental and Resource Economics, 19, 2001, p. 175.

[50] P. Castellanos, J. Garcia, J.M. Sanchez, *op. cit.*, p. 469; B.K. Johnson, J.C. Whitehead, D.S. Mason, G.J Walker, *op. cit.*, p. 203.

Dzięki ustaleniu jednego z komponentów całkowitej wartości ekonomicznej w postaci wartości nieużytkowej wartość użytkową można wyliczyć z zależności:

$$UV = TEV - NUV$$

Konsumenci, którzy korzystają w sposób bezpośredni z danego dobra, mogą odnosić korzyści i/lub ponosić koszty zarówno z konsumpcji bezpośredniej, jak i z tej niewynikającej z bezpośredniego wykorzystania zasobu. Jednak określenie, jaką część WTP stanowi wartość użytkowa, a jaką nieużytkowa, jest problematyczne. Zakłada się zatem, że wartość nieużytkowa jest taka sama dla użytkowników i dla nieużytkowników. Według niektórych badaczy takie podejście może prowadzić do niedoszacowania rzeczywistej wartości nieużytkowej wśród użytkowników[51].

Takie podejście sprawia ponadto, że WTP jednostek zgłaszających zapotrzebowanie na dobro będzie większe, gdyż będzie się składało z dwóch komponentów, a nie tylko z jednego, jak w przypadku jednostek niekonsumujących zasobu w sposób bezpośredni. Wyjątkiem będzie sytuacja, w której wartość użytkowa będzie ujemna. Wówczas gotowość do zapłaty zgłaszana przez użytkowników okaże się mniejsza niż u nieużytkowników. Sytuacja taka może wystąpić w przypadku wyceny kosztów. Podmioty konsumujące dobro mogą w ogóle nie postrzegać kosztów, a jeśli już, to zgłaszane oferty mogą się okazać niższe niż w przypadku nieużytkowników.

Podsumowując, w przypadku imprez sportowych, których organizacja opiera się na wykorzystaniu zasobów publicznych, szczególne znaczenie przypisuje się wartości nieużytkowej. W celu ustalenia, czy poniesione nakłady ze źródeł publicznych mają swoje uzasadnienie, porównuje się ich wielkość z uzyskaną wyceną NUV. Tylko w przypadku, gdy poziom tego finansowania nie przekracza zagregowanej wartości nieużytkowej, istnieją podstawy do usprawiedliwienia wykorzystania środków publicznych w oparciu o metodę CVM.

5.4. Wskazówki i zalecenia dotyczące przeprowadzania badań metodą wyceny warunkowej

Metoda CVM polega na badaniu hipotetycznego rynku. Taka natura badania sprawia, że pojawiają się obiekcje co do możliwości powiązania uzyskanych w ten sposób wyników z rzeczywistymi wartościami ekonomicznymi. Problem ten zawiera się w stwierdzeniu: „zadając hipotetyczne pytanie, uzyskujesz hipotetyczną odpowiedź”[52]. Należy zdawać sobie sprawę, że ta odpowiedź może być zarówno niedoszacowana, jak i przewartościowana. To sprawia, że cały proces badawczy powinien zostać skrupulatnie przemyślany, tak aby w możliwie jak największym stopniu zniwelować ryzyko wystąpienia zakłóceń, które mogłyby podważyć wiarygodność uzyskanych wyników, a w konsekwencji zasadność przeprowadzonych badań. Jest to bardzo ważny aspekt, o którym nie wolno zapomnieć, decydując się na wybór metody wyceny warunkowej. Potwierdzają to autorzy niemal wszystkich opracowań zajmujących się tą tematyką, niezależnie od obszaru wykorzystania CVM[53]. Zwracają oni przy tym uwagę, że rosnąca popularność metody wyceny warunko-

[51] J.C. Whitehead, G.C. Blomquist, T.J. Hoban, W.B. Clifford, Assessing the validity and reliability of contingent values: A comparison of onsite users and nonusers, Journal of Environmental Economics and Management, 29 (2), 1995, pp. 238–251.

[52] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.*, p. 424.

[53] J.A. List, C. Gallet, What experimental protocols influence disparities between actual and hypothetical stated values?, Environmental and Resource Economics, 20, 2001, pp. 241–254; H.R.

wej może wynikać z jej pozornej łatwości – zadaniu kilku czy kilkunastu pytań wybranej grupie respondentów. W rzeczywistości tylko przemyślane i odpowiednio zaprojektowane badania – w tym prezentacja hipotetycznego rynku – dają szansę na uzyskanie rzetelnych i możliwie najbardziej wiarygodnych wyników.

Kontrowersje wokół metody wyceny warunkowej wynikają ponadto z trudności w określeniu ram prawnych dla szacunków będących efektem zastosowania CVM[54]. Problem ten nie dotyczy jednak wyłącznie metody wyceny warunkowej, ale też każdej innej, która służy oszacowaniu trudno mierzalnych wartości[55]. Pewnym krokiem w kierunku nadania metodzie CVM mocy prawnej stał się opublikowany pod koniec ubiegłego stulecia raport Amerykańskiej Narodowej Służby Oceanicznej i Meteorologicznej (ang. National Oceanic and Atmosferic Administration – NOAA), w którym usystematyzowano wytyczne dotyczące stosowania metody wyceny warunkowej. Tym samym raport NOAA stał się ważnym i akceptowanym na całym świecie świadectwem zgody na stosowanie metody CVM, pod warunkiem wypełnienia określonych w dokumencie wymogów. Katalog zaleceń NOAA jest obszerny i obejmuje w sumie 25 punktów. Do najważniejszych należy zaliczyć[56]:

— właściwy dobór próby badawczej;
— minimalizację odsetka nieudzielonych odpowiedzi;
— konieczność przeprowadzenia badań pilotażowych przed właściwym badaniem CVM;
— obowiązek wprowadzenia opcji „brak odpowiedzi" obok odpowiedzi „tak" i „nie" w pytaniu o WTP;
— zasadność umieszczania pytania o powody, dla których wybrana została odpowiedź „tak" lub „nie";
— krzyżowe zestawienie odpowiedzi, tzn. umieszczanie w kwestionariuszu dodatkowych pytań, dotyczących np. dochodów lub wykształcenia, które pomogłyby zinterpretować uzyskane wyniki w ramach pytania o WTP;
— wzmiankowanie o innych wydatkach ponoszonych w ramach budżetu domowego w celu podkreślenia ograniczoności środków pieniężnych pozostających do dyspozycji respondenta.

W raporcie NOAA dużo uwagi poświęca się konieczności kompleksowego przemyślenia procesu badawczego na każdym etapie wykorzystania metody wyceny warunkowej, po to aby uniknąć zakłóceń, których katalog – jak się okazuje – jest nader obszerny. Oznacza to, że problemy związane z wykorzystaniem CVM pojawiają się już we wstępnej fazie realizacji badania i towarzyszą do samego jego końca. W kolejności podejmowanych działań trudności te wiążą się z[57]:

— przygotowaniem kwestionariusza badawczego;
— przeprowadzeniem badania ankietowego;
— obliczeniem WTP;
— ustaleniem zmiennych determinujących poziom WTP;

Neill, R.G. Cummings, P.T. Ganderton, Hypothetical surveys and real economic commitments, Land Economics, 70, 1994, pp. 145–154.

[54] I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, Wpływy stosowania wyboru dwudzielnego, wielokrotnej licytacji i formatów pytań otwartych w badaniach wyceny warunkowej, [w:] G. Anderson, J. Śleszyński (red.), Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996, s. 149.

[55] J.J. Opaluch, *op. cit.*, pp. 25–33.

[56] K. Arrow, R. Solow, P.R. Portney, E.E. Leamer, R. Radner, H. Schuman, Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation, Federal Register, 58 (10), 1993, pp. 30–38, 46–64.

[57] N. Hanley, C.L. Spash, *op. cit.*, pp. 54–56.

— przeniesieniem wyników na poziom zagregowany;
— oceną wiarygodności i poprawności uzyskanych wyników.

Kwestionariusz badawczy wykorzystywany w CVM składa się z reguły z trzech części. Pierwszym elementem jest opis hipotetycznego rynku. Badacz przedstawia scenariusz hipotetycznych warunków, w jakich oferowane jest dobro podlegające wycenie. Wymaga to przedłożenia dokładnych informacji na temat jakości i stanu dobra, sposobu płatności za dobro, konsekwencji dokonanego wyboru, sposobu dostarczenia dobra oraz instytucji odpowiedzialnych za administrowanie działaniami[58]. Sugeruje się, aby scenariusz był możliwie krótki, realistyczny i zrozumiały dla potencjalnego respondenta[59]. Poprzez zaproponowany scenariusz należy udostępnić dane pozwalające na dokonanie rozsądnego wyboru, a jednocześnie nie przesadzać z ilością przekazywanych informacji, by nie zniechęcić potencjalnych ankietowanych. Na początku kwestionariusza warto umieścić pytanie lub krótki zestaw pytań przyczyniających się do zwiększenia zainteresowania respondenta przeprowadzanym badaniem. Rekomenduje się przy tym pytania dotyczące nastawienia ankietowanych do podjętego zagadnienia[60]. Następnie w kolejności należy umieścić pytania pozwalające rozróżnić, czy konsument korzysta w sposób bezpośredni z danego dobra i reprezentuje przez to jego wartość użytkową, czy też nie korzysta z danego dobra i reprezentuje raczej jego wartość nieużytkową.

Ponadto, w opisie hipotetycznego rynku powinna się zawierać informacja odnośnie do sposobu płatności za wyceniane dobro (ang. *payment vehicle*). Zasadniczo w literaturze przedmiotu uwaga skupia się na rozróżnieniu pomiędzy dobrowolnymi datkami i płatnościami przymusowymi, za które najczęściej przyjmuje się podatki. Wielu autorów odradza stosowanie mechanizmu płatności w oparciu o składki dobrowolne, podkreślając, że taka opłata jest niewymuszona i prowokuje do zachowań typu „jazda na gapę" (ang. *free ride*)[61]. Część respondentów podczas badania niedoszacowuje swoje WTP, wychodząc z założenia, że skoro opłata jest dobrowolna, to kto inny przejmie ciężar płatności lub ostatecznie dobro zostanie sfinansowane ze środków publicznych. Inaczej ma się sprawa w przypadku stosowania mechanizmów płatności opartych na podatkach, które – co często się podkreśla – wyróżnia realizm i możliwość natychmiastowego zastosowania[62]. Ten stan rzeczy sprawia, że ankietowani uważniej dokonują wyboru, mając świadomość większej odpowiedzialności za podjęte decyzje.

Dopiero po zadaniu tych pytań sugeruje się prezentację właściwego scenariusza dotyczącego wycenianego dobra i przejście do drugiej części kwestionariusza, w której podejmuje się próbę określenia faktycznego poziomu gotowości do zapłaty lub gotowości do przyjęcia rekompensaty. Ten etap budowy kwestionariusza wiąże się nierozłącznie z wyborem procedury ujawnienia preferencji ankietowanego. Procedura ta zawiera się w metodzie zadawania pytania wyceniającego.

Pytania wykorzystywane w ramach CVM można podzielić w zależności od tego, czy otrzymana informacja wiąże się z dokładnym ujawnieniem wielkości WTP, czy też jest jedynie pewnym przybliżeniem tej wielkości, oraz w zależności od konstrukcji pytania, tzn.

[58] R.T. Carson, N.E. Flores, N.F. Meade, *op. cit.*, p. 179.

[59] J.C. Whitehead, A practioner's primer on contingent valuation, East Carolina University, Department of Economics Working Papers, 0008, 2000, http://www.ecu.edu/econ/wp/00/ecu0008.pdf z dnia 17 lutego 2014 roku.

[60] K. Heisey, *op. cit.*, p. 136.

[61] J.J. Murphy, P.G. Allen, T.H. Stevens, D. Weatherhead, A meta-analysis of hypothetical bias in stated preference valuation, Environmental and Resource Economics, 30, 2005, pp. 313–325.

[62] I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, *op. cit.*, p. 160.

czy jest to pojedyncze pytanie, czy seria pytań iteracyjnych. Podstawowe sposoby zadawania pytań wyceniających w zależności od przedstawionych wyżej kryteriów zaprezentowano w tabeli 5.1.

Tabela 5.1

Podział pytań wyceniających w metodzie wyceny warunkowej

Rodzaj pytań	Dokładna wartość WTP	Przybliżona wartość WTP
– pojedyncze pytanie	– pytanie otwarte – karta płatności	– pytanie wyboru dwudzielnego
– seria pytań iteracyjnych	– licytacja	– pytania wyboru dwudzielnego z powtórzeniami

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R.C. Mitchell, R.T. Carson, *op. cit*., p. 98

Na współczesnym etapie poznawczym metody CVM trudno rozstrzygnąć, który format pytań jest najbardziej skuteczny. Stąd analiza poszczególnych sposobów zadawania pytań wyceniających ogranicza się do wskazania zalet i wad poszczególnych z nich, ewentualnie zaleceń w zakresie stosowania konkretnego formatu w zależności od specyfiki rynku i dobra będącego podstawą badania.

Ideą metody wyceny warunkowej jest poznanie maksymalnej kwoty, jaką respondent byłby gotów zapłacić lub przyjąć za określone dobro. Skoro tak, to niewątpliwie najprostszym zadaniem jest zapytać ankietowanego wprost o maksymalny poziom WTP. Taką możliwość daje format pytania otwartego, powszechnie wykorzystywany w badaniach CVM do połowy lat osiemdziesiątych XX wieku[63]. Później jednak pytania tego typu zaczęto zastępować innymi rodzajami z powodu domniemanej przypadkowości w udzielaniu odpowiedzi na pytania zadane wprost. Respondenci przyzwyczajeni na konwencjonalnych rynkach do przyjęcia lub odrzucenia zadanej oferty nie zawsze radzą sobie z dokładnym określeniem poziomu wyceny[64]. Jeśli już to robią, istnieje duże ryzyko przeszacowania lub niedoszacowania wartości WTP, wynikające z tzw. strategicznego zachowania ankietowanego. Objawia się to nieproporcjonalnie wysokimi propozycjami stawek w stosunku do osiąganych dochodów oraz deklaracjami zaniżonymi, w tym zerowymi, mimo pozytywnego postrzegania dobra. W pierwszym przypadku respondent wykazuje duże zainteresowanie dobrem i jeżeli uzmysłowi sobie, że decyzja o jego dostępności będzie zależna od wysokości wyceny, będzie dążył do jej zawyżania w celu zwiększenia prawdopodobieństwa dostarczenia preferowanego dobra[65]. W drugim przypadku ma miejsce wspomniane już wcześniej zachowanie określone jako „jazda na gapę". Ankietowany przewiduje, że dobro podlegające wycenie będzie dostarczone bez względu na to, jaka decyzja odnośnie do WTP zostanie przez niego podjęta. Uzyskuje wówczas korzyść finansowaną publicznie, którą w rzeczywistości ceni sobie wyżej, niż wynikałoby to z podanej przez siebie stawki[66].

Pewną alternatywą dla pytania otwartego w ramach kategorii pytań pojedynczych pozwalających na określenie dokładnej wartości WTP jest karta płatności wprowadzona

[63] I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, *op. cit.*, p. 149.

[64] M. Ligus, *op. cit.*, pp. 74–75.

[65] P. Bohm, Estimating demand for public goods: An experiment, European Economic Review, 3, 1972, pp. 111–130.

[66] G. Marwell, R.E. Ames, Economists free ride, does anyone else? Experiments on the provision of public goods, Journal of Public Economics, 15, 1981, pp. 295–310.

w 1984 roku przez R.C. Mitchella i R.T. Carsona[67]. Polega ona na udostępnieniu respondentowi karty z wypisanymi na niej wieloma stawkami z zakresu od 0 (stawka w założeniu akceptowana przez wszystkich) do wysokiej kwoty, która powinna zostać odrzucona przez wszystkich ankietowanych. Osoba badana zapoznaje się z kartą i zaznacza jedną, wybraną przez siebie wartość. Dzięki takiemu podejściu nadaje się pewien kontekst dla udzielenia odpowiedzi. Rodzi to określone korzyści i zagrożenia. Z jednej strony umożliwia respondentowi lepszą orientację w badanym zagadnieniu i ograniczenie liczby nieudzielonych odpowiedzi lub odpowiedzi nieprzemyślanych. Z drugiej zaś prowokuje do udzielenia narzuconej odpowiedzi w ramach kwot wskazanych na karcie i wystąpienia tzw. błędu zakotwiczenia (ang. *anchoring bias*). To rodzi też wątpliwości odnośnie do tego, jaką wartość należy uznać za najwyższą i jakie powinny być różnice pomiędzy proponowanymi kwotami.

Problemy te, charakterystyczne również dla grupy pytań wyboru dwudzielnego, można ograniczyć dzięki przeprowadzeniu – jeszcze przed właściwym ankietowaniem – tzw. badania pilotażowego. Odbywa się ono na odpowiednio mniejszej próbie badawczej niż badanie główne. Respondenci są proszeni o podanie konkretnej stawki gotowości do zapłaty lub gotowości do przyjęcia rekompensaty, jak ma to miejsce w pojedynczym pytaniu otwartym. Na podstawie uzyskanych odpowiedzi można odpowiednio skalibrować wartości i przedziały stawek, tak aby jak najlepiej dopasować je do oczekiwań ankietowanych w badaniu głównym. Badanie pilotażowe pozwala też sprawdzić poprawność przygotowanego kwestionariusza w kontekście choćby zrozumienia umieszczonych w nim informacji, w tym przede wszystkim scenariusza hipotetycznych warunków, reakcji ankietowanych na zadawane pytania, czasu trwania badania itp. Dzięki temu możliwe jest skorygowanie poszczególnych części kwestionariusza jeszcze przed rozpoczęciem właściwego badania.

Mimo wskazanych wątpliwości karta płatności jest powszechnie uznawana – obok pytań wyboru dwudzielnego – za najbardziej właściwy format zadawania pytania o wycenę w badaniach CVM[68].

Ostatnim formatem pytań w ramach metod pozwalających na dokładne wskazanie kwoty gotowości do zapłaty lub gotowości do przyjęcia rekompensaty jest licytacja. W tym przypadku respondent jest wielokrotnie proszony o określenie maksymalnego poziomu WTP, co przyjmuje formę pytania: „czy byłbyś skłonny zapłacić kwotę/przyjąć rekompensatę w kwocie *X* za dane dobro?".

Jeśli odpowiedź jest pozytywna, wówczas respondentowi zostaje zadane kolejne pytanie z kwotą wyższą od *X*. Jeśli odpowiedź jest negatywna, wówczas respondentowi zadaje się kolejne pytanie z kwotą niższą od *X*. Pytania są zadawane tak długo, aż ankietowany po odpowiedzi „tak" zmienia ją na „nie" lub odwrotnie, po odpowiedzi „nie" zmienia ją na „tak". Ponieważ licytacja jest formatem zaliczanym do grupy pytań wskazujących dokładną wartość, a nie przedział wartości, jako właściwy poziom WTP przyjmuje się najwyższą kwotę, przy której widnieje pozytywna odpowiedź ankietowanego[69]. Stosowanie tej metody ma nad pojedynczym pytaniem otwartym i kartą płatności przewagę polegającą na tym, że respondent ma szansę dokładniej przemyśleć swoje preferencje i bardziej precyzyjnie wy-

[67] R.C. Mitchell, R.T. Carson, A contingent valuation estimate of national freshwater benefits: Technical report to the US Environmental Protection Agency. Resources for the future, Washington DC, 1984.

[68] I. Bateman, R.T. Carson, B. Day, Economic valuation with stated preference techniques: A manual. Edward Elgar, Cheltenham 2002.

[69] A. Randall, B. Ives, C. Eastman, Bidding games for valuation of aesthetic environmental improvements, Journal of Environmental Economics and Management, 1 (2), 1974, pp. 132–149.

cenić analizowane dobro. Problemem są natomiast wyjściowa stawka licytacji i skala przyrostów lub spadków kwot przyjętych w ramach kolejnych pytań[70]. Szczególnie wiele miejsca poświęca się w literaturze przedmiotu wyjściowej stawce licytacji, której niewłaściwy dobór przyczynia się do powstania błędu obrania punktu początkowego (ang. *starting point bias*). Narzucenie relatywnie wysokiej (niskiej) wyjściowej stawki WTP powoduje uzyskanie wyższego (niższego) poziomu wyceny, niż mogłoby to nastąpić w rzeczywistości.

W grupie pytań pozwalających na uzyskanie przybliżonej wartości WTP wykorzystuje się pytania wyboru dwudzielnego. W przypadku pojedynczego zapytania respondent jest proszony o przyjęcie bądź odrzucenie zaproponowanej, losowo dobranej stawki. Ankietowany określa w ten sposób, czy rzeczywista, maksymalna kwota wyceny jest wyższa, czy niższa od zadanej, nie określa natomiast dokładnej wartości stawki. Powyższy format wymaga stosunkowo dużej próby w porównaniu z innymi, opisywanymi wcześniej pytaniami ujawniającymi preferencje respondenta[71]. Większa liczba obserwacji jest niezbędna do uzyskania tego samego poziomu istotności statystycznej jak dla grupy pytań o dokładną wartość WTP. Szacuje się, że liczebność próby powinna być w takim przypadku zwiększona o około 66%[72]. Proponowana wartość WTP zmienia się w sposób losowy, jednak w taki sposób, aby dla każdej ze stawek można było utworzyć próbę podobnej wielkości.

Poza niedogodnościami związanymi z koniecznością zwiększenia liczby respondentów należy zdawać sobie sprawę z innych ułomności formatu dwudzielnego. Można tu wspomnieć choćby o możliwym wystąpieniu efektu zakotwiczenia czy tzw. zaokrąglaniu wzwyż. W obu przypadkach przekłada się to na uzyskanie większej liczby odpowiedzi twierdzących i wyższy poziom uśrednionego WTP niż w przypadku zastosowania formatu pytań otwartych[73]. Efekt zakotwiczenia jest w tym przypadku utożsamiany z syndromem „bycia na tak" (ang. *yea saying*)[74]. Respondent godzi się na zaproponowaną stawkę, nie zastanawiając się zbytnio, czy jej poziom jest zgodny z rzeczywistą, indywidualną wyceną. Inna przyczyna zachowań zakotwiczonych leży w interakcji pomiędzy ankieterem a ankietowanym. Jeśli cel badania nie zostanie poprawnie naświetlony, ankieter może oczekiwać odpowiedzi niezgodnych z indywidualnymi preferencjami, a raczej właściwych dla „dobrego, zatroskanego obywatela". Przypadek ten określa się w literaturze przedmiotu jako efekt dobrego respondenta[75]. Problem ten może być dodatkowo spotęgowany tzw. błędem ulegania (ang. *compliance bias*), gdy respondent wysoko ocenia ankietera i chciałby przed nim dobrze wypaść[76]. W związku z tym formułuje odpowiedzi w taki sposób, aby zaspokoić oczekiwania ankietera, a nie swoje własne[77]. Zaokrąglanie wzwyż występuje wówczas, gdy poziom oferty przekracza – z reguły nieznacznie – prawdziwą WTP[78]. W normalnych okolicznościach respondent powinien udzielić odpowiedzi negatywnej, jednak zdarza się, że na

[70] S. Ming-Ta, W. Pei-Ing, L. Je-Liang, An almost ideal elicitation contingent valuation method, Environmental Economics, 2 (4), 2011, p. 32.

[71] A.E. Boardman, D.H. Greenberg, A.R. Vining, D.L. Weimer, *op. cit.*, p. 366.

[72] S. Georgiou, *op. cit.*, p.141.

[73] R.G. Walsh, D.M. Johnson, J.R. McKean, Issues in nonmarket valuation and policy application: a retrospective glance, Western Journal of Agricultural Economics, 14, 1989, pp. 178–188.

[74] M. Ligus, *op. cit.*, s.79.

[75] M.T. Orne, On the social psychology of the psychological experiment, American Psychologist, 17, 1962, pp. 776–789, [za:] I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, *op. cit.*, p. 155.

[76] C.C. Harris, B.L. Driver, M.J. McLaughlin, Improving the contingent valuation method: A psychological approach, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 17, 1989, pp. 213–229.

[77] R.T. Carson, N.E. Flores, N.F. Meade, *op. cit.*, p. 177.

[78] I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, *op. cit.*, pp. 155–156.

skutek obaw dotyczących możliwego wpływu na preferencje innych (referendum) decyduje się na odpowiedź pozytywną.

Pytanie wyboru dwudzielnego jest mimo wskazanych mankamentów formatem pytań preferowanym przez coraz większą grupę badaczy. Po pierwsze, jego zastosowanie ogranicza możliwość wystąpienia tzw. jazdy na gapę. Według niektórych wykorzystanie tego formatu daje najdokładniejsze wyniki w tym sensie, że przyczynia się do zwiększenia prawdomówności respondentów[79]. Po drugie, najczęściej stosowany rodzaj pytania wyboru dwudzielnego, określany jako „weź lub zostaw" (ang. *take-it-or-leave-it*), jest najbliższy warunkom panującym na prawdziwym rynku[80]. Ten typ przypomina swoją formą referendum, w którym respondenci opowiadają się „za" lub „przeciwko" określonym zmianom na rynku[81]. Na wzór referendum ankietowanych informuje się dodatkowo, jeszcze przed udzieleniem przez nich odpowiedzi, że zmiany zostaną zaimplementowane i obejmą wszystkich mieszkańców jedynie wówczas, gdy chęć ich przyjęcia wyrazi ponad 50% badanych. To właśnie duże podobieństwo do rzeczywistych warunków rynkowych sprawia, że NOAA rekomenduje stosowanie pytań wyboru dwudzielnego jako przyczyniających się do poprawy świadomości ankietowanego i zwiększenia dokładności wyceny[82].

Ostatnim z powszechnie stosowanych formatów pytań w badaniu CVM są pytania wyboru dwudzielnego z powtórzeniami. Format ten opiera się na zadaniu ankietowanemu tradycyjnego pytania wyboru dwudzielnego. W zależności od odpowiedzi respondentowi zadawane jest drugie pytanie wyboru dwudzielnego, dotyczące – w razie akceptacji pierwszej stawki – stawki wyższej, również losowo dobranej z przygotowanej wcześniej listy, a w razie odpowiedzi odmownej – stawki niższej[83]. Niekiedy sugeruje się, aby wykorzystując pytania wyboru dwudzielnego z powtórzeniami, dokonać podziału próby badawczej na dwie grupy. Wówczas jednej grupie zadaje się pytania zawierające niską cenę, a następnie tym respondentom, którzy odpowiedzieli twierdząco, podwyższa się ofertę. Drugiej grupie zadaje się pytania zawierające wysoką cenę i wówczas respondentom, którzy odpowiedzieli przecząco, obniża się kolejną ofertę[84]. Wybór tego formatu poprawia efektywność procedury w porównaniu z pojedynczym pytaniem dwudzielnym. Problemem jest jednak to, że metoda ta jest w jeszcze większym stopniu narażona na wystąpienie efektu zakotwiczenia.

W praktyce coraz częściej dochodzi do jednoczesnego wykorzystania metod bazujących na podejściu dwudzielnym i pytaniu otwartym, co w zamyśle pozwala wykorzystać zalety tych formatów zapytań[85]. Wówczas pytanie o wycenę rozpoczyna się od pytania wyboru dwudzielnego lub pytania wyboru dwudzielnego z powtórzeniami, aby następnie zadać pyta-

[79] J.P. Hoehn, A. Randall, A satisfactory benefit cost indicator from contingent valuation, Journal of Environmental Economics and Management, 14 (3), 1987, pp. 226–247.

[80] G. Garrod, K.G. Willis: Economic valuation of environment: Methods and case studies. Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 1999, pp. 135–136.

[81] D. Hoyos, P. Mariel, Contingent valuation: Past, present and future, Prague Economic Papers, 4, 2010, p. 335.

[82] K. Arrow, R. Solow, P.R. Portney, E.E. Leamer, R. Radner, H. Schuman, *op. cit.*, p. 32.

[83] M. Ligus, *op. cit.*, s. 80.

[84] S. Georgiou, *op. cit.*, pp. 141–142.

[85] M.I. Ojeda, A.S. Mayer, B.D. Solomon, Economic valuation of environmental services sustained by water flows in the Yaqui River Delta, Ecological Economics, 65 (1), 2008, pp. 155–166; R. Brouwer, S. Akter, L. Brander, E. Haque, Economic valuation of flood risk exposure and reduction in a severely flood prone Developing Country, Environment and Development Economics, 14 (3), 2009, pp. 397–417; I. Awad, R. Hollander, Applying contingent valuation method to measure the total economic value of domestic water services: A case study in Ramallah Governorate, Palestine, European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, 20, 2010, pp. 76–93.

nie o maksymalną stawkę WTP. Często jednak badacze opierają się wyłącznie na informacjach dotyczących maksymalnych kwot gotowości do zapłaty, a pytanie dwudzielne ma jedynie za zadanie przygotować respondenta do podania bardziej przemyślanej odpowiedzi.

Oprócz wskazanych zalet i wad należy podkreślić, że wybór określonego formatu pytania implikuje użycie określonych procedur statystycznych pozwalających uzgodnić uzyskane odpowiedzi z teorią bądź ustalić zależności pomiędzy uzyskanymi wynikami. Pytania o dokładną wartość WTP pozwalają uzyskać ciągły rozkład wartości tych kwot, dzięki czemu do wyjaśnienia odchyleń wykorzystuje się proste narzędzia statystyczne, np. metodę najmniejszych kwadratów (MNK). Funkcje wyceny oparte na MNK sprawiają, że duża część wariancji WTP nie jest wyjaśniona przez zidentyfikowane czynniki, a zatem ich siła wyjaśniająca jest mniejsza[86]. Sugeruje się przy tym, aby w celu uwiarygodnienia uzyskanych wyników współczynnik determinacji R^2 dla takiej funkcji wyceny wynosił co najmniej 0,15[87].

W przypadku pytań wyboru dwudzielnego odpowiedzi są skokowe, a nie ciągłe. Respondent odpowiada w dwudzielnych formatach pytań: „tak" lub „nie". A zatem zmienna zależna w postaci WTP powinna zostać zakodowana w kwestionariuszu jako 1 (w przypadku odpowiedzi „tak") lub jako 0 (w przypadku odpowiedzi „nie"). Z tego też powodu oszacowanie prawdopodobieństwa uzyskania odpowiedzi twierdzącej wymaga zastosowania modeli dyskretnych, takich jak modele logitowe lub probitowe. W ich przypadku właściwą metodą estymacji jest metoda największej wiarygodności (MNW)[88]. To sprawia, że modele dyskretne wymagają bardziej zaawansowanych narzędzi statystycznych, w tym oprogramowania softwarowego, niż w przypadku ciągłego rozkładu wartości, wykorzystującego prostszą MNK[89]. Zasadniczą różnicę pomiędzy modelem logitowym i probitowym stanowi posługiwanie się dystrybuantą rozkładu logistycznego w przypadku pierwszego z wymienionych i dystrybuantą rozkładu normalnego w przypadku drugiego[90]. Oba rozkłady są względem siebie podobne, co sprawia, że wyniki uzyskiwane w przypadku stosowania obu modeli są zbliżone, w praktyce jednak częściej można się natknąć na modele logitowe. Funkcja logistyczna jest matematycznie mniej wymagająca, a jednocześnie odpowiedzi na pytania dwudzielne dość łatwo wpasowują się w rozkład logistyczny.

Ze względu na to, że odpowiadając na pytania o WTP, respondenci często wskazują wartość 0, coraz częściej zastosowanie znajduje model tobitowy. Pojawia się on wówczas, gdy znaczny odsetek populacji przyjmuje wartość brzegową zmiennej objaśnianej równą pewnej stałej, najczęściej wynoszącej zero, natomiast pozostała część populacji przyjmuje inne, większe od tej stałej wartości[91]. W modelu tobitowym istotne jest określenie prawdopodobieństwa osiągnięcia przez zmienną objaśnianą wartości brzegowej (wartości 0) oraz wartości oczekiwanej w sytuacji uzyskania wartości większej niż brzegowa. Zaletę modelu tobitowego stanowi możliwość jego zastosowania w przypadku różnych formatów pytań wyceniających.

Podsumowując rozważania na temat wyboru odpowiedniego formatu pytań, należy podkreślić jego znaczenie dla uzyskanych wyników badań. Każda z wymienionych wyżej

[86] S. Georgiou, *op. cit.*, s. 131.
[87] R.C. Mitchell, R.T. Carson, Using …, *op. cit.*, p. 213.
[88] M. Gruszczyński, Mikroekonometria, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 63, 69.
[89] R.A. Young, Determining the economic value of water: Concepts and methods, Resources for the Future, Washington 2005, p. 14.
[90] M. Gruszczyński, S. Kluza, D. Winek, Ekonometria, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2003, s. 109–111.
[91] M. Gruszczyński, Mikroekonometria, *op. cit.*, s. 194.

procedur może prowadzić do uzyskania odmiennych kwot WTP, mimo zorientowania na ten sam przedmiot wyceny. Pomijając rekomendacje instytucyjne (np. NOAA), badacze dokonują wyboru pomiędzy większą/mniejszą efektywnością metody a mniejszym/większym ryzykiem wystąpienia błędów systematycznych, takich jak efekt zakotwiczenia czy błąd ulegania.

W trzeciej, ostatniej części kwestionariusza zadawane są pytania dotyczące charakterystyki socjoekonomicznej oraz demograficznej respondenta w celu umożliwienia powiązania tych cech z uzyskanym poziomem wyceny. Umiejscowienie tych informacji na końcu nie jest przypadkowe. Należy się liczyć z tym, że część ankietowanych na tym etapie nie będzie zainteresowana kontynuacją badania. Istnieje wówczas szansa, że wypełniona zostanie przynajmniej zasadnicza część kwestionariusza, dotycząca preferowanego poziomu wyceny. Biorąc to pod uwagę, warto ponadto przemyśleć potencjalnie najbardziej satysfakcjonujący respondenta format odpowiedzi. Część danych socjoekonomicznych należy uznać za wrażliwe, co do których istnieje wątpliwość, czy ankietowani będą skłonni podać dokładne wartości. Odnosi się to przede wszystkim do pytań o wiek i osiągane dochody. Mimo mniejszej dokładności skuteczniejszym rozwiązaniem może się okazać zaproponowanie respondentowi pewnych przedziałów wieku czy dochodów, które byłyby wybierane w miejsce konkretnej wartości. Takie podejście powinno się przełożyć na zwiększenie odsetka udzielonych informacji[92].

Kolejnym etapem CVM jest przeprowadzenie badania ankietowego. Jego realizacja może się odbywać na różne sposoby, począwszy od wywiadów bezpośrednich, poprzez ankiety telefoniczne, listowne, a skończywszy na współcześnie coraz popularniejszych badaniach przeprowadzanych za pośrednictwem Internetu. Ta ostatnia formuła jest obecnie często wykorzystywana, głównie ze względu na niski koszt takiego przedsięwzięcia[93]. Podkreśla się jednak, że w przypadku CVM uzyskiwane w ten sposób odpowiedzi mogą być obarczone różnymi błędami: ankietowani mogą mieć problem ze zrozumieniem pytań, czego nie mogą zasygnalizować ankieterowi, uzyskane odpowiedzi niekoniecznie zostają sformułowane przez posiadacza danego adresu mejlowego itp. Ponadto w natłoku różnych informacji wpływających na skrzynkę mejlową adresata badanie może zostać przypadkowo lub celowo pominięte. To przyczynia się do potencjalnie wysokiej liczby przypadków nieudzielenia odpowiedzi i niskiego wskaźnika otrzymywanych odpowiedzi. Biorąc to pod uwagę, za dużo lepsze rozwiązanie należy uznać przeprowadzenie wywiadów bezpośrednich, które uznawane są za najbardziej wiarygodną formę badań. Jest ona rekomendowana przez Komisję NOAA oraz liczną grupę specjalistów w zakresie badań CVM[94]. Nie jest to formuła wolna od wad, ze względu choćby na możliwość wystąpienia błędu ulegania. Dlatego też ważne jest, aby badania przeprowadzali wyspecjalizowani ankieterzy, potrafiący zachować neutralną interakcję z ankietowanymi[95].

Kluczowymi elementami badań CVM są wielkość i dobór próby badawczej. Z technicznego punktu widzenia wielkość próby badawczej ma za zadanie zminimalizowanie błędu standardowego, który jest determinowany zmiennością WTP, a ściślej różnicą pomiędzy danym poziomem oferty a wartością średnią. Ponieważ zmienność WTP jest z reguły wysoka, sugeruje się zrekompensowanie jej negatywnego oddziaływania poprzez

[92] K. Heisey, *op. cit.*, p. 146.

[93] P.A. Champ, Collecting survey data for nonmarket valuation, [in:] P.A. Champ, K.J. Boyle, T.C. Brown (ed..), A primer on nonmarket valuation, vol. 3, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2003, p. 65.

[94] K. Arrow, R. Solow, P.R. Portney, E.E. Leamer, R. Radner, H. Schuman, *op. cit.*, p. 17; J.C. Whitehead, *op. cit.*, p. 11.

[95] R.T. Carson, N.E. Flores, N.F. Meade, *op. cit.*, p. 177.

zastosowanie odpowiednio dużej liczby obserwacji[96]. W praktyce trudno jednak określić minimalny rozmiar próby, który byłby uniwersalny dla wszystkich badań CVM. Przykładowo, NOAA rekomenduje liczność obserwacji na poziomie co najmniej 1000[97]. Dotyczy to jednak pytań wyboru dwudzielnego, które wymagają, jak wcześniej wspomniano, o około 66% większej próby niż pytania o dokładną wartość WTP. Daje to liczebność obserwacji na poziomie około 600 w badaniach wykorzystujących inny niż dwudzielny format pytań. Właśnie próbę wielkości 680 respondentów sugerują R. Mitchell i R. Carson, zakładając wykorzystanie badań do zmian w zakresie prowadzonej polityki regionalnej[98]. Natomiast P.A. Champ twierdzi, że dla populacji o liczebności większej niż 10 tysięcy wystarczająca jest próba na poziomie 380, która gwarantuje, że błąd statystyczny uzyskanych wyników po ich zagregowaniu nie przekroczy ±5%[99].

Badania wykorzystujące CVM dotyczą różnych dziedzin życia, co też powinno mieć swoje odzwierciedlenie w liczności poczynionych obserwacji[100]. W przypadku zagadnień związanych z szeroko pojętym sportem zdarzają się badania oparte na próbach mniejszych niż 300 i większych niż 10 000[101]. Oczywiste jest, że przyjęcie większej próby podnosi wiarygodność uzyskanych wyników, choć praktycznym ograniczeniem jest wzrastający proporcjonalnie do liczebności obserwacji koszt takich badań. Badacze przyjmują zazwyczaj największą możliwą wielkość próby, biorąc pod uwagę posiadane środki finansowe, przy zachowaniu najwyższej możliwej jakości realizowanych badań. Poza wielkością ważny jest dobór próby. W tym względzie szczególnie istotne jest, by respondenci odwzorowywali populację badanego obszaru. Zagadnienie to zostało rozwinięte dalej w tym samym podrozdziale przy okazji opisu etapu badań CVM związanych z agregacją wyników. Ważne jest ponadto, aby dobór próby był zgodny z przyjętymi założeniami dotyczącymi badania. Przykładowo, jeśli mechanizm płatności WTP jest powiązany z podatkami lokalnymi, w badaniu powinni uczestniczyć tylko respondenci zamieszkujący obszar, do którego odnoszą się te podatki.

Przeprowadzenie badania ankietowego pozwala przejść do kolejnego etapu badania CVM, polegającego na obliczeniu WTP. Najczęściej sprowadza się to do obliczenia średniej, mediany oraz rozkładów częstości, które w dalszej kolejności mogą być wykorzystane do oszacowania całkowitej wartości analizowanego dobra. Z reguły wybór pada na średnią, choć nie jest to precyzyjna miara statystyczna, powoduje bowiem zawyżenie wartości, w sytuacji gdy w próbie badawczej znajdzie się jednostka wyrażająca silne i pozytywne preferencje, mające odzwierciedlenie w bardzo wysokiej ofercie WTP. Z drugiej jednak strony, przy uwzględnieniu skośnego rozkładu wartości gotowości do zapłaty, mediana może nie wyjść poza wartość zero, w sytuacji gdy większość respondentów będzie wskazywać zerowy poziom wyceny. Zatem choć z ekonomicznego punktu widzenia lepiej pozostać przy średniej, mediana powinna być preferowaną miarą statystyczną w przypadku konieczności podjęcia decyzji politycznych, dotyczących np.wysokości płaconych podat-

[96] R.C. Mitchell, R.T. Carson, Using …, *op. cit.*, pp. 224–225.

[97] K. Arrow, R. Solow, P.R. Portney, E. E. Leamer, R. Radner, H. Schuman, *op. cit.*, s. 46.

[98] R.C. Mitchell, R.T. Carson, Using …, *op. cit.*, s. 226.

[99] P.A. Champ, *op. cit.*, p. 68.

[100] K. Boyle, Contingent valuation in practice, [in:] P. A. Champ, K. J. Boyle, T. C. Brown (ed.), A primer on nonmarket valuation, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands, 2003, pp. 111–170.

[101] Przykładami są tu opracowanie B. Johnsona i J. Whiteheada, którzy opierali swoje wyniki na próbie składającej się z 230 respondentów, oraz praca P. Wicker, która przebadała w sumie 10 013 osób. Zob. więcej: B. Johnson, J. Whitehead, *op. cit.*, pp. 48–58; P. Wicker, Willingness-to-pay in non-profit sports clubs, International Journal of Sport Finance, 6, 2011, pp. 155–169.

ków. Wynika to z faktu, że mediana obrazuje poziom wyceny akceptowany przez przynajmniej 50% badanych. Gdyby zatem doszło do referendum społecznego, to właśnie poziom wyceny określony medianą zostałby zaaprobowany przez większość głosujących.

Poza rozstrzygnięciami w zakresie wyboru właściwej miary statystycznej na opisywanym etapie istotne są dwie inne kwestie, które należy rozpoznać i w miarę potrzeby uwzględnić w procedurze badawczej: odpowiedzi protestujące oraz odcięcie skrajnych odpowiedzi przy obliczaniu średniej WTP. W obu przypadkach chodzi o usunięcie wszystkich tych odpowiedzi, które wydają się nieracjonalne i mogą zafałszować uzyskane wyniki.

Odpowiedzi protestujące ujawniają się w przypadku negatywnej odpowiedzi na pytanie o wycenę danego dobra (WTP = 0). Nie w każdym wypadku taka decyzja ankietowanego wyraża tzw. prawdziwe zero (ang. *genuine zero*), wynikające choćby z ograniczeń finansowych w budżecie danego gospodarstwa domowego. Jest ona raczej konsekwencją niezrozumienia hipotetycznego scenariusza, niechęci do ujawniania własnych preferencji lub stanowi wyraz protestu przeciwko niektórym elementom kwestionariusza badawczego[102]. Ten protest respondenta wyraża się w stwierdzeniach: „nie ja powinienem być odpowiedzialny za finansowanie tego dobra" lub „płacę już wystarczająco dużo podatków"[103]. Odpowiedzi protestujące stanowią dla badaczy problem – są zakłóceniem wypaczającym uzyskiwane wyniki. Choć brak jest uniwersalnego rozwiązania w tym zakresie, większość specjalistów przychyla się do potrzeby rozróżnienia „prawdziwych zer" od „zer protestów". Problem ten rozwiązuje się najczęściej poprzez zastosowanie w kwestionariuszu dodatkowego pytania, zawierającego prośbę o podanie powodu zerowej wyceny, i na tej podstawie przyporządkowuje się odpowiedź do jednej z dwóch powyższych grup[104]. Inną kwestię stanowi to, jak traktować „zera" protesty. Najczęściej są one pomijane w dalszej analizie, choć takie podejście sprawia, że przy dużej liczbie odpowiedzi protestujących wpływa to niekorzystnie na rozmiar próby badawczej. Odcięcie „zer protestów" powoduje, że wartość średnia WTP ulega zmianie – często znaczącej – w porównaniu z wariantem z uwzględnieniem wszystkich odpowiedzi. Dlatego w ostatnich latach pojawia się coraz więcej propozycji uwzględniania odpowiedzi protestujących w dalszej analizie. Wymaga to zastosowania zaawansowanych modeli statystycznych, takich jak model skokowy (ang. *spike model*)[105], model wyboru (ang. *selection model*)[106] lub model podwójnej przeszkody (ang. *double hurdle model*)[107]. Są to modele, które w swej konstrukcji uwzględniają różne rodzaje „zer", a jednocześnie rozróżniają „prawdziwe zera" od „zer protestów" bez potrzeby eliminacji tych drugich.

Z kolei odcięcie polega na pominięciu pewnej liczby lub pewnego procentu najwyższych ofert podanych w badaniu przez respondentów[108]. Stanowi to swoisty bufor bezpieczeństwa, w sytuacji gdy respondent deklaruje niewspółmiernie wysoką gotowość do zapłaty w relacji do uzyskiwanego dochodu. Odcięcie może przyjmować różną postać,

[102] J. Meyerhoff, U. Liebe, Protest beliefs in contingent valuation: Explaining their motivation, Ecological Economics, 57, 2006, pp. 583–594.

[103] S. del Saz-Salazar, I. Guaita-Pradas, On the value of drovers' routes as environmental assets: A contingent valuation approach, Land Use Policy 32, 2013, p. 81.

[104] P. Castellanos, J. Garcia, J.M. Sanchez, *op. cit.*, p. 474.

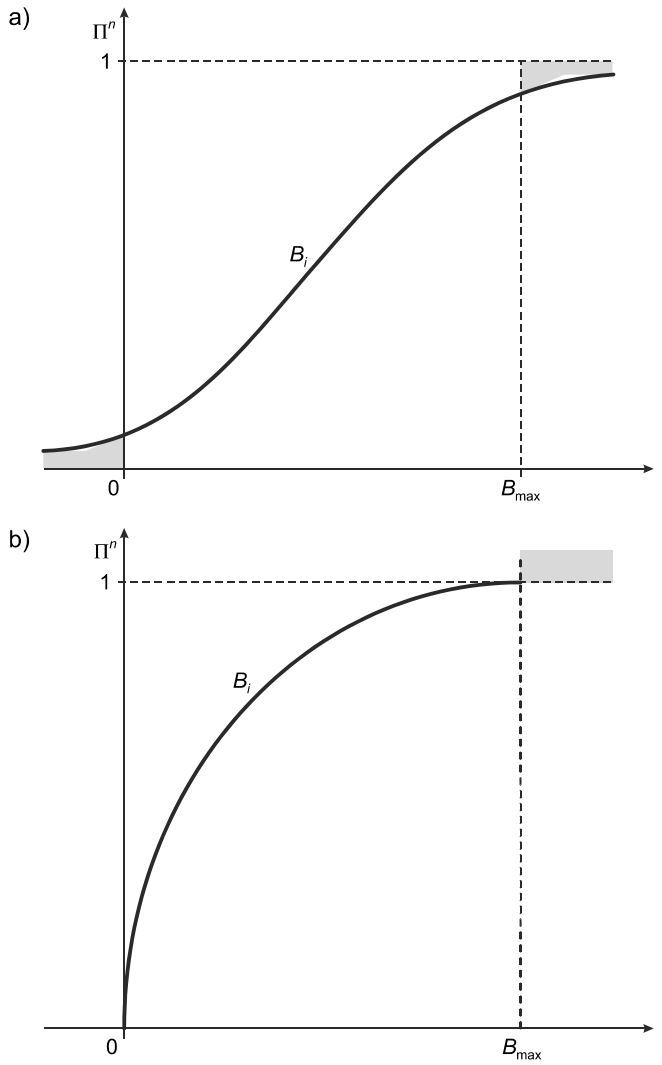
[105] B. Kriström, Spike models in contingent valuation. American Journal of Agricultural Economics, 79, 1997, pp. 1013–1023.

[106] C. Donaldson, A.W. Jones, T.J. Mapp, J.A. Olson, Limited dependent variables in willingness to pay studies: Applications in health care, Applied Economics, 30, 1998, pp. 667–677.

[107] P. Castellanos, J. Garcia, J.M. Sanchez, *op. cit.*, pp. 464–486.

[108] I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, *op. cit.*, p. 156.

zależną przede wszystkim od zastosowanego formatu pytań. Szczególnie utrudnione jest uwzględnianie odcięcia w badaniach wykorzystujących pytania wyboru dwudzielnego. W tym przypadku średnia gotowość do zapłacenia jest określana przez wartość oczekiwaną E(WTP) krzywej rozkładu skumulowanego, która łączy prawdopodobieństwo odpowiedzi „nie" (Π^n) z poziomem oferty. Estymacja wartości średniej jest uzależniona od postaci rozkładu skumulowanego prawdopodobieństwa. Obrazuje to rysunek 5.3, na którym przedstawiono liniową i logarytmiczną funkcję logistyczną.



Rys. 5.3. Logistyczne funkcje skumulowanego rozkładu prawdopodobieństwa w pytaniach wyboru dwudzielnego: a) liniowa funkcja logistyczna; b) logarytmiczna funkcja logistyczna; B_i – poziom oferty, B_{max} – maksymalny poziom oferty, Π^n – prawdopodobieństwo odpowiedzi „nie"
Źródło: I.J. Bateman, I.H. Langford, K.G. Willis, R.K. Turner, G.D. Garrod, *op. cit.*, p. 156

W przypadku liniowej funkcji logistycznej (rys. 5.3a) E(WTP) zawiera się w przedziale $\langle -\infty; +\infty \rangle$. Argumentem za rozszerzeniem do $+\infty$ jest przekonanie, że część respondentów nadal jest gotowa płacić więcej, niż wynikałoby to z maksymalnej oferty (B_{max}). Natomiast rozszerzenie do $-\infty$ można wytłumaczyć tym, że niektórzy respondenci nie zgłosili w ogóle gotowości do zapłacenia, nawet przy najniższym poziomie oferty, co nie pozwala wykluczyć, że woleliby raczej wzrost dochodu zamiast większej dostępności badanego dobra. Jeśli jednak rozważania oprzeć na funkcji logarytmiczno-logistycznej (rys. 5.3b), doprowadzi to do zawężenia przedziału E(WTP) do $\langle 0; +\infty \rangle$. Już tylko ten przypadek obrazuje, iż określenie wartości uśrednionej gotowości do zapłaty w badaniu wykorzystującym pytanie wyboru dwudzielnego jest zależne od poczynionych założeń i może być trudne do zweryfikowania[109].

Część ekonomistów jest przeciwna stosowaniu odcinania, uznając najwyższe oferty za szczególne odpowiedzi protestujące[110]. Ich specyfika polega na tym, że respondent przeciwny procedurze wyceniającej nie odmawia udzielenia odpowiedzi, jak w przypadku tradycyjnego protestu, a powoduje celowe zawyżenie poziomu oferty.

Ustalenie średniego poziomu WTP pozwala na przeprowadzenie szacunków parametrów funkcji wyceny w odniesieniu do wybranych determinant wpływających na deklarowane przez respondentów wartości gotowości do zapłaty. W tym celu przeprowadza się wielowariancyjną analizę czynników socjoekonomicznych i demograficznych wpływających na odpowiedzi na pytanie o WTP. Najczęściej polega to na zaproponowaniu odpowiedniego modelu regresji, umożliwiającego określenie zależności pomiędzy domyślnymi czynnikami a poziomem gotowości do zapłaty.

Przegląd dotychczasowej literatury przedmiotu pozwala określić katalog najczęściej występujących czynników socjoekonomicznych i demograficznych w przypadku badań CVM, odnoszących się do imprez sportowych lub obiektów sportowych. Są to: dochody, wykształcenie, płeć, wiek, liczba osób zamieszkujących gospodarstwo domowe, odległość pomiędzy miejscem zamieszkania a lokalizacją badanego dobra (np. stadionu) i wreszcie stosunek respondenta do tego dobra.

Zastosowanie zmiennej opartej na dochodach jest dość powszechną praktyką i w wielu przypadkach udowodniono pozytywny wpływ wielkości dochodów na poziom WTP[111]. Dzieje się tak dlatego, że osoby z większym dochodem rozporządzalnym są w stanie przeznaczyć więcej środków na zakup wszelkich dóbr, w tym tych obejmowanych badaniem. Poziom wykształcenia również oddziałuje pozytywnie na wysokość WTP[112]. Można to wytłumaczyć większą świadomością osób lepiej wykształconych. Ich przewaga opiera się na bardziej wyraźnym postrzeganiu pozytywnych bądź negatywnych efektów związanych

[109] Rozwinięcie estymacji zarówno logistycznych, jak i logarytmiczno-logistycznych można znaleźć m.in. w: I.H. Langford, I.J. Bateman, Estimation and reliability of welfare measures for dichotomous choice and open ended contingent valuation studies, Global Environmental Change Working Paper, Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, University of East England, Norwich and University College London 1993.

[110] M. Sagoff, Some problems with environmental economics, Environmental Ethics, 10, 1988, pp. 55–74.

[111] P. Wicker, J. Prinz, T. von Hanau, Estimating the value of national sporting success, Sport Management Review 15, 2012, pp. 206–207; H. Walton, A. Longo, P. Dawson, A contingent valuation of the 2012 London Olympic Games: A regional perspective. Journal of Sports Economics, 9, 2008, p. 313.

[112] B. Süssmuth, M. Heyne, W. Maennig, Induced civic pride and integration. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 72, 2010, pp. 202–220.

z organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej czy budową obiektu sportowego. W kontekście płci dotychczasowe badania wykazują większe zainteresowanie sportem, w szczególności piłką nożną, u mężczyzn i co za tym idzie, większą ich gotowość do wnoszenia płatności[113]. Podobnie sytuacja przedstawia się w przypadku osób młodszych[114]. Wśród aktywnych kibiców przeważają osoby młodsze, które w większym stopniu utożsamiają się z daną dyscypliną sportu i są bardziej skłonne do uczestnictwa w wydarzeniach sportowych. Ich stosunek do imprezy sportowej czy obiektu sportowego wyraża się wyższym poziomem WTP niż u osób starszych. Warto jednak podkreślić, że niektórzy badacze jako determinantę gotowości do zapłaty wykorzystują w swoich analizach wiek podniesiony do kwadratu[115], wychodząc z założenia, że osoby w podeszłym wieku charakteryzują się większą gotowością do zapłaty niż osoby w średnim wieku ze względu na większą swobodę czasową. Wówczas determinanta „wiek" powinna oddziaływać negatywnie na zgłaszane WTP, natomiast determinanta „wiek^2" – pozytywnie. Na gotowość zapłaty wpływa ponadto negatywnie liczba osób zamieszkujących gospodarstwo domowe. Castellanos i Sanchez wiążą to z niższym poziomem dochodów przypadających na jednego członka rodziny, ale można też wskazać na inne powody, jak choćby większy zakres obowiązków i brak czasu na przyjemności, do jakich należy zaliczyć czynny udział w imprezie sportowej[116]. Negatywny wpływ na WTP ma także zwiększająca się odległość pomiędzy miejscem zamieszkania a lokalizacją badanego dobra[117]. Wynika to z mniejszego wykorzystania dobra i płynących z tego tytułu korzyści, wyższych kosztów ponoszonych przez respondentów w związku z jego konsumpcją (dojazd, nocleg), itp.

Ostatnią grupą czynników wpływających na gotowość do zapłaty są te określające stosunek ankietowanego do danego dobra. Dotychczasowe badania wykazują, że osoby pozytywnie nastawione do imprez sportowych czy częściej korzystające z obiektów sportowych są gotowe na poniesienie wyższych opłat w ramach badań CVM[118]. Dyskusyjne jest jednak, czy wyższa wycena w równym stopniu będzie dotyczyć korzyści i kosztów. W literaturze przedmiotu brak jest odniesień do tego problemu. Z pewnością wyższe zainteresowanie imprezą czy – szerzej – daną dyscypliną sportu będzie pozytywnie oddziaływało na wycenę korzyści. W zakresie kosztów nie jest to jednak już tak oczywiste.

Ponadto, jak już wcześniej wspomniano, część pytań zawartych w grupie określającej stosunek ankietowanego do danego dobra ma za zadanie oddzielenie konsumentów korzystających z niego w sposób bezpośredni od tych, którzy z niego nie korzystają. Pozwala to na oszacowanie wartości użytkowej i nieużytkowej tego dobra.

Wybór odpowiednich determinant demograficznych i socjoekonomicznych ma ponadto kluczowe znaczenie dla przeniesienia uzyskanej wartości WTP na poziom zagregowany. Agregacja wyników polega na przełożeniu informacji otrzymanej na podstawie analizy określonej grupy respondentów do poziomu całej populacji objętej badaniem. Najczęściej odbywa się to poprzez przemnożenie wartości uśrednionej uzyskanej w badaniu CVM przez liczbę osób zamieszkujących dany obszar. Dzięki odpowiedniemu doborowi ankietowanych pod względem płci, wieku, wykształcenia itd. można uzyskać reprezentatywną

[113] H. Walton, A. Longo, P. Dawson, *op. cit.*, pp. 313.

[114] B.K. Johnson, M.J. Mondello, J.C. Whitehead, The value of public goods generated by a national football league team, Journal of Sport Management, 21 (1), 2007, pp. 123–136.

[115] P. Wicker, J. Prinz , T. von Hanau, *op. cit.*, pp. 204.

[116] P. Castellanos, J. M. Sánchez, *op. cit.*, p. 18.

[117] J.G. Owen, *op. cit.*, pp. 321–345.

[118] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski and E. Ozdemiroglu, *op. cit.*, pp. 419–444; R.T. Carson, N.E. Flores, N.F. Meade, *op. cit.*, pp. 173–210.

próbę dla badanej populacji. Intencją badacza wykorzystującego CVM powinno być możliwie jak najdokładniejsze uzgodnienie wybranych cech próby badawczej z całą populacją, dzięki czemu minimalizuje się ryzyko wystąpienia zniekształceń w wynikach po ich zagregowaniu. W praktyce jest to zadanie karkołomne ze względu choćby na możliwy wysoki odsetek braku odpowiedzi. Dlatego częściej akceptuje się występujące rozbieżności pomiędzy charakterystyką próby i populacją i uwzględnia się je w funkcji regresji[119]. Błędy popełnione przy doborze próby i nieprawidłowej agregacji wyników są uważane za jedno z ważniejszych źródeł powstania potencjalnych błędów systematycznych. Mogą one przez to wpływać na poprawność uzyskanych wyników.

Właśnie analiza poprawności, a także wiarygodności wyników CVM jest zaliczana do ostatniego etapu procesu badawczego. Choć pojęcia poprawność i wiarygodność wydają się zbliżone, w rzeczywistości nie oznaczają tego samego[120]. Poprawność badania wiąże się w sposób bezpośredni z kategorią błędu systematycznego i określa stopień, w jakim uzyskany w ramach badania CVM poziom wyceny odpowiada rzeczywistej wartości dobra. Wiarygodność natomiast odnosi się do błędu losowego realizowanego badania i jest mierzone wariancją średniej WTP z próby.

Mniej losowy charakter badania, wyrażający się w zwiększonej wariancji, wpływa na ograniczenie wiarygodności wyników. Na poziom wariancji oddziałują rzeczywisty błąd losowy, rozmiar próby oraz konstrukcja samego kwestionariusza, który powinien być zrozumiały i łatwy do przyswojenia przez respondenta. Wiarygodność można zatem poprawić przede wszystkim poprzez zwiększenie liczby obserwacji oraz przygotowanie takiego opisu hipotetycznego rynku i formatu zadawanego pytania wyceniającego, które będą gwarantować uzyskanie przemyślanych odpowiedzi od ankietowanych.

Dużo trudniejsze wyzwanie stanowi zwiększenie poprawności. Najlepszym sposobem jest porównanie wyników uzyskanych w ramach CVM z wynikami otrzymanymi za pomocą innych technik ujawniających preferencje, jak choćby metoda kosztu podróży lub metoda cen hedonicznych. Rozszerza to jednak zakres realizowanych badań, wydłuża czas ich trwania i rodzi dodatkowe koszty, nie dając jednocześnie gwarancji uzyskania całkowitej wartości ekonomicznej (ze względu na trudności w oszacowaniu NUV). Wobec tego częściej stosowanym sposobem jest subiektywna ocena badacza dotycząca poprawności poziomu kwot podawanych przez respondentów[121]. Można tego dokonywać, m.in. porównując wysokość składanych ofert z poziomem uzyskiwanych dochodów. Zbyt wysokie WTP wśród osób z niskimi zarobkami może świadczyć o potencjalnie występujących odchyleniach względem rzeczywistej wartości dobra. Zabiegiem stosowanym powszechnie w celu zwiększenia poprawności badań jest ponadto wzmacnianie tzw. poprawności teoretycznej[122]. Pozwala ona na dokonywanie porównań pomiędzy oferowanym poziomem WTP oraz zmiennymi niezależnymi zawartymi w modelu i traktowanymi jako determinanty wysokości oferty. Wówczas przedmiotem zainteresowania w analizie regresji nie powinien być R^2, który stanowi raczej potwierdzenie wiarygodności niż poprawności, ale wysokość i znak oszacowanych współczynników oraz ich zgodność z założeniami teoretycznymi[123].

[119] R.C. Mitchell, R.T. Carson, Using…, *op. cit.*, s. 235.
[120] *Ibidem*, pp. 190–228.
[121] S. Georgiou, *op. cit.*, s. 128.
[122] Mitchel i Carson wyróżniają trzy kategorie poprawności badań CVM: zawartość, kryterium i konstrukcję. Poprawność teoretyczna jest elementem tej ostatniej kategorii; R.C. Mitchell, R.T. Carson, Using …, *op. cit.*, pp. 208–209.
[123] R.C. Mitchell, R.T. Carson, Using …, *op. cit.*, p. 209.

5.5. Dotychczasowe zastosowania metody wyceny warunkowej w obszarze sportu

Pierwotnie stosowanie metody wyceny warunkowej ograniczało się do szacowania wartości zasobów naturalnych, niepodlegających tradycyjnej wycenie[124]. Obecnie katalog okoliczności, w ramach którego znajduje zastosowanie CVM, jest dużo szerszy i wykracza poza aspekt środowiskowy. Zazwyczaj wiąże się z określeniem wartości dla dóbr ogólnego użytku w celu oszacowania stopnia efektywności wykorzystania środków publicznych do ich budowy i utrzymania. Stąd wynika wzrastająca popularność metody w zakresie funkcjonowania bibliotek publicznych[125], dróg[126], szpitali[127], a także zagadnień związanych z szeroko pojętym sportem.

Zastosowanie CVM w sporcie rozwinęło się dość wyraźnie w ostatnich latach, obejmując kilka obszarów. Najczęściej metodę wyceny warunkowej wykorzystuje się w celu:
— uzasadnienia budowy obiektów sportowych ze środków publicznych;
— wyceny korzyści trudno mierzalnych w związku z organizacją imprez sportowych;
— określenia wartości klubów sportowych.

W zakresie pierwszego z wymienionych wyżej obszarów światowe badania koncentrują się wokół stadionów wybudowanych z myślą o wykorzystaniu przez kluby amerykańskich lig zawodowych. Koncepcja badawcza jest jednolita i polega zazwyczaj na przepytaniu reprezentatywnej grupy mieszkańców danego miasta lub – szerzej – metropolii o ich stosunek do danego klubu, zainteresowanie rozgrywanymi meczami, ewentualne korzyści wynikające z funkcjonowania zespołu sportowego oraz wysokość kwoty, jaką byliby w stanie wnieść w celu utrzymania tych korzyści. Następnie pozyskane w ten sposób środki pieniężne są agregowane na poziomie miasta/metropolii i porównywane z wartością wydatków publicznych poniesionych w celu budowy obiektu.

B.K. Johnson i J.C. Whitehead przeanalizowali dla przykładu poziom WTP dla budowy dwóch obiektów: hali koszykarskiej i stadionu baseballowego w Kentucky[128]. Ustalili, że wielkości WTP dla obu aren były bardzo zbliżone (8,59 USD_{2012} dla hali i 8,3325 USD_{2012} dla stadionu). Jednocześnie wartości zagregowane były zdaniem autorów niewystarczająco duże, aby uzasadnić wysokie koszty budowy tych obiektów, finansowanych z przeważającym udziałem funduszy publicznych.

Podobne wnioski stały się udziałem P.A. Groothuisa i in., którzy udowodnili, że jedynie niewielka część społeczności zamieszkującej metropolię Pittsburgh popierała fakt bu-

[124] S.V. Ciriacy-Wantrup, Resource conservation: Economics and policy, University of California, Berkeley 1952; A.M. Freeman, The measurement of environmental and resource values: Theories and methods, Resources for the Future, Washington D.C 2003; M. Czajkowski, Metody wyboru warunkowego i wyceny warunkowej. Teoria, praktyka i zastosowania w kontekście zarządzania lasami w Polsce, [w:] Wartości nierynkowych korzyści z lasów. Metody wyceny oraz zastosowanie wyników w analizach ekonomicznych, Polforex, Warszawa 2011, s. 28–64.

[125] S. Aabo, Are public libraries worth their price. A contingent valuation study of Norwegian public libraries, New Library World, 106 (11–12), 2005, pp. 487–495.

[126] S. del Saz-Salazar, I. Guaita-Pradas, *op. cit.*, pp. 78–88.

[127] T. Terashita, H. Muto**,** T. Nakamura, K. Ogasawara**,** M. Maezawa, Willingness to pay for municipality hospital services in rural Japan: a contingent valuation study, BMC Research Notes 4, 2011, p. 177, http://www.biomedcentral.com/1756-0500/4/177 z dnia 18 lipca 2015 roku.

[128] B.K. Johnson, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 48–58.

dowy z publicznych środków miejscowych stadionów do baseballu i footballu amerykańskiego[129].

W innym opracowaniu B.K. Johnson, J.C. Whitehead, D.S. Mason i G.J. Walker ustalili na bazie dwóch badań przeprowadzanych równolegle w Edmonton i Calgary, że nie ma publicznego przyzwolenia na budowę aren wykorzystywanych przez kluby NHL[130]. Zarówno w Calgary, jak i w Edmonton referenda w sprawie nałożenia dodatkowego podatku lokalnego w celu sfinansowania budowy obiektów zakończyłyby się fiaskiem, nawet przy najmniejszym proponowanym poziomie obciążeń fiskalnych.

Do wyżej przytoczonych opracowań odwołuje się J. Crompton, wskazując na powiązanie budowy obiektów sportowych z korzyściami uzyskiwanymi nie tyle przez lokalnych kibiców, co przez mieszkańców, którzy w praktyce nie uczestniczą w życiu drużyny i nie chodzą na mecze, ale rozmawiają o drużynie, śledzą jej wyniki sportowe w mediach, odczuwają wewnętrzną przyjemność w związku z sukcesami odnoszonymi przez zespół – a zatem odnoszą określone, trudno mierzalne korzyści[131]. Przypływ pozytywnych emocji odczuwanych przez nieużytkowników J. Crompton określa jako „korzyść psychiczną" (ang. *psychic income*) i łączy z teorią nadwyżki konsumenta[132]. Wskazuje przy tym na konieczność powiązania tych korzyści z wartością pieniężną, proponując CVM jako najlepszą metodę wykorzystywaną do szacowania tej nadwyżki.

Drugim obszarem jest wykorzystanie CVM do wyceny przyrostu dobrobytu społecznego na skutek organizacji wielkoformatowych imprez sportowych. Dotychczasowe badania dotyczyły tych wydarzeń, które rzeczywiście miały miejsce, lub takich, które nigdy się nie odbyły i nie odbędą, jednak stały się pretekstem do zapoznania się ze stanowiskiem społeczeństwa odnośnie do ich potencjalnej organizacji w danym miejscu.

Najszerzej komentowane w światowej literaturze jest badanie przeprowadzone w trzech miastach Wielkiej Brytanii (Londynie, Glasgow i Manchesterze) przed Letnimi Igrzyskami Olimpijskimi w Londynie w 2012 roku[133]. Było to zarazem pierwsze opracowanie, w którym podjęto się szacunków korzyści trudno mierzalnych, jakie stają się udziałem mieszkańców miasta i jednocześnie całego państwa gospodarza wielkoformatowej imprezy sportowej. Autorzy ustalili, że zagregowany poziom WTP dla mieszkańców Londynu w związku z odnoszonymi korzyściami, w tym m.in. efektem zjednoczenia narodu, inspiracją dla dzieci i młodzieży oraz dziedzictwem obiektów sportowych, wyniósł 950 mln USD_{2012}. Jednocześnie dla pozostałych mieszkańców Wielkiej Brytanii korzyści trudno mierzalne wyceniono na kwotę 2,93 mld USD_{2012}. Udział pozostałej części kraju w zagregowanej wycenie efektów trudno mierzalnych był ponad trzykrotnie większy, mimo około dwukrotnie wyższych uśrednionych wartości WTP uzyskanych w Londynie w porównaniu z innymi miastami Wielkiej Brytanii. Wynikało to z rozbieżności w zakresie populacji Londynu i pozostałej części Wielkiej Brytanii i świadczyło o roli, jaką odgrywają regiony niebędące gospodarzami w ostatecznej wycenie trudno mierzalnych korzyści wydarzenia sportowego na poziomie kraju. Wysoka zagregowana wycena trudno mierzalnych pozytywnych efektów LIO w 2012 roku, szacowana w obrębie całej Wielkiej Brytanii na blisko 4 mld USD_{2012}, pozwoliła niemalże zbilansować koszty związane z inwestycjami poczynionymi na rzecz obiektów sportowych na poziomie 4,7 mld USD_{2012}. Warto dodać, że autorzy pominęli w swoich szacunkach występowanie kosztów trudno mierzalnych, co

[129] P.A. Groothuis, B.K. Johnson, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 515–526.
[130] B.K. Johnson, J.C. Whitehead, D.S. Mason, G.J. Walker, *op. cit.*, pp. 201–208.
[131] J. Crompton, Beyond …, *op. cit.*, pp. 40–58.
[132] *Ibidem*, p. 52.
[133] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.*, pp. 419–444.

uniemożliwiło określenie ewentualnych korzyści netto w związku z organizacją przez Londyn Letnich Igrzysk Olimpijskich. Decyzję tę tłumaczyli niewielkim ich zdaniem znaczeniem kosztów w ostatecznej wycenie trudno mierzalnych efektów wydarzenia.

Organizacja LIO w 2012 roku była pretekstem do przeprowadzenia podobnych badań dotyczących wyceny trudno mierzalnych korzyści, obejmujących grupę 167 mieszkańców Bath, miejscowości zlokalizowanej na zachód od Londynu[134]. Badacze dowiedli, że średnia wartość wyceny korzyści trudno mierzalnych dokonywanej przez użytkowników jest wyższa od uśrednionej wyceny dokonywanej przez nieużytkowników. Tych pierwszych było jednak relatywnie niewielu, jedynie 17% badanych zostało bowiem przyporządkowanych do grupy użytkowników. Dlatego po zagregowaniu wycena pozytywnych trudno mierzalnych efektów zgłaszana przez nieużytkowników była wyższa. Ostatecznie wartość korzyści trudno mierzalnych w związku z organizacją LIO w 2012 roku wyceniono na blisko 6 mln USD_{2012} w samym Bath oraz niespełna 200 mln USD_{2012} w południowo-zachodniej części Wielkiej Brytanii.

Innym przykładem wykorzystania CVM do wartościowania korzyści wynikającej z organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych jest badanie, które przeprowadzili M. Heyne i in., polegające na analizie wsparcia finansowego Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej w 2006 roku przez niemieckie społeczeństwo[135]. Warto dodać, że jest to jedyne jak dotąd opracowanie, w którym podjęto się próby porównania wyceny efektów przed imprezą z tymi po imprezie. W tym kontekście na uwagę zasługują diametralnie różne wyniki *ex ante* i *ex post*. Podczas gdy *ex ante* na dodatnią wartość WTP wskazało niecałe 20% populacji, w badaniach *ex post* odsetek ten wzrósł ponad dwukrotnie – do 43%. Było to jednym z powodów odmiennego poziomu wartości zagregowanych WTP, które przed imprezą oszacowano na 483 mln USD_{2012}, podczas gdy po imprezie już na 1,14 mld USD_{2012}. Ten przypadek potwierdza wagę badań *ex post* i potrzeby ich konfrontacji z badaniami *ex ante*.

Innym europejskim przykładem było badanie przeprowadzone przez H. Preussa I K. Werkmanna, którzy wykorzystali metodę CVM do oszacowania pozytywnych efektów trudno mierzalnych dla społeczności niemieckiej w kontekście potencjalnie organizowanej imprezy (która w rzeczywistości się nie odbędzie) – Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2018 roku w Monachium[136]. W tym przypadku wartość zagregowana trudno mierzalnych korzyści utożsamianych z poczuciem dumy narodowej wahała się w przedziale pomiędzy 744 mln USD_{2012} a 1,09 mld USD_{2012} w zależności od przyjętego scenariusza. Z analizy regresji autorzy wyciągnęli wniosek o istotnej zależności pomiędzy pozytywnym nastawieniem do organizacji ZIO a wysokością wnoszonych kwot w ramach WTP.

K. Heisey jako pierwszy zaproponował inne aniżeli WTP narzędzie pomiaru w ramach metody wyceny warunkowej – gotowość do wolontariatu (ang. *willingness to volunteer* – WTV)[137]. Zamierzeniem autora było porównanie wartości WTP i WTV w kontekście osiąganych przez społeczeństwo korzyści trudno mierzalnych dla trzech miast kandydujących do organizacji LIO w 2016 roku: Berlina, Chicago i San Francisco. K. Heisey wprowadził WTV jako alternatywę dla WTP, pozwalającą określić ilość czasu, jaką respondent jest gotów poświęcić na pracę społeczną w ramach wolontariatu przy przygotowaniach do organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej. Takie podejście miało na celu zweryfiko-

[134] H. Walton, A. Longo, P. Dawson, *op. cit.*, pp. 304–317.

[135] M. Heyne, W. Maennig, B. Suessmuth, Mega-sporting events as experience goods, Hamburg Contemporary Economic Discussions No 5, Hamburg 2007.

[136] H. Preuss, K. Werkmann, *op. cit.*, pp. 97–123.

[137] K. Heisey, *op. cit*.

wanie potencjalnie występującego efektu substytucji, zgodnie z którym w państwach zamożniejszych społeczeństwo jest skłonne akceptować wyższe wartości wyrażone w jednostkach pieniężnych i niższe wartości wyrażone w jednostkach czasu – i odwrotnie, w państwach uboższych gotowość do poświęcania swojego czasu dominuje nad wnoszeniem konkretnych kwot pieniężnych. W wyniku przeprowadzonych badań nie stwierdzono istotnej zależności pomiędzy wielkością uzyskiwanych dochodów a gotowością do poświęcenia swojego czasu. Już sam autor możliwą przyczynę tego stanu rzeczy upatrywał we względnie zbliżonym poziomie dochodów uzyskiwanych przez mieszkańców trzech analizowanych miast i zaproponował ponowienie badań dla miejsc charakteryzujących się znacząco różnym poziomem dochodów *per capita*. Jednocześnie w każdym z badanych miast wykazano wystąpienie wysoko wycenianych zagregowanych korzyści trudno mierzalnych: od 1,05 mld USD_{2012} w przypadku Berlina, poprzez 3,35 mld USD_{2012} w przypadku San Francisco, a skończywszy na 5,3 mld USD_{2012} w przypadku Chicago.

Interesującym przykładem zastosowania CVM w opisywanym obszarze jest wycena sukcesu sportowego podczas odbywających się wydarzeń wielkoformatowych. P Wicker i in. podjęli próbę wyceny ewentualnego sukcesu niemieckiej drużyny narodowej przy okazji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w Polsce i na Ukrainie w 2012 roku (dotarcie przynajmniej do ćwierćfinałów) i równolegle sukcesu niemieckich sportowców podczas Letnich Igrzysk Olimpijskich w Londynie w 2012 roku (zajęcie przynajmniej trzeciego miejsca w łącznej klasyfikacji medalowej)[138]. Uzyskane wyniki pokazały, że dla Niemców ważniejsze jest zdobycie tytułu Mistrza Europy w Piłce Nożnej (zagregowane WTP = 4,2 mld USD_{2012}) niż zajęcie pierwszego miejsca w generalnej klasyfikacji medalowej przy okazji Igrzysk Olimpijskich (zagregowane WTP = 3,3 mld USD_{2012}). Poziom zagregowanego WTP wskazuje na istotne znaczenie sukcesu sportowego traktowanego jako dobro nierynkowe. Ponadto autorzy odwołali się w opracowaniu do konieczności właściwego podejścia w zakresie przyjętej próby badawczej. Liczbę respondentów (359 osób) uznali za niewystarczającą i zasugerowali jej zwiększenie przy okazji przeprowadzania podobnych badań w przyszłości.

Większą próbę badawczą zastosowano przy okazji badania obejmującego ponad 3000 niemieckich obywateli, dotyczącego wyceny potencjalnego sukcesu niemieckiej drużyny piłkarskiej podczas Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej w 2010 roku[139]. Chociaż tylko 47% respondentów wskazało na dodatni poziom WTP, przeciętna wartość gotowości do zapłaty przy uwzględnieniu wszystkich ankietowanych wyniosła 33,40 USD_{2012}, a zatem dwukrotnie więcej niż podczas imprezy organizowanej cztery lata wcześniej w Niemczech[140].

Odrębna grupa opracowań dotyczy wykorzystania CVM do oszacowania wartości klubów sportowych dla miast i ich mieszkańców. Z reguły badania te dotyczą społecznej gotowości do finansowego wsparcia klubów w przypadku hipotetycznych przenosin do innego miasta, a zatem odpowiadają na pytanie o skalę determinacji – w wymiarze finansowym – w zakresie utrzymania ulubionego zespołu w miejscu swego zamieszkania.

J.G. Owen, bazując na metodzie wyceny warunkowej, przeprowadził badania siedmiu zawodowych klubów sportowych w dwóch amerykańskich stanach: Michigan i Minnesocie[141]. Autor zwrócił przy tym uwagę na znaczenie wartości nieużytkowej klubów sportowych, która w większym stopniu niż wartość użytkowa uzasadniała finansowanie ze źródeł publicznych obiektów sportowych wykorzystywanych przez te kluby. Mimo to uzyskane

[138] P. Wicker, S. Kiefer, A. Dilger, *op. cit.*, pp. 897–919.

[139] P. Wicker, J. Prinz, T. von Hanau, *op. cit.*, pp. 200–210.

[140] S. Raetzel, J. Weimann, Der Maradona Effekt: Wie viel Wohlfahrt schafft die Deutsche Nationalmannschaft? Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 7 (2), 2006, pp. 257–270.

[141] J.G. Owen, *op. cit.*, pp. 321–345.

wyniki wyraźnie pokazały, że zagregowane wartości WTP w ani jednym z analizowanych przypadków nie były wystarczająco wysokie, aby pokryć koszty budowy takich aren. W odniesieniu do wszystkich siedmiu klubów większość respondentów (od 54% do 70%) wskazało WTP na poziomie zero.

Innym przykładem zastosowania CVM do określenia wartości ekonomicznej klubu sportowego dla miasta jest opracowanie, którego autorami są P. Castellanos i J.M. Sanchez, odnoszące się do zespołu piłkarskiego Deportivo de La Coruña[142]. W swoich badaniach dowiedli oni, że większą wagę należy przywiązywać do wartości nieużytkowej niż do wartości użytkowej. Sama tylko wartość nieużytkowa została oszacowana na 59% całkowitej wartości ekonomicznej klubu przy zastosowaniu modelu tobitowego i 85% przy zastosowaniu modelu logitowego.

Odmienną grupę opracowań w tym obszarze badawczym stanowią te, w których szacuje się poziom WTP lokalnej społeczności, aby poznać jej stosunek do przeniesienia klubu sportowego z innego miasta. Najczęściej problematyka ta dotyczy zawodowych lig amerykańskich, czego przykładami są przenosiny klubu footballu amerykańskiego do Jacksonville[143] oraz zespołu baseballowego do Portland[144]. W opracowaniach tych ponownie zwrócono uwagę na większe znaczenie zagregowanej wartości nieużytkowej aniżeli zagregowanej wartości użytkowej, mimo że średnia wartość WTP była istotnie niższa w przypadku nieużytkowników w porównaniu z użytkownikami.

5.6. Podsumowanie

W niniejszym rozdziale zaprezentowano metody wykorzystywane do szacowania wartości trudno mierzalnych, do jakich można zaliczyć efekty wywoływane przez wielkoformatowe wydarzenia sportowe. W grupie badań ujawnionych preferencji przybliżono metodę kosztu podróży oraz metodę cen hedonicznych. Jednak z uwagi na fakt, że metody te nie pozwalają na oszacowanie całkowitej wartości ekonomicznej ze względu na trudności w ustaleniu wartości komponentu w postaci wartości nieużytkowej ciężar rozważań został przesunięty w kierunku metody wyceny warunkowej reprezentującej grupę metod deklarowanych preferencji.

Metoda ta, choć coraz powszechniej stosowana, szczególnie w obszarze dóbr publicznych, wiąże się z koniecznością wnikliwego przeanalizowania procesu badawczego na każdym etapie jej wykorzystania. Wynika to z istnienia obszernego katalogu zakłóceń, jakie mogą zniekształcać wyniki uzyskane w ramach CVM.

Mimo wzrastającej liczby opracowań wykorzystujących CVM w obszarze sportu warto podkreślić, że dotychczasowe badania były przeprowadzane wyłącznie w krajach wysoko rozwiniętych. Ponadto należy wskazać na występowanie luki polegającej na zaniechaniu podjęcia prób szacowania kosztów trudno mierzalnych. We wszystkich dostępnych i opisanych w niniejszym rozdziale opracowaniach analizowano wyłącznie trudno mierzalne korzyści. W opinii autora podejście takie jest dyskusyjne. Koncentrowanie się badaczy wyłącznie na efektach pozytywnych uniemożliwia oszacowanie korzyści netto, a więc nie pozwala w pełni wykorzystać dobrodziejstw płynących z zastosowania metody CVM. Stąd w rozdziale siódmym zaproponowano podejście badawcze obejmujące wycenę zarówno

[142] P. Castellanos, J.M. Sánchez, *op. cit.*, pp. 13–39.

[143] B.K. Johnson, M.J. Mondello, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 123–136.

[144] C. Santo, Beyond the economic catalyst debate: can consumption benefits justify a municipal stadium investment? Journal of Urban Affairs, 29 (5), 2008, pp. 455–479.

korzyści, jak i kosztów trudno mierzalnych w odniesieniu do organizowanego na terenie Polski Euro 2012. Pozwala to w bardziej precyzyjny sposób określić rzeczywiste oddziaływanie wielkoformatowego wydarzenia sportowego na gospodarza oraz odnieść uzyskane wyniki wyceny do zaangażowanych nakładów, pochodzących w przypadku tego wydarzenia wyłącznie ze źródeł publicznych.

Rozdział 6

ANALIZA ZALEŻNOŚCI POMIĘDZY ORGANIZACJĄ WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH A EFEKTAMI W PAŃSTWACH GOSPODARZACH

6.1. Koncepcja badań

Jedną z najczęściej wskazywanych przyczyn organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych jest oczekiwane pozytywne oddziaływanie na gospodarkę gospodarza. Co prawda w światowych opracowaniach zagadnienie to było podejmowane wielokrotnie, jednak wyłącznie przy zastosowaniu jednego z dwóch podejść:
— jedna impreza/jedna kategoria imprez – wiele obszarów oddziaływania[1];
— różne imprezy/różne kategorie imprez – jeden obszar oddziaływania[2].

W niniejszym rozdziale zastosowano odmienne podejście, pozwalające na analizę *ex post* wielu różnych kategorii wielkoformatowych wydarzeń sportowych i jednocześnie wielu obszarów ich oddziaływania na gospodarkę. Obserwacji poddano imprezy organizowane w latach 1988–2008 i zaliczane do jednej z czterech kategorii:
— Letnich Igrzysk Olimpijskich;
— Zimowych Igrzysk Olimpijskich;
— Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej;
— Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej.

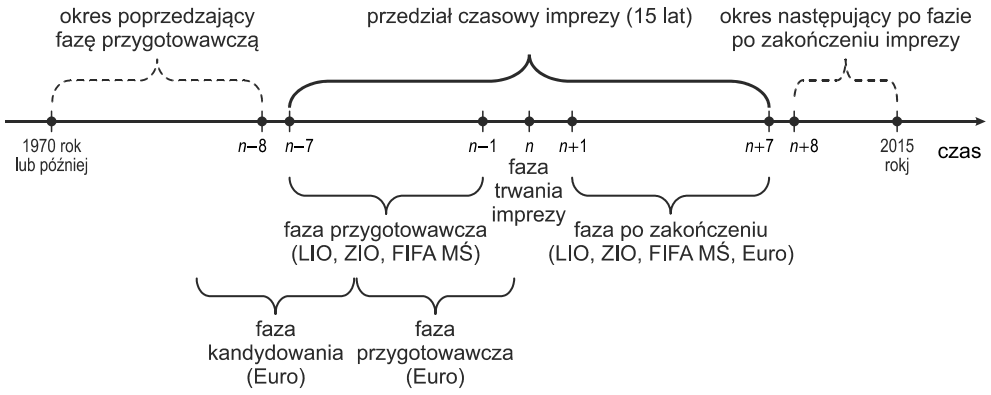
Wybór imprez w podanym okresie był determinowany dwiema przesłankami. Po pierwsze, jak wynika z informacji zawartych w podrozdziale 3.3.1, znaczenie wielkoformatowych wydarzeń sportowych przybrało na sile dopiero pod koniec lat 80. XX wieku. Wcześniej ich organizacja nie wiązała się z realizacją licznych, kosztownych projektów infrastrukturalnych, wykraczających daleko poza przygotowanie obiektów sportowych. Istotnie mniejsze były również medialna ekspozycja organizatorów i napływ turystyczny. Na tej podstawie przyjęto założenie, że imprezy sportowe przed 1988 rokiem nie determinowały aż tak znaczących przemian, w tym w zakresie infrastruktury, i nie miały szans stać się impulsem rozwoju gospodarczego. Stąd ich udział w niniejszej analizie nie miał swojego uzasadnienia.

Po drugie, wzrastająca liczba projektów realizowanych przy okazji wielkoformatowych wydarzeń sportowych sprawia, że przygotowania do imprezy trwają latami, a potencjalny efekt wydarzenia rozkłada się w czasie. Jedynie poprawnym rozwiązaniem wydawało się zatem przyjęcie dla każdej imprezy określonego przedziału czasowego (tzw. przedziału czasowego imprezy), który obejmowałby trzy fazy wydarzenia: fazę przygotowawczą (fazę 1), fazę trwania imprezy (fazę 2) oraz fazę po zakończeniu imprezy (fazę 3). W prezentowanej

[1] M.in.: F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona '92 Olympic Games: Resources, financing and impact, [in:] M.D. Miquel, M. Botella (ed.), *op. cit.*, pp. 203–237; J.R. Madden, *op. cit.*, pp. 7–21; H. Preuss, The economics…, *op. cit*.

[2] M.in.: G. Kavetsos, S. Szymanski, *op. cit.*, pp.189–206; E. Sterken, Growth impact of major sporting events, European …, *op. cit.*, pp. 375–389; S. Ahmar, *op. cit*.

analizie przedział czasowy dla imprezy rozgrywanej w roku *n* wyniósł siedem lat przed jej rozpoczęciem (*n* – 7) oraz siedem lat po jej zakończeniu (*n* + 7) (rys. 6.1). Dzięki temu okres przed imprezą obejmował całą fazę przygotowawczą dla największych imprez (LIO, ZIO, FIFA MŚ), a w przypadku Euro uwzględniał dodatkowo fazę kandydowania. Postawiono przy tym założenie, że dopiero ogłoszenie gospodarza imprezy sportowej determinuje przemiany w gospodarce organizatora. Z drugiej strony, mimo że teoretycznie możliwe było wydłużenie fazy po zakończeniu imprezy ponad okres siedmiu lat, takie podejście eliminowałoby coraz większą grupę ostatnio organizowanych wydarzeń sportowych. Przykładowo, dla imprez przeprowadzonych w 2008 roku (LIO Pekin, Euro Austria/Szwajcaria) uwzględnienie siedmioletniego czasu trwania fazy po zakończeniu imprezy oznaczało konieczność obserwacji danych do 2015 roku włącznie. W chwili przygotowywania monografii materiał badawczy z 2015 roku był ostatnim dostępnym.



Rys. 6.1. Charakterystyka analizowanych przedziałów czasowych
Źródło: opracowanie własne

Ostatecznie więc każda impreza była analizowana na przestrzeni 15 lat. Przyjęcie tak długiego okresu obserwacji pozwoliło określić nie tylko kierunek i siłę potencjalnej zależności, ale również trwałość obserwowanych zmian gospodarczych, stanowiącą o dziedzictwie wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Jednocześnie w przypadku każdego z wydarzeń sportowych analizowano różne obszary ekonomicznego oddziaływania na dwóch poziomach: państwa i regionu. Dla poziomu państwa były to: wzrost PKB, stopa bezrobocia, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wskaźniki powiązane z sektorem turystyki. Dla poziomu regionu (NUTS 2) analizie poddano: PKB, bezrobocie oraz wskaźniki powiązane z sektorem turystyki. Listę wszystkich zmiennych wraz ze źródłami ich pochodzenia zamieszczono w tabeli 6.1.

Decyzja o przeprowadzeniu analizy zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych imprez sportowych a gospodarką gospodarza zarówno z poziomu regionu, jak i państwa miała swoje uzasadnienie[3]. W przypadku Igrzysk Olimpijskich beneficjentem wydarzenia były pojedyncze regiony. Mistrzostwa Świata i Europy w Piłce Nożnej odbywały się w kilku, najwyżej kilkunastu miastach. To w tych właśnie miejscach realizowano gros projektów infrastrukturalnych finansowanych przeważnie ze środków publicznych, przyczyniających się do daleko posuniętych przekształceń struktur miejskich, zmian funkcjo-

[3] Problematykę przeprowadzania analizy oddziaływania imprez sportowych ze względu na zasięg geograficzny podejmuje m.in. J.J. Gouget, *op. cit.*, pp. 164–168.

nalności i wizerunku[4]. To te miejsca mogły liczyć na ekspozycję medialną i zainteresowanie ze strony turystów oraz inwestorów[5]. To tu w pierwszej kolejności ujawniał się popyt na określone zasoby w związku z przygotowaniami do realizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych[6]. Włączenie do analizy danych regionalnych pozwoliło ukazać ewolucję wybranych wskaźników gospodarczych w tych miejscach na tle pozostałych obszarów tego samego państwa[7]. Dzięki temu możliwa była m.in. odpowiedź na pytanie, czy dodatkowy strumień środków pieniężnych płynący do wybranych regionów państwa determinował szybszy rozwój tych obszarów i czy nie odbywało się to kosztem pozostałej części kraju, szczególnie w kontekście zasobów sektora publicznego, których ograniczoność wymusza procesy racjonalizacji finansowania i prowadzi do konkurencji pomiędzy zależnymi od budżetu podmiotami[8].

Uwzględnienie danych na poziomie państwa było bardziej dyskusyjne, szczególnie w przypadku dużych gospodarek, dla których organizacja największych nawet imprez mogła się okazać nieistotna, a potencjalne efekty trudne do zaobserwowania. Jednak z drugiej strony to właśnie poziom państwa bywa najczęściej przywoływany w oficjalnych raportach i opracowaniach tematycznych[9]. Takie podejście należy uznać za bardziej miarodajne, m.in. dlatego że obejmowało wszystkie regiony: te zaangażowane w organizację i te z organizacji wyłączone. Dawało to zatem możliwość ustalenia, czy np. potencjalne korzyści ujawniające się w jednym regionie nie były bilansowane kosztami występującymi w innej części tego samego kraju. Analiza zależności na poziomie państwa pozwoliła w lepszym stopniu uwzględnić m.in. efekt wypierania (np. budowa stadionu w jednym regionie kosztem budowy dróg w innym)[10]. Ponadto większy obszar wykazuje mniejsze zapotrzebowanie na import zasobów w celu pokrycia zapotrzebowania na popyt autonomiczny wywołany organizacją imprezy sportowej, redukując przy tym prawdopodobieństwo ucieczki funduszy zaangażowanych w organizację wydarzenia i osłabienia efektów pierwotnego i wtórnego[11].

---

[4] A. Feddersen, A. Groetzinger, W. Maennig, Investment in stadia and regional economic development – evidence from FIFA World Cup 2006 Stadia, Hamburg Contemporary Economic Discussions, No 16, Hamburg 2008; B. Chalkley, S. Essex, Urban …, *op. cit.*, pp. 369–394; S. Essex, B. Chalkley, Mega-sporting …, *op. cit.*, pp. 201–232.

[5] L. Dwyer, P. Forsyth, R. Spurr, T. Ho, *op. cit.*, pp. 431–448.

[6] B. Despiney, W. Karpa, Estimating economic regional effects of Euro 2012, Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne, CES Working Papers, 2010.06, 2010.

[7] H. Preuss, The Economics …, *op. cit.*, pp. 250, 262.

[8] M. Jastrzębska, Finanse jednostek samorządu terytorialnego, Wydawnictwo LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 141.

[9] Zob. m.in. J. Borowski (red.), Raport …, *op. cit*., pp. 115–153; T.C. Tien, H.C. Lo, H.W. Lin, *op. cit*., pp. 11–23; H.R. Bohlmann, J.H. van Heerden, The impact of hosting a major sport event on the South African economy, University of Pretoria Working Paper, 2005-09, 2005; B. Ramdas, R. van Gaalen, J. Bolton, op. cit., pp. 226–233; S. Szymanski, *op. cit*., pp.169–177; J. Fourie, M. Santana-Gallego, *op. cit*., pp. 1364–1370; A.K. Rose, M.M. Spiegel, The olympic effect, Economic Journal, Royal Economic Society, 121 (553), 2011, pp. 652–677.

[10] R. Baumann, V. Matheson, Infrastructure investments and mega-sports events: Comparing the experience of developing and industrialized countries, College of the Holly Cross, Department of Economics Faculty Research Series, Paper No 13-05, 2013.

[11] W. Chung, C.W. Woo, The effects of hosting an international sports event on a host country: The 2008 Summer Olympic Games case, International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 12 (4), 2011, pp. 281–300.

Tabela 6.1

Dane poddane analizie i źródła ich pochodzenia

Zmienna	Jednostka	Miejsce	Źródło pochodzenia danych
Poziom państwa			
Stopa wzrostu PKB	%	wszystkie państwa–gospodarze w latach 1988–2008	Total Economy Database
Stopa bezrobocia	%	wszystkie państwa–gospodarze w latach 1988–2008	World Development Indicators; OECD; narodowe instytucje statystyczne
Napływ netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacji do PKB	% PKB	wszystkie państwa–gospodarze w latach 1988–2008	World Development Indicators
Napływ turystów zagranicznych wielodniowych	tysiące osób	wszystkie państwa–gospodarze w latach 1996–2008	Światowa Organizacja Turystyki Narodów Zjednoczonych
Wartość wydatków turystów zagranicznych wielodniowych	mln USD_{2012}	wszystkie państwa–gospodarze w latach 1996–2008	Światowa Organizacja Turystyki Narodów Zjednoczonych
Poziom regionu			
PKB w cenach bieżących	%(udział PKB regionu w tworzeniu PKB państwa)	Katalonia i inne regiony Hiszpanii	Instituto Nacional de Estadistica
	%(udział PKB regionu w tworzeniu PKB państwa)	Attyka i inne regiony Grecji	Eurostat
	%(udział PKB regionu w tworzeniu PKB państwa)	Piemont i inne regiony Włoch	Eurostat
Stopa bezrobocia	%	Katalonia i inne regiony Hiszpanii	Instituto Nacional de Estadistica
	%	Attyka i inne regiony Grecji	Eurostat
	%	Piemont i inne regiony Włoch	Eurostat
Zmiana liczby nocy spędzonych przez turystów zagranicznych w obiektach hotelowych	% r/r	Katalonia i inne regiony Hiszpanii	Eurostat
	% r/r	Attyka i inne regiony Grecji	Eurostat
	% r/r	Piemont i inne regiony Włoch	Eurostat
Zmiana liczby turystów zagranicznych przebywających w obiektach hotelowych	% r/r	Katalonia i inne regiony Hiszpanii	Eurostat
	% r/r	Attyka i inne regiony Grecji	Eurostat
	% r/r	Piemont i inne regiony Włoch	Eurostat

Źródło: opracowanie własne

Na poziomie państwa szacowane były współczynniki korelacji, określające związek pomiędzy organizacją wielkoformatowego wydarzenia sportowego a stanem gospodarki gospodarza. W badaniu tym jedną ze zmiennych były, odpowiednio: stopa wzrostu PKB, stopa bezrobocia lub napływ BIZ. Drugą zmienną była zmienna binarna, w przypadku której wartość 1 przyporządkowano przedziałowi czasowemu wielkoformatowego wydarzenia sportowego (od $t - 7$ do $t + 7$) lub wybranej fazie imprezy, wartość 0 zaś – pozostałemu okresowi.

Przyjęta koncepcja badań nie jest wolna od mankamentów. Po pierwsze, analizie poddano pewien wycinek zależności pomiędzy organizacją imprez sportowych a gospodarką gospodarza, obejmujący ważne, choć nie jedyne potencjalne obszary oddziaływania. Ich badanie nie dało wobec tego ostatecznej odpowiedzi na pytanie o mierzalne efekty netto imprez wielkoformatowych, choć w sposób opisowy pozwoliło przybliżyć ewolucję wybranych wskaźników ekonomicznych w przedziale czasowym wydarzeń i poza nim.

Po drugie, do interpretacji uzyskanych wyników należy podchodzić z rozwagą i wstrzemięźliwością. Wszelkie analizy empiryczne komplikuje fakt, że sytuacja ekonomiczna gospodarza bywa uzależniona od wielu różnych determinant, w tym makroekonomicznych, i niełatwo wyodrębnić spośród nich jedną, wynikającą z organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej. Próba oceny oddziaływania takich wydarzeń zawsze wiąże się z niebezpieczeństwem, że skomplikowana sieć powiązań przyczynowo-skutkowych kształtujących stan gospodarki zostanie sprowadzona do niewielkiej liczby prawidłowości. Stąd w przypadku wystąpienia wyraźnie pozytywnych lub negatywnych zależności nie należy ich wiązać wyłącznie z organizacją imprez sportowych, ale poszukiwać również innych, równolegle występujących czynników sprawczych.

Innym problemem jest dalece okrojona liczba państw, które kandydowały do organizacji wielkoformatowych imprez sportowych w analizowanym przedziale czasowym. Były to przeważnie bogate kraje ugrupowania G7 oraz Europy Zachodniej. To spowodowało, że materiał badawczy nakładał się na siebie, tak jak miało to miejsce w przypadku USA, które na przestrzeni niespełna 10 lat były organizatorem trzech różnych wielkoformatowych imprez sportowych (lata 1994, 1996, 2002). W konsekwencji faza przygotowawcza jednej imprezy była jednocześnie fazą po zakończeniu innej imprezy, ale realizowanej w tym samym państwie. Ponadto przewaga wysoko rozwiniętych nacji uniemożliwiła analizę potencjalnego oddziaływania imprez sportowych na słabiej rozwinięte gospodarki. Choć XXI wiek przyniósł zmiany, polegające na tym, że gospodarz wybierany był częściej niż dotąd spośród państw rozwijających się, to jednak przyjęty zakres czasowy badań sprawił, iż z obserwacji została wyłączona liczna ich grupa (RPA 2010, Polska/Ukraina 2012, Brazylia 2014, Rosja 2014, Brazylia 2016).

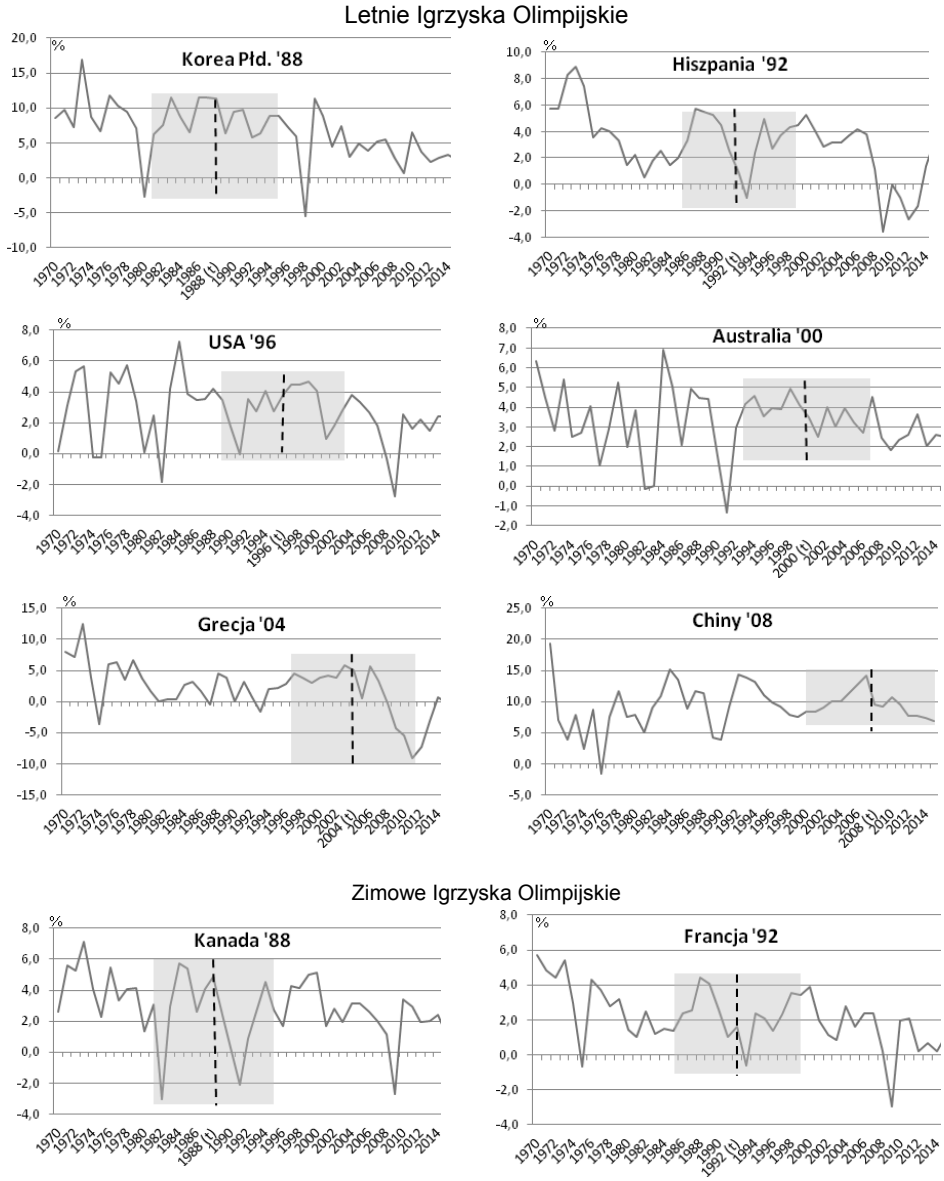
6.2. Analiza zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a wybranymi wskaźnikami makroekonomicznymi

W celu określenia podstawowej zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej a stanem gospodarki państw gospodarzy wykorzystano obserwację trzech wybranych wskaźników makroekonomicznych:

— stopy wzrostu Produktu Krajowego Brutto;
— stopy bezrobocia;
— napływu netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacji do PKB.

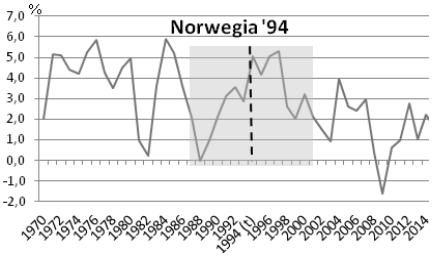
Jak wynika z przeglądu literatury przedmiotu przeprowadzonego w podrozdziałach 3.3.1 oraz 3.3.4, mierniki powiązane z PKB oraz z szeroko rozumianym rynkiem pracy należy zaliczyć do najczęściej analizowanych w związku z organizacją wielkoformatowych imprez sportowych. Potencjalne zmiany tych wielkości są determinowane licznymi przedsięwzięciami inwestycyjnymi, a także zwiększonym przepływem turystycznym w przedziale czasowym wydarzeń sportowych. Obserwacja wskaźników dotyczących PKB i bezrobocia miała dowieść, czy zasilenie dużymi funduszami oddziaływało na gospodarkę gospodarza w przedziale czasowym wydarzeń. Badania zależności pomiędzy wielkoforma-

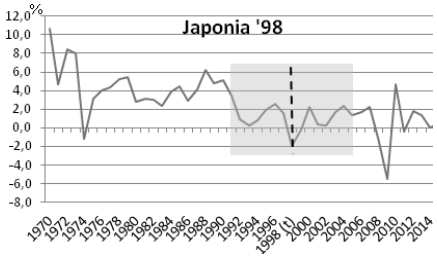
towymi imprezami sportowymi a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych są w światowej literaturze podejmowane rzadziej[12]. Oczekiwane pozytywne zmiany w tym zakresie, wyrażające się zwiększonym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych, tłumaczy się jakościowymi przeobrażeniami infrastrukturalnymi, a także zwiększoną ekspozycją medialną państwa gospodarza oraz jego promocją na arenie międzynarodowej[13].

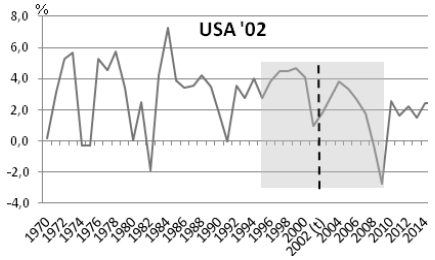


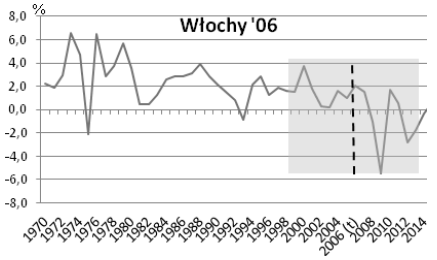
[12] Do nielicznych wyjątków należy zaliczyć opracowanie: J. Jakobsen**,** H. A. Solberg**,** T. Halvorsen, T. G.Jakobsen, *op. cit.*, pp. 363–380.

[13] L. Harris, *op. cit.*, s. 65.

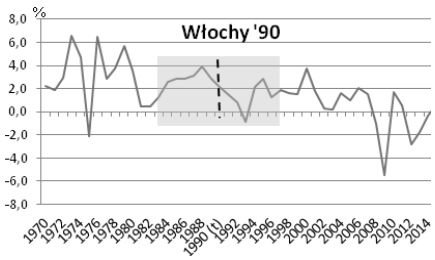


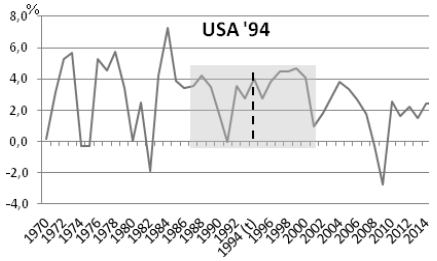


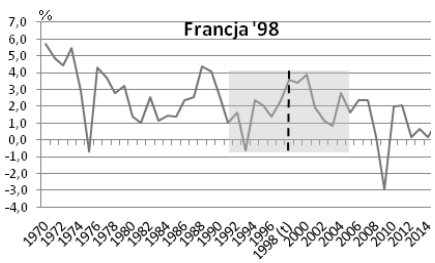


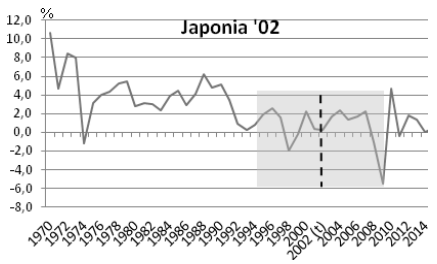


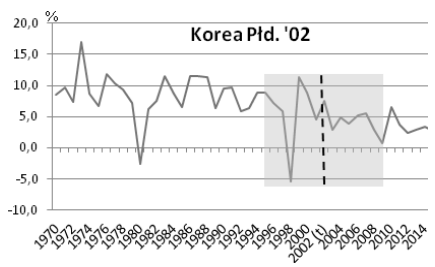
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej

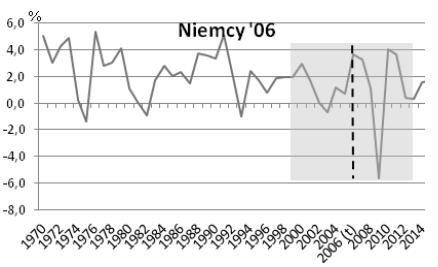


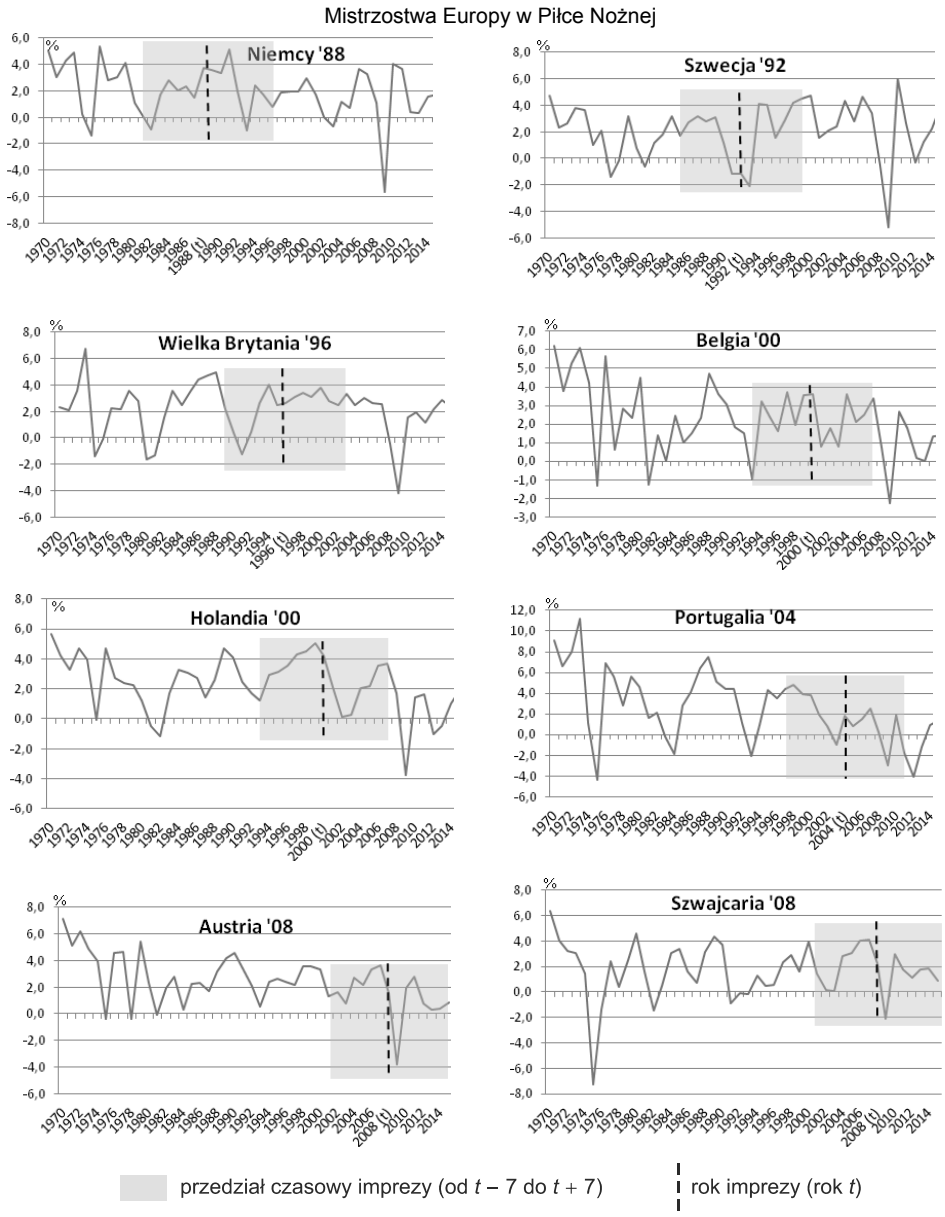












Rys. 6.2. Stopa wzrostu Produktu Krajowego Brutto w państwach gospodarzach wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: The Conference Board 2016. The Conference Board Total Economy Database™, May 2016, http://www.conference-board.org/data/economydatabase/ z dnia 1 sierpnia 2016

W zależności od dostępności danych analizę stanu gospodarek państw gospodarzy realizowano dla okresu 1970–2015 lub krótszego. Każdorazowo w ramach obserwacji wydzielono przedział czasowy wydarzenia obejmujący wszystkie trzy fazy imprezy.

Na rysunkach 6.2–6.4 został on oznaczony szarym tłem i linią przerywaną wyznaczającą fazę imprezy (rok t). Po lewej stronie od linii przerywanej umiejscowiono fazę przygotowawczą, po prawej zaś – fazę po zakończeniu imprezy. Materiał badawczy pochodził z różnych źródeł. Bliższą charakterystykę danych i źródeł ich pochodzenia zawarto w tabeli 6.1.

Pierwszym badanym wskaźnikiem była stopa wzrostu PKB w państwach gospodarzach wielkoformatowych imprez sportowych (rys. 6.2). Nasuwającym się na wstępie spostrzeżeniem jest brak jednolitej tendencji zmian PKB w przedziale czasowym wydarzeń. Stopy wzrostu osiągały różne poziomy – zarówno dodatnie, jak i ujemne – bez względu na kategorię i fazę imprez sportowych. To sprawia, że określenie jednoznacznej zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a wzrostem gospodarczym jest problematyczne, szczególnie w dłuższym okresie. Analizując przebieg zmian stopy wzrostu PKB na przestrzeni 15 lat w przyjętym przedziale czasowym imprez (od roku $t - 7$ do roku $t + 7$), można stwierdzić, że w większości przypadków (w 14 na 26 obserwacji) jej poziom na koniec fazy po zakończeniu imprezy (w roku $t + 7$) był niższy niż na początku fazy przygotowawczej (w roku $t - 7$). Ograniczając się do fazy po zakończeniu imprezy, w której ujawniające się efekty są utożsamiane z dziedzictwem wydarzenia, stwierdzono, że już w 20 na 26 państw gospodarzy stopa wzrostu PKB na koniec tej fazy (w roku $t + 7$) była na poziomie niższym niż w roku imprezy (w roku t).

Co interesujące, w długim okresie (od roku $t - 7$ do roku $t + 7$) ujemna korelacja pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej a stopą wzrostu PKB stała się bez wyjątku udziałem państw gospodarzy Zimowych Igrzysk Olimpijskich (tab. 6.2). W przypadku tej kategorii wydarzeń siła korelacji była także największa (–0,29 dla wszystkich ZIO rozpatrywanych łącznie). Analiza korelacji ukazała ponadto częste negatywne związki pomiędzy organizacją wielkoformatowych turniejów piłkarskich a stopą wzrostu PKB. W przedziale czasowym tych wydarzeń sportowych (od $t - 7$ do $t + 7$) jedynie w dwóch przypadkach (FIFA MŚ USA 1994, Euro Wielka Brytania 1996) współczynniki korelacji przyjęły wartości dodatnie, jednak bliskie zeru. Sytuacja nie uległa poprawie po rozbiciu okresu obserwacji na poszczególne fazy wydarzeń. Przykładowo, w przypadku państw organizujących Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej w fazie przygotowawczej wystąpiły wyłącznie ujemne wartości współczynników korelacji.

Analizując ewolucję stopy wzrostu PKB, można wskazać przykłady pozytywne, obrazujące trwały wzrost produktu krajowego brutto w wybranych fazach wydarzenia, choć źródeł tego wzrostu nie należy upatrywać wyłącznie w organizacji wielkoformatowych imprez sportowych. Wskazują na to m.in. przykłady:

— Chin, które były organizatorem Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2008 roku. W fazie przygotowawczej tego wydarzenia dał się zaobserwować systematyczny przyrost stopy wzrostu PKB od 8,3% w roku 2001 (roku $t - 7$) do 14,2% w roku 2007 (roku $t - 1$). Mimo znaczących nakładów na przygotowanie chińskich Igrzysk, dochodzących do 50 mld USD_{2012}, i potencjalnie pozytywnych efektów płynących z tego tytułu dla gospodarki Państwa Środka należy pamiętać, że niemal dokładnie na początku fazy przygotowawczej miało miejsce inne ważne dla Chin wydarzenie – przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu (grudzień 2001);
— Korei Płd. organizującej Letnie Igrzyska Olimpijskie w 1988 roku. Również w tym przypadku w fazie przygotowawczej tempo wzrostu PKB przybrało na sile, poczynając od 6,2% w roku 1981 (roku $t - 7$) do 11,5% w roku 1987 (roku $t - 1$). Wzrost ten należy łączyć z inwestycjami poczynionymi w wybrane gałęzie koreańskiego przemysłu, w szczególności przemysłu ciężkiego, jeszcze w latach 70. i na początku lat 80. XX wieku;

— Szwecji, w której wysokie tempo wzrostu gospodarczego w fazie po zakończeniu Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 1992 roku pokryło się z przystąpieniem tego państwa do Unii Europejskiej w 1995 roku (roku $t + 3$).

Tabela 6.2

Współczynniki korelacji rang Spearmana pomiędzy roczną stopą wzrostu PKB a zmienną binarną przyjmującą wartość 1 w wybranych latach przedziału czasowego wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Wydarzenie sportowe	Przedział czasowy imprezy ($t - 7$; $t + 7$)	Faza przygotowawcza ($t - 7$; $t - 1$)	Faza po zakończeniu imprezy ($t + 1$; $t + 7$)
LIO Korea Płd. 1988	0,194297	0,150876	0,070090
LIO Hiszpania 1992	–0,104183	0,005112	–0,101115
LIO USA 1996	–0,026076	–0,081209	0,030995
LIO Australia 2000	0,034555	0,098833	–0,047533
LIO Grecja 2004	–0,233768	0,056786	–0,392862
LIO Chiny 2008	0,094429	0,120725	–0,001203
LIO razem	0,011496	0,066208	–0,058680
ZIO Kanada 1988	–0,237359	–0,075697	–0,275858
ZIO Francja 1992	–0,185217	–0,062102	–0,155991
ZIO Norwegia 1994	–0,104673	–0,231446	0,040098
ZIO Japonia 1998	–0,45111	–0,247638	–0,287258
ZIO USA 2002	–0,138962	0,073348	–0,232724
ZIO Włochy 2006	–0,507771	–0,187440	–0,485938
ZIO razem	–0,288969	–0,128688	–0,242598
FIFA MŚ Włochy 1990	–0,171949	–0,027140	–0,192504
FIFA MŚ USA 1994	0,024702	–0,059874	0,073348
FIFA MŚ Francja 1998	–0,277383	–0,259925	–0,130458
FIFA MŚ Korea Płd. 2002	–0,208692	–0,068695	–0,220223
FIFA MŚ Japonia 2002	–0,520091	–0,304877	–0,350814
FIFA MŚ Niemcy 2006	–0,359026	–0,242445	–0,252929
FIFA MŚ razem	–0,240801	–0,214985	–0,180841
Euro Niemcy 1988	–0,216770	–0,213547	–0,088857
Euro Szwecja 1992	–0,138471	–0,116696	0,046264
Euro Wielka Brytania 1996	0,005407	–0,146517	0,145556
Euro Belgia 2000	–0,112877	–0,081995	–0,094086
Euro Holandia 2000	–0,042074	0,070179	–0,151670
Euro Portugalia 2004	–0,312666	–0,074400	–0,326890
Euro Austria 2008	–0,418953	–0,146257	–0,388920
Euro Szwajcaria 2008	–0,166546	–0,041407	–0,179755
Euro razem	–0,185259	–0,092472	–0,148534

Źródło: opracowanie własne

Pozytywne przypadki zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej a stopą wzrostu PKB dotyczyły przede wszystkim państw gospodarzy Letnich Igrzysk Olimpijskich. Potwierdziła to analiza korelacji obejmująca fazę przygotowawczą tej kategorii wydarzeń. Dodatnie wartości współczynników korelacji wystąpiły w tym czasie we wszystkich państwach gospodarzach LIO z wyjątkiem USA w 1996 roku. Tendencja ta nie była jednak kontynuowana w fazie po zakończeniu imprezy, kiedy to współczynniki korelacji przyjęły w większości przypadków wartości ujemne. Warto wspomnić, że dotyczyło to bez wyjątku wszystkich wydarzeń organizowanych już w XXI wieku, dla których faza po zakończeniu nałożyła się na ogólnoświatowy kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 roku. Jest to szczególnie widoczne w przypadku Grecji – organizatora LIO w 2004 roku. W fazie po zakończeniu imprezy stopa wzrostu PKB w tym kraju systematycznie się obniżała, aby osiągnąć w roku 2011 (roku $t + 7$ imprezy) najniższą wartość na poziomie –9,1%.

Przypadki tych państw dowodzą, że potencjalnie pozytywne efekty wywołane największymi nawet wydarzeniami mogą zostać niedostrzeżone z powodu występujących wahań koniunkturalnych. Ogólnoświatowy kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 roku uwidocznił się znaczącym spadkiem stopy wzrostu PKB w fazie po zakończeniu większości tych imprez. Na tej podstawie należy stwierdzić, że nawet najbardziej pozytywne efekty związane z organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych mogą w czasie kryzysu co najwyżej łagodzić przebieg recesji. Można więc jedynie zadać pytanie, czy sytuacja gospodarcza w warunkach bez imprezy nie byłaby gorsza od istniejącej.

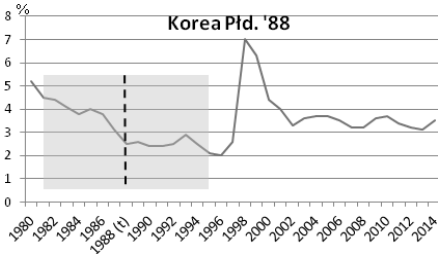
Analiza zmian stóp bezrobocia w przedziale czasowym wielkoformatowych imprez sportowych (rys. 6.3) przyniosła wnioski zbliżone do uzyskanych przy okazji analizy stóp wzrostu PKB. Także i w tym przypadku trudno określić jednoznaczny kierunek zmian badanego wskaźnika makroekonomicznego. Obok państw, w których na przestrzeni 15 lat (od $t - 7$ do $t + 7$) występował wyraźny spadek stopy bezrobocia (np. LIO Australia 2000), można wskazać takie, w których miał miejsce niemal nieustanny jej wzrost (np. ZIO Japonia 1998). W 18 przypadkach na 26 poddanych analizie stopa bezrobocia na koniec fazy po zakończeniu imprezy (w roku $t + 7$) była wyższa niż na początku fazy przygotowawczej ($t - 7$). W tej grupie państw znajdowały się bez wyjątku wszystkie, które były organizatorami ZIO. Ograniczając zakres czasowy badania wyłącznie do fazy po zakończeniu imprezy (od roku $t + 1$do roku $t + 7$), wzrost stopy bezrobocia stwierdzono w 16 na 26 przypadków. Dotyczyło to w szczególności państw organizujących ZIO (wyjątek – Norwegia 1994) oraz Euro (wyjątek – Wielka Brytania 1996).

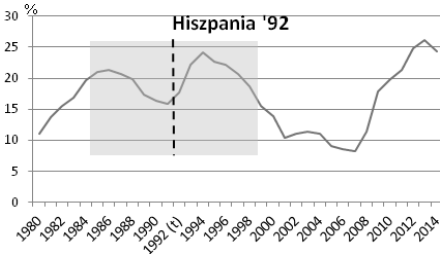
Również analiza korelacji pomiędzy roczną stopą bezrobocia a zmienną binarną przyjmującą wartość 1 w wybranych latach przedziału czasowego wielkoformatowych wydarzeń sportowych, której wyniki zostały zawarte w tabeli 6.3, świadczy o częściej występującej negatywnej zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a stopą bezrobocia. Przy uwzględnieniu wszystkich imprez rozpatrywanych łącznie w ramach poszczególnych faz i kategorii wydarzeń sportowych zwracają uwagę dodatnie wartości współczynników korelacji z jednym tylko wyjątkiem – Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w fazie przygotowawczej. W długim okresie, obejmującym całkowity przedział czasowy imprezy, w poszczególnych państwach gospodarzach częściej następował wzrost niż spadek stopy bezrobocia.

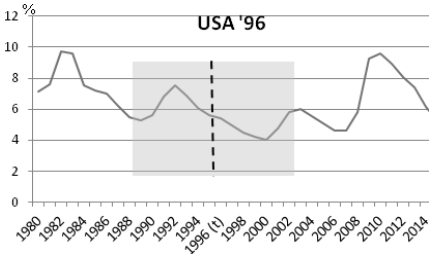
W nielicznych przypadkach można wykazać pozytywne zależności pomiędzy organizacją wydarzenia sportowego a stopą bezrobocia. Nieprzerwany spadek stopy bezrobocia stał się w szczególności udziałem (rys. 6.3):

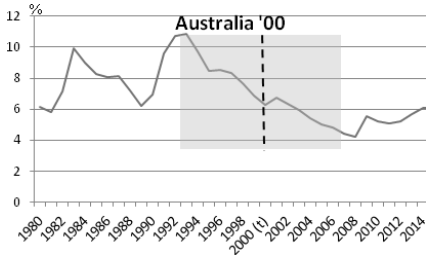
— Australii – w fazie przygotowawczej Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2000 roku;
— Włoch – w fazie przygotowawczej Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku;
— Wielkiej Brytanii – w fazie po zakończeniu Mistrzostw Europy w 1996 roku.

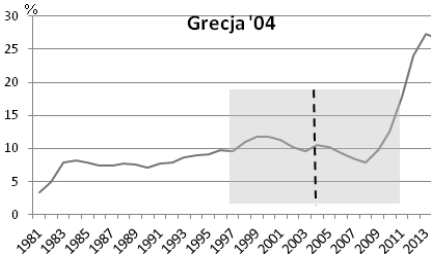
Letnie Igrzyska Olimpijskie

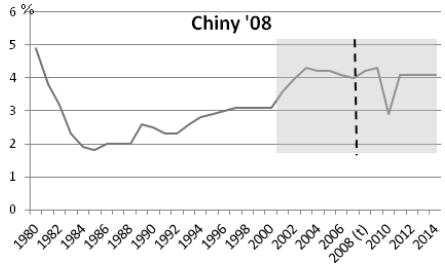




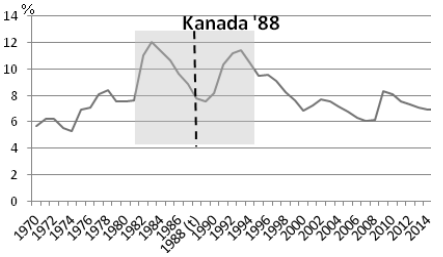


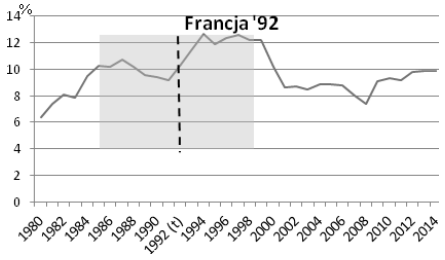


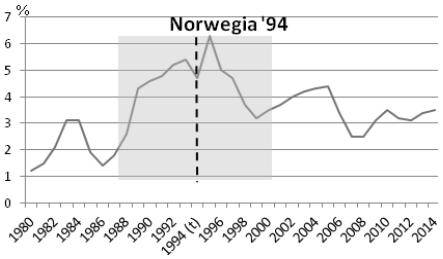


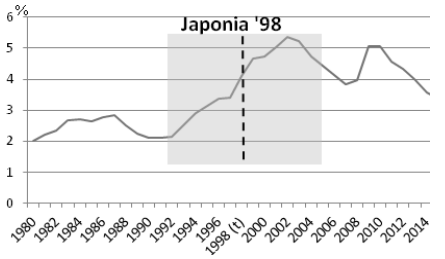


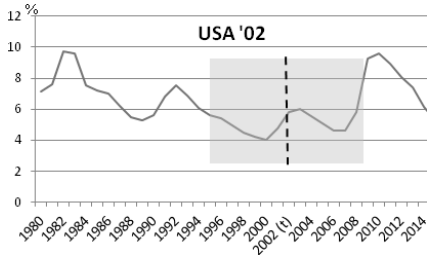
Zimowe Igrzyska Olimpijskie

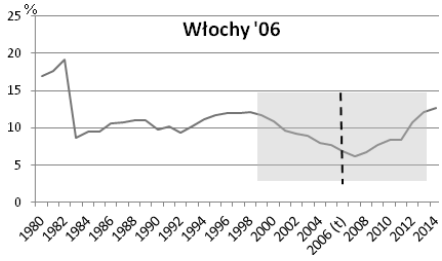




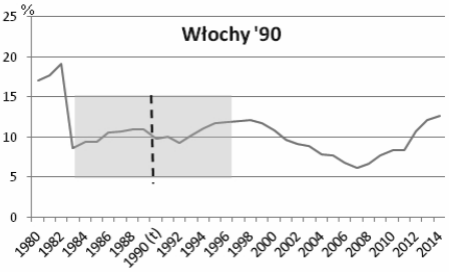


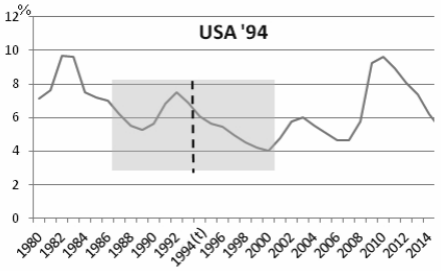


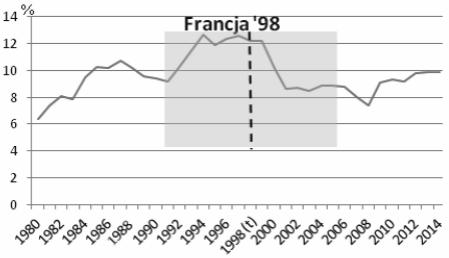


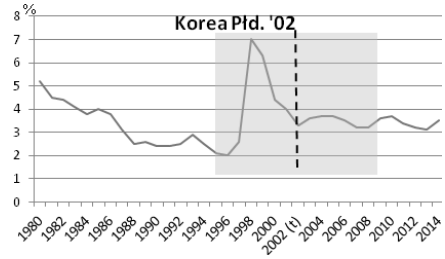


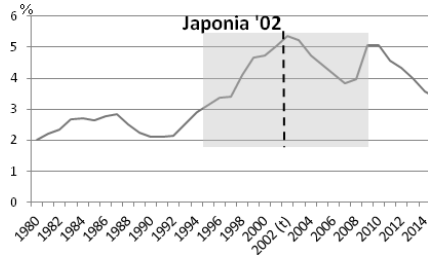
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej

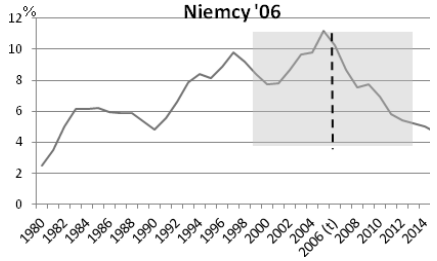




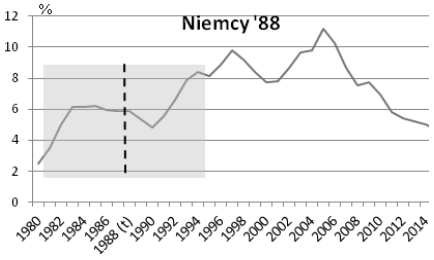


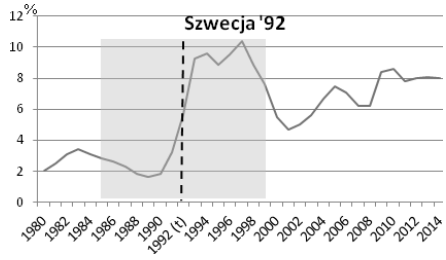


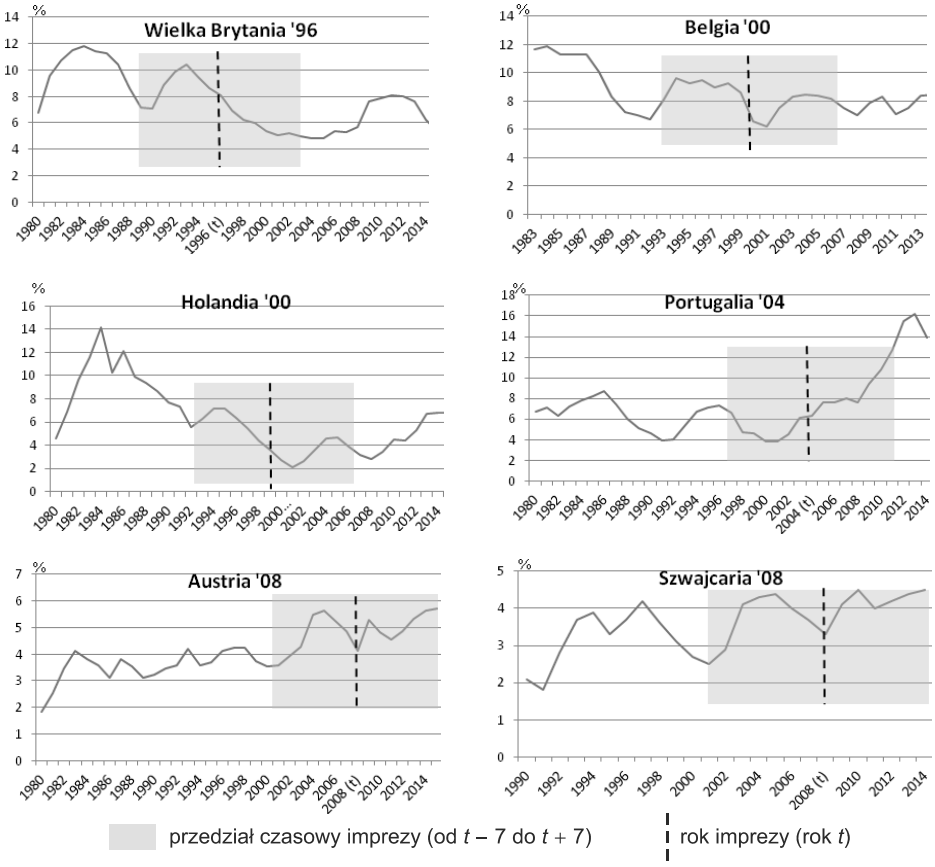




Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej







Rys. 6.3. Stopa bezrobocia w państwach gospodarzach wielkoformatowych imprez sportowych
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators z dnia 24 czerwca 2016; danych OECD oraz danych narodowych instytucji statystycznych: http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/lngindex.htm z dnia 14 lipca 2016, https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket z dnia 15 lipca 2016

Jednak w każdym z tych państw można wskazać ważne, inne niż organizacja wielkoformatowych wydarzeń sportowych, przyczyny, które potencjalnie determinowały spadek stóp bezrobocia:

— w przypadku Australii – powołanie wraz z pięcioma innymi państwami członkowskimi Wspólnoty Gospodarczej Azji i Pacyfiku. Podczas drugiego posiedzenia szefów państw członkowskich w 1994 roku (roku $t - 6$) ustalone zostały ważne cele współpracy gospodarczej, dotyczące m.in. wsparcia technologicznego, znoszenia barier celnych i wspierania wzrostu gospodarczego;
— w przypadku Włoch – udział od 1999 roku (roku $t - 7$) w strefie euro. Warto zaznaczyć, że w fazie po zakończeniu imprezy, począwszy od roku 2007 (roku $t + 1$), dał się zaobserwować systematyczny przyrost stopy bezrobocia w tym państwie;
— w przypadku Wielkiej Brytanii – wejście w życie w 1993 roku (roku $t - 3$) Traktatu z Maastricht, stanowiącego ważną reformę struktur europejskich i umacniającego spójność gospodarczą i społeczną państw członkowskich Wspólnot Europejskich.

Tabela 6.3

Współczynniki korelacji rang Spearmana pomiędzy roczną stopą bezrobocia a zmienną binarną przyjmującą wartość 1 w wybranych latach przedziału czasowego wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Wydarzenie sportowe	Przedział czasowy imprezy ($t-7$; $t+7$)	Faza przygotowawcza ($t-7$; $t-1$)	Faza po zakończeniu imprezy ($t+1$; $t+7$)
LIO Korea Płd. 1988	0,122683	0,198986	–0,498142
LIO Hiszpania 1992	0,434157	0,167672	0,362442
LIO USA 1996	–0,164500	0,059150	–0,261845
LIO Australia 2000	0,274669	0,446996	–0,091208
LIO Grecja 2004	0,028038	0,013076	0,022593
LIO Chiny 2008	0,735714	0,452685	0,387465
LIO razem	0,182772	0,106674	0,051487
ZIO Kanada 1988	0,698722	0,499814	0,433079
ZIO Francja 1992	0,730734	0,075370	0,801498
ZIO Norwegia 1994	0,522884	0,246130	0,329766
ZIO Japonia 1998	0,504354	0,019512	0,608665
ZIO USA 2002	–0,246299	–0,286559	–0,038593
ZIO Włochy 2006	–0,512465	–0,198034	–0,342012
ZIO razem	0,190760	0,076171	0,168948
FIFA MŚ Włochy 1990	–0,020417	–0,074263	0,067190
FIFA MŚ USA 1994	–0,166555	0,058872	–0,286559
FIFA MŚ Francja 1998	0,479160	0,573474	–0,090575
FIFA MŚ Korea Płd. 2002	0,171936	0,246364	–0,017597
FIFA MŚ Japonia 2002	0,724184	0,377763	0,497738
FIFA MŚ Niemcy 2006	0,573123	0,475390	0,199892
FIFA MŚ razem	0,257443	0,203591	0,099012
Euro Niemcy 1988	0,190249	0,051339	0,189092
Euro Szwecja 1992	–0,044258	–0,649253	0,598662
Euro Wielka Brytania 1996	–0,169101	0,241973	–0,464501
Euro Belgia 2000	–0,192096	0,148838	–0,283387
Euro Holandia 2000	–0,514915	–0,084039	–0,470106
Euro Portugalia 2004	–0,130415	–0,411799	0,276082
Euro Austria 2008	0,704972	0,376700	0,519152
Euro Szwajcaria 2008	0,513600	0,058571	0,550921
Euro razem	0,011304	–0,072696	0,080685

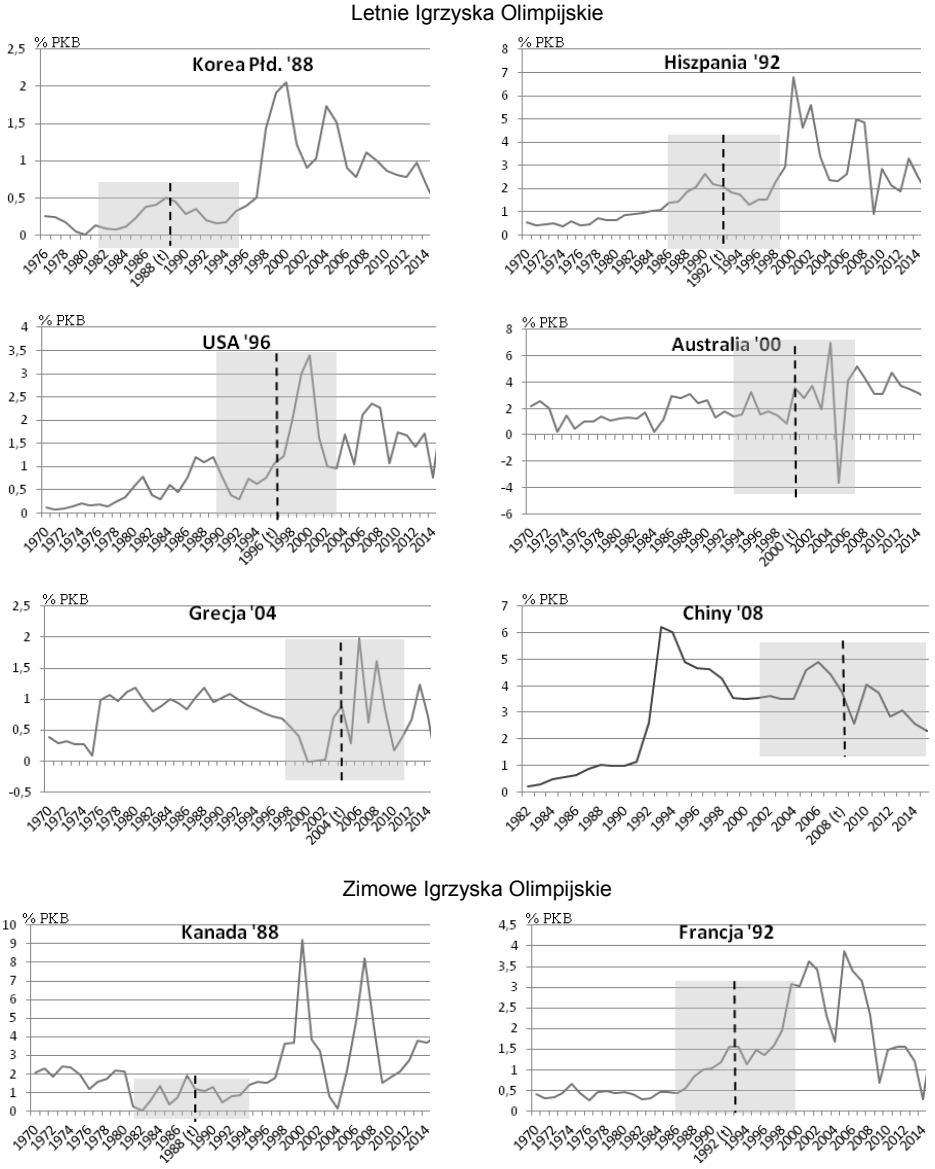
Źródło: opracowanie własne

Ostatnim poddanym badaniu wskaźnikiem makroekonomicznym był napływ netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wyrażony jako procent produktu krajowego brutto państw organizujących wielkoformatowe imprezy sportowe (rys. 6.4). Podobnie jak w przypadku wcześniej analizowanych wielkości, tendencje w zakresie napływu BIZ w przedziale czasowym wielkoformatowego wydarzenia sportowego należy uznać za nie-

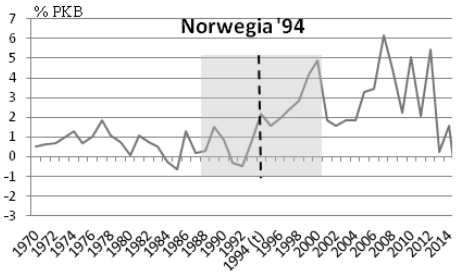
jednoznaczne, choć – częściej niż dotychczas – pozytywne. Świadczy o tym wzrost napływu netto BIZ:

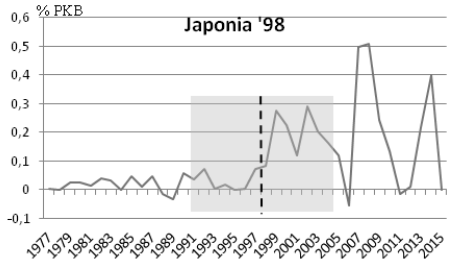
— w całym przedziale czasowym imprezy (w roku $t + 7$ w porównaniu z rokiem $t - 7$) w 19 państwach na 25[14] poddanych badaniu;

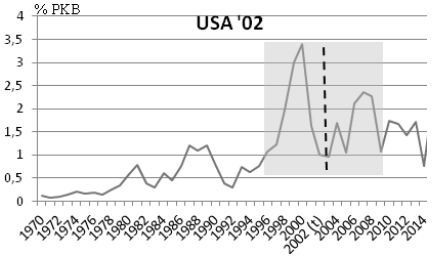
— w fazie po zakończeniu imprezy (w roku $t + 7$ w porównaniu z rokiem $t + 1$) w 15 państwach na 25 poddanych badaniu.

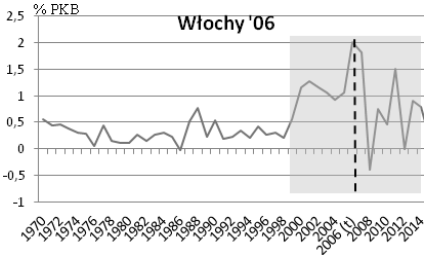


[14] Z obserwacji wyłączono Belgię ze względu na niewystarczającą dostępność danych.

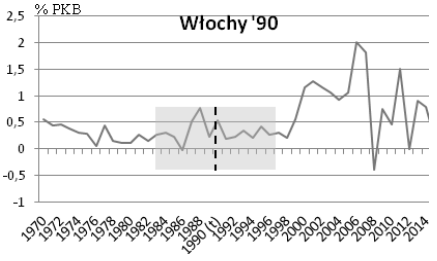


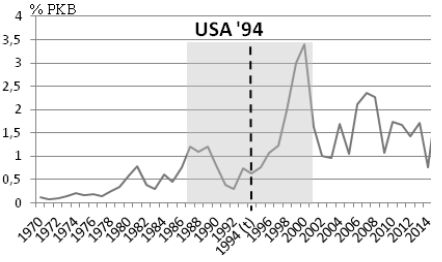


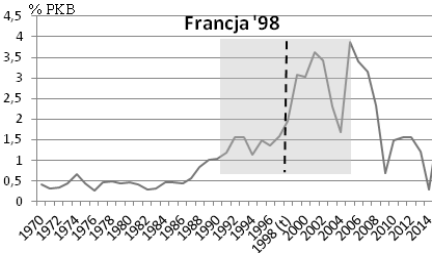


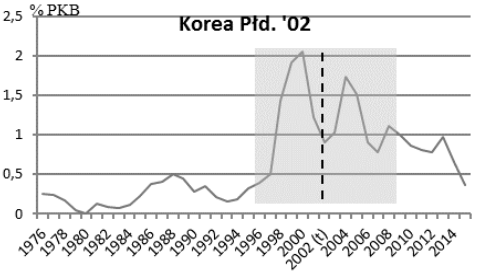


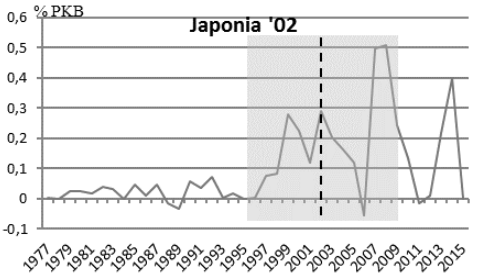
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej

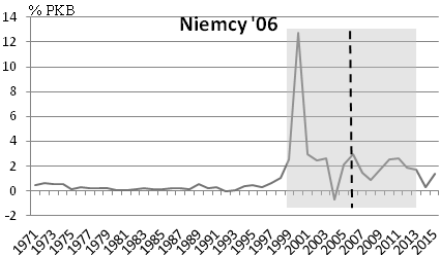


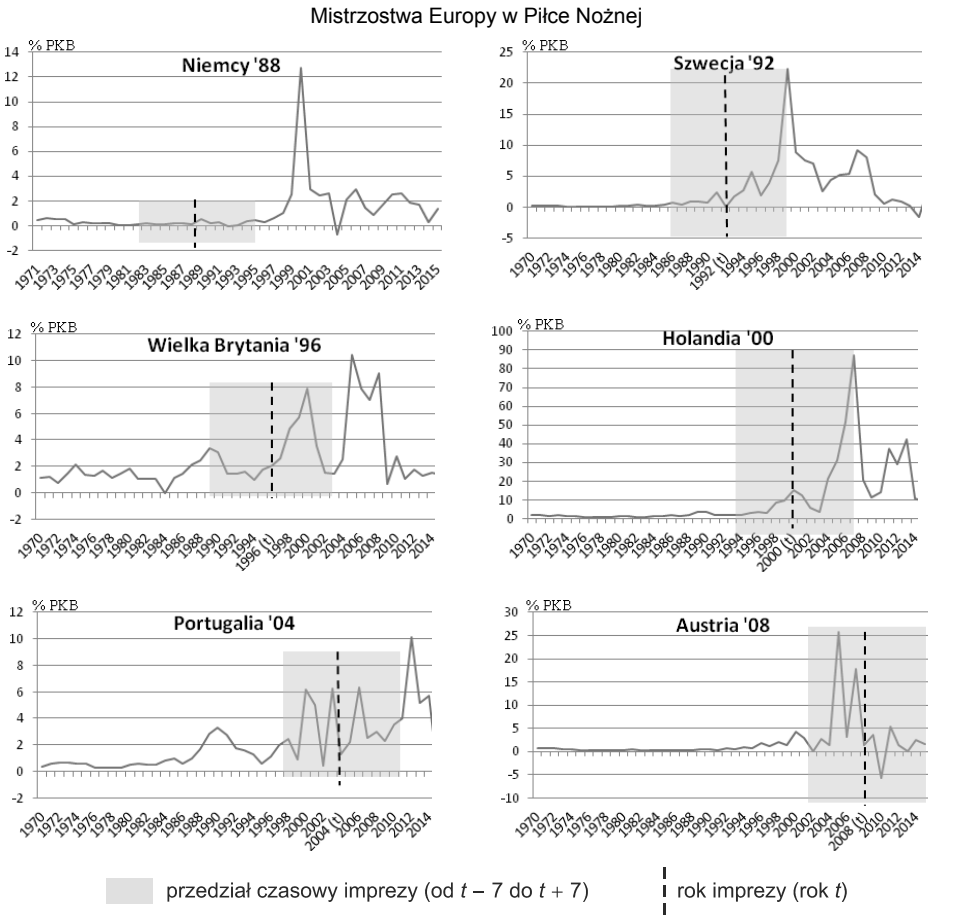












Rys. 6.4. Napływ netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw gospodarzy wielkoformatowych imprez sportowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators z dnia 25 czerwca 2016

Interesujący wydaje się fakt, że przy uwzględnieniu pełnego przedziału czasowego analizowanych wydarzeń sportowych wyłącznie w przypadku Zimowych Igrzysk Olimpijskich wartość napływu netto BIZ była zawsze wyższa w roku $t + 7$ w porównaniu z rokiem $t – 7$. Tendencja ta nie znajduje jednak potwierdzenia w przeprowadzonej analizie korelacji pomiędzy napływem netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych a zmienną binarną przyjmującą wartość 1 w wybranych latach przedziału czasowego wielkoformatowych wydarzeń sportowych (tab. 6.4). W tej kategorii wielkoformatowych wydarzeń sportowych współczynnik korelacji przyjął wartości ujemne zarówno w przedziale czasowym imprezy (od roku $t – 7$ do roku $t + 7$), jak i w fazie przygotowawczej (od roku $t – 7$ do roku $t – 1$).

Tabela 6.4

Współczynniki korelacji rang Spearmana pomiędzy napływem netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych a zmienną binarną przyjmującą wartość 1 w wybranych latach przedziału czasowego wielkoformatowych wydarzeń sportowych

Wydarzenie sportowe	Przedział czasowy imprezy ($t-7$; $t+7$)	Faza przygotowawcza ($t-7$; $t-1$)	Faza po zakończeniu imprezy ($t+1$; $t+7$)
LIO Korea Płd. 1988	–0,554512	–0,376156	–0,313420
LIO Hiszpania 1992	–0,049587	–0,047168	–0,023615
LIO USA 1996	0,215084	–0,176898	0,454262
LIO Australia 2000	0,093647	–0,139113	0,210099
LIO Grecja 2004	–0,193041	–0,385004	0,110038
LIO Chiny 2008	0,305739	0,319749	0,020787
LIO razem	0,058056	–0,028025	0,083753
ZIO Kanada 1988	–0,503811	–0,348581	–0,274354
ZIO Francja 1992	–0,025570	–0,216700	0,169642
ZIO Norwegia 1994	0,017674	–0,297437	0,300659
ZIO Japonia 1998	0,075084	–0,235372	0,338277
ZIO USA 2002	0,590303	0,443508	0,328920
ZIO Włochy 2006	0,620558	0,444498	0,179331
ZIO razem	–0,030162	–0,110615	0,063631
FIFA MŚ Włochy 1990	–0,287289	–0,167956	–0,209971
FIFA MŚ USA 1994	0,234508	–0,107753	0,443508
FIFA MŚ Francja 1998	0,582027	0,036789	0,685625
FIFA MŚ Korea Płd. 2002	0,702697	0,415824	0,447359
FIFA MŚ Japonia 2002	0,479630	0,042614	0,473324
FIFA MŚ Niemcy 2006	0,558830	0,520140	0,150961
FIFA MŚ razem	0,321393	0,162892	0,23050
Euro Niemcy 1988	–0,326276	–0,207460	–0,185549
Euro Szwecja 1992	0,152220	–0,177940	0,415331
Euro Wielka Brytania 1996	0,104535	–0,105809	0,253293
Euro Belgia 2000	0,016291	bd.	0,016291
Euro Holandia 2000	0,299672	–0,145902	0,518126
Euro Portugalia 2004	0,368475	0,241909	0,260164
Euro Austria 2008	0,363813	0,537009	–0,056907
Euro Szwajcaria 2008	0,37300	0,259545	0,243592
Euro razem	0,161094	0,018906	0,227003

Źródło: opracowanie własne

Dla odmiany, bez względu na kategorię imprez sportowych, w niemal wszystkich państwach gospodarzach organizujących wydarzenia sportowe po 1992 roku współczynniki korelacji w fazie po zakończeniu imprezy (od roku $t+1$ do roku $t+7$) przyjmowały wartości dodatnie (wyjątek – Euro Austria 2008). Ogólna światowa tendencja do przyrostu inwestycji w drugiej połowie lat 90. XX wieku oraz na początku XXI wieku miała kilka źródeł związanych z liczbą transgranicznych fuzji i przejęć, natężeniem działań prywatyzacyjnych podejmowanych przez

poszczególne państwa, poszukiwaniem nowych rozwiązań zmierzających do przyciągnięcia obcego kapitału oraz rozwojem technologicznym[15]. Największy wzrost inwestycji w przedziale czasowym analizowanych wydarzeń sportowych nastąpił w Holandii, która była gospodarzem Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2000 roku. W 1993 roku napływ netto BIZ wynosił w tym kraju niespełna 2% PKB, natomiast w 2007 roku przekroczył 87% PKB. Warto odnotować, że po roku 2008 w większości analizowanych państw nastąpił spadek napływu inwestycji, spowodowany ogólnoświatowym kryzysem finansowym.

Analiza ewolucji wybranych wskaźników makroekonomicznych wskazuje na trudności w jednoznacznym określeniu kierunku oddziaływania wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę państwa gospodarza, bez względu na kategorie imprez sportowych i fazy wydarzenia. W długim okresie wzrost gospodarczy oraz bezrobocie były wręcz negatywnie skorelowane z organizacją wielkoformatowych imprez sportowych. Należy przez to rozumieć, że w przedziale czasowym wydarzenia częściej miała miejsce tendencja spadkowa w zakresie stopy wzrostu PKB oraz wzrostowa w zakresie stopy bezrobocia. Występujące z rzadka pozytywne zależności dotyczące pojedynczych faz i wybranych wydarzeń wielkoformatowych były z reguły determinowane innymi czynnikami kreującymi stan gospodarki tych państw.

Należy mieć przy tym świadomość ogromu tych czynników[16]. Na PKB, zatrudnienie czy inwestycje zagraniczne oddziałują liczne determinanty, również negatywne, niekoniecznie związane z wydarzeniami sportowymi. Obrazuje to przypadek państw organizujących wielkoformatowe imprezy sportowe już w XXI wieku, których fazy wydarzeń pokrywają się z wystąpieniem ogólnoświatowego kryzysu finansowego. Pogorszenie sytuacji gospodarczej trudno w tych warunkach utożsamiać z organizacją imprezy wielkiego formatu, której znaczenie na tle innych determinant kryzysu jest niewielkie.

W rzeczywistości stan gospodarki powinien być analizowany za pomocą modeli ekonometrycznych wyjaśniających mechanizm zmian zachodzących w badanym wycinku rzeczywistości, np. przy użyciu regresji wieloczynnikowej. Wówczas organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej byłaby jedną ze zmiennych objaśniających, natomiast PKB, zatrudnienie czy napływ BIZ byłyby traktowane jako zmienne objaśniane.

---

[15] W.J. Jansen, C.J. Stokman, Foreign direct investment and international business cycle comovement, European Central Bank, Working Paper Series No 401, 2004, pp. 10–11.

[16] Tylko w zakresie wzrostu gospodarczego należy wskazać szereg modeli, których autorzy podejmują próbę określenia źródeł, mechanizmów i procesów wzrostu gospodarczego. W tym względzie powszechnie stosowany podział wyróżnia:
- modele keynesistowskie, w tym m.in. modele: Roya F. Harroda, Evseya D. Domara, Nicolasa Kaldora;
- modele neoklasyczne, w tym m.in. modele: Roberta M. Solowa, Edmunda S. Phelpsa, Karla Shella;
- modele realnego cyklu koniunkturalnego, w tym m.in. model Solowa z modelem równowagi ogólnej Walrasa;
- modele wzrostu endogenicznego, w tym m.in. modele: Roberta E. Lucasa, Paula M. Romera, Roberta J. Barro.

W ramach ww. modeli do czynników wzrostu można zaliczyć m.in.:
- czynniki o charakterze ekonomicznym: wielkość i efektywność zasobów ludzkich, rozmiary kapitału, zasoby bogactw naturalnych, poziom infrastruktury;
- czynniki o charakterze techniczno-organizacyjnym: postęp naukowo-techniczny, postęp w dziedzinie organizacji pracy i produkcji, postęp w dziedzinie rozwoju technologii;
- czynniki o charakterze społecznym: poziom oświaty i kultury, ochrona zdrowia i opieka społeczna, zabezpieczenia społeczne, zasady podziału dochodu narodowego.

Więcej na temat modeli wzrostu i czynników determinujących wzrost w: T. Tokarski, Wybrane modele podażowych czynników wzrostu gospodarczego, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005.

6.2.1. Odchylenia wskaźników makroekonomicznych w stosunku do państw grupy odniesienia

W celu wyłączenia niezależnych determinant zewnętrznych oddziałujących na gospodarkę gospodarzy zdecydowano przyporządkować państwa organizujące wielkoformatowe imprezy sportowe do odpowiednich grup odniesienia. W grupach odniesienia znalazły się państwa charakteryzujące się poziomem rozwoju gospodarczego zbliżonym do kraju gospodarza, często zlokalizowane w tym samym regionie świata (tab. 6.5). Jednocześnie przyjęto, że gospodarki państw zaliczanych do grupy odniesienia i gospodarki państw gospodarzy w podobny sposób reagowały na ujawniające się determinanty zewnętrzne. Porównanie zmian wybranych wskaźników makroekonomicznych w tym samym okresie dało możliwość ustalenia skali i kierunku odchyleń pomiędzy państwem gospodarzem a państwami zaliczanymi do grupy odniesienia. Za jedną z możliwych determinant tych odchyleń można uznać organizację wielkoformatowych wydarzeń sportowych.

Tabela 6.5

Przyporządkowanie państw gospodarzy wielkoformatowych imprez sportowych do grup odniesienia

Państwo gospodarz	Grupa odniesienia
Australia	G7 + Australia[a)]
Austria	Europa zachodnia[b)]
Belgia	Europa zachodnia
Chiny	BRICS[c)]
Francja	G7 + Australia
Grecja	Europa południowa[d)]
Hiszpania	Europa południowa
Holandia	Europa zachodnia
Japonia	G7 + Australia
Kanada	G7 + Australia
Korea Południowa	tzw. tygrysy wschodnioazjatyckie[e)]
Niemcy	G7 + Australia
Norwegia	kraje nordyckie[f)]
Portugalia	Europa południowa
Szwajcaria	Europa zachodnia
Szwecja	kraje nordyckie
USA	G7 + Australia
Włochy	G7 + Australia
Wielka Brytania	G7 + Australia

[a)] G7 + Australia – Francja, Japonia, Kanada, Niemcy, USA, Wielka Brytania, Włochy; Australia została zaliczona do tej grupy przez wzgląd na wysoki poziom rozwoju gospodarczego i trudności w dopasowaniu do innych ugrupowań
[b)] Europa zachodnia – Austria, Belgia, Francja, Niemcy, Holandia, Szwajcaria, Wielka Brytania
[c)] BRICS – Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, RPA
[d)] Europa południowa – Grecja, Portugalia, Hiszpania, Włochy
[e)] tygrysy wschodnioazjatyckie – Hongkong, Korea Południowa, Singapur, Tajlandia
[f)] kraje nordyckie – Dania, Finlandia, Islandia, Norwegia, Szwecja

Źródło: opracowanie własne

W toku prowadzonych badań w przypadku każdego państwa gospodarza ustalono dla poszczególnych faz imprezy i dla okresu wykraczającego poza fazy imprezy uśrednioną wartość jednego z trzech wskaźników makroekonomicznych: stopy wzrostu PKB, stopy

bezrobocia oraz napływu netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacji do PKB. Uzyskane wyniki były porównywane z wartościami uśrednionymi występującymi w tym samym czasie w państwach grupy docelowej z wyłączeniem danego państwa gospodarza. Wyniki odchyleń zaprezentowano w punktach procentowych (pp.). W przypadku PKB oraz BIZ dodatnie/ujemne odchylenia w państwie organizującym wielkoformatową imprezę sportową utożsamiano z wynikiem lepszym/gorszym w porównaniu z państwami grupy odniesienia. W kontekście bezrobocia dodatnie/ujemne odchylenia oznaczały wynik gorszy/lepszy od tego, który był udziałem państw grupy odniesienia.

Pierwszym porównywanym wskaźnikiem makroekonomicznym była stopa wzrostu produktu krajowego brutto (tab. 6.6). Podobnie jak w przypadku wcześniejszych analiz, uzyskane w tej części wyniki należy uznać za zróżnicowane i niewskazujące jednoznacznie na pozytywną czy też negatywną zależność pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej a wzrostem gospodarczym państwa gospodarza. Mimo to w poszczególnych fazach i dla wybranych kategorii wydarzeń zaobserwowano dość czytelne tendencje. Na uwagę zasługują pozytywne odchylenia w fazie przygotowawczej dla LIO i niemal zawsze negatywne odchylenia w fazie po zakończeniu imprezy dla ZIO (wyjątek – USA 2002).

Skala odchyleń uśrednionych stóp wzrostu PKB podlegała zróżnicowaniu, choć można wskazać państwa organizujące wielkoformatowe wydarzenia sportowe, wśród których była ona największa. W przypadku odchyleń dodatnich były to Chiny z wynikiem na poziomie od 4,2 pp. w fazie imprezy do 5,7 pp. w fazie po zakończeniu imprezy. Należy jednak nadmienić, że w Państwie Środka stopa wzrostu PKB była zasadniczo wyższa w porównaniu z innymi państwami zaliczanymi do grupy odniesienia. Odchylenie w okresie wykraczającym poza fazy imprezy wyniosło tu bowiem 4,5 pp. Dla odmiany, największe odchylenie ujemne stało się udziałem Japonii będącej gospodarzem ZIO w 1998 roku. W fazie imprezy wyniosło ono –5,4 pp. Warto dodać, że poza przedziałem czasowym imprezy było ono dodatnie na poziomie 2,3 pp.

Odchylenia w zakresie stóp bezrobocia były jeszcze bardziej zróżnicowane (tab. 6.7). W przypadku tego wskaźnika makroekonomicznego trudniej jest wskazać choćby pojedyncze przypadki, w których uwidaczniałyby się jednoznacznie pozytywne lub negatywne tendencje bez względu na kategorię i fazy wydarzeń. Jedynie faza trwania imprezy podczas Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej charakteryzowała się niemal wyłącznie ujemnymi odchyleniami (z wyjątkiem Euro 2000 w Belgii). Oznacza to, że w roku rozgrywania tego turnieju piłkarskiego stopa bezrobocia w państwach gospodarzach była z reguły niższa aniżeli w państwach grupy odniesienia. Uzyskane w tym przypadku wyniki trudno utożsamiać z pozytywnym efektem piłkarskich Mistrzostw Europy z racji częstych ujemnych odchyleń występujących pomiędzy państwami gospodarzami i państwami grupy odniesienia w okresie wykraczającym poza przedział czasowy imprezy sportowej. Aż w sześciu przypadkach ujemne odchylenia w tym okresie przewyższały te uzyskane w roku organizacji Euro (Niemcy 1988, Wielka Brytania 1996, Holandia 2000, Portugalia 2004, Szwajcaria 2008, Austria 2008).

Analizując skalę, można stwierdzić, że najwyższy poziom odchyleń dodatnich stał się udziałem Hiszpanii w przedziale czasowym LIO w 1992 roku. Stopa bezrobocia w Hiszpanii była wyższa od tej obserwowanej w państwach zaliczanych do grupy odniesienia o ponad 10 pp. w każdej z trzech faz wydarzenia. Dla porównania, odchylenie poza przedziałem czasowym wydarzenia, choć również dodatnie, było niższe i wynosiło 5 pp. Najwyższe odchylenia ujemne można było zaobserwować w Chinach podczas LIO w 2008 roku. Ponownie jednak w przypadku Państwa Środka, mimo znacząco pozytywnego wydźwięku odchyleń w każdej z faz LIO (od –5,8 pp. do –7,2 pp.), były one mimo wszystko mniejsze niż te występujące poza przedziałem czasowym imprezy (–8,0 pp.).

Tabela 6.6

Odchylenia stóp wzrostu PKB pomiędzy państwami gospodarzami i grupą odniesienia w poszczególnych fazach wielkoformatowych imprez sportowych oraz w okresie wykraczającym poza przedział czasowy wydarzenia

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]			Faza 2[b]			Faza 3[c]			Odchylenie poza przedziałem czasowym imprezy[d]
		Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	
		[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[pp.]
Letnie Igrzyska Olimpijskie	Korea Płd. 1988	9,1	6,5	2,6	11,3	10,8	0,5	7,9	7,6	0,3	0,2
	Hiszpania 1992	4,1	3,3	0,8	0,9	0,9	0	3,1	2,2	0,9	0,8
	USA 1996	2,6	2,1	0,5	3,8	2,1	1,7	3,3	2,3	1,0	–0,5
	Australia 2000	4,2	2,3	1,9	3,5	3,7	–0,2	3,4	1,9	1,5	0,1
	Grecja 2004	4,2	2,7	1,5	5,1	2,2	2,9	–1,4	0,5	–1,9	–0,1
	Chiny 2008	10,8	5,5	5,3	9,6	5,4	4,2	8,4	2,7	5,7	4,5
Zimowe Igrzyska Olimpijskie	Kanada 1988	3,0	2,5	0,5	4,9	4,6	0,3	1,6	2,2	–0,6	0,4
	Francja 1992	2,6	3,0	–0,4	1,6	1,2	0,4	2,1	2,5	–0,4	–0,3
	Norwegia 1994	2,1	0,9	1,2	5,1	4,3	0,8	3,5	3,8	–0,3	0,8
	Japonia 1998	1,6	2,1	–0,5	–2,0	3,4	–5,4	1,2	2,5	–1,3	2,3
	USA 2002	3,6	2,6	1,0	1,8	1,6	0,2	1,6	1,1	0,5	–0,4
	Włochy 2006	1,4	2,5	–1,1	2,0	2,6	–1,6	–1,1	1,1	–2,2	–0,1

cd. tab. 6.6

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]			Faza 2[b]			Faza 3[c]			Odchylenie poza przedziałem czasowym imprezy[d]
		Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	
		[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[pp.]
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej	Włochy 1990	2,8	3,6	–0,8	2,2	2,1	0,1	1,4	2,2	–0,8	0,2
	USA 1994	2,7	2,5	0,2	4,0	3,0	1,0	3,6	2,6	1,0	–0,5
	Francja 1998	1,5	2,2	–0,7	3,6	2,6	1,0	2,2	2,4	–0,2	–0,4
	Korea Płd. 2002	5,9	3,2	2,7	7,4	4,0	3,4	3,7	4,9	–1,2	0,0
	Japonia 2002	0,9	2,9	–2,0	0,3	1,8	–1,5	0,4	1,3	–0,9	2,1
	Niemcy 2006	1,1	2,5	–1,4	3,7	2,4	1,3	1,0	0,8	0,2	0,5
Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	Niemcy 1988	1,4	2,8	–1,4	3,7	4,7	–1,0	2,5	2,1	0,4	0,6
	Szwecja 1992	1,9	2,2	–0,3	–1,2	–0,3	–0,9	2,7	3,6	–0,9	0,1
	W. Brytania 1996	1,6	2,2	–0,6	2,7	2,2	0,5	3,1	2,4	0,7	0,4
	Belgia 2000	2,2	2,0	0,2	3,6	3,2	0,4	2,1	1,8	0,3	0,4
	Holandia 2000	3,5	1,8	1,7	4,2	3,1	1,1	2,0	1,8	0,2	1,1
	Portugalia 2004	2,7	3,2	–0,5	1,8	3,3	–1,5	0,3	–0,1	0,4	–0,3
	Szwajcaria 2008	2,2	1,8	0,4	2,3	0,7	1,6	1,2	0,5	1,7	0,9
	Austria 2008	2,2	1,8	0,4	1,5	0,8	0,7	0,5	0,6	–0,1	0,8

[a] faza przygotowawcza (lata od $t-7$ do $t-1$), [b] faza imprezy (rok t), [c] faza po zakończeniu imprezy (lata od $t+1$ do $t+7$), [d] okres poprzedzający rok $t-7$ oraz następujący po roku $t+7$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Opracowanie własne na podstawie danych: The Conference Board. 2016. The Conference Board Total Economy Database™, May 2016, http://www.conference-board.org/data/economydatabase/ z dnia 1 sierpnia 2016 roku

Tabela 6.7

Odchylenia stóp bezrobocia pomiędzy państwami gospodarzami i grupą odniesienia w poszczególnych fazach wielkoformatowych imprez sportowych oraz w okresie wykraczającym poza przedział czasowy wydarzenia

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]			Faza 2[b]			Faza 3[c]			Odchylenie poza przedzia em czasowym imprezy[d]
		Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	
		[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[pp.]
Letnie Igrzyska Olimpijskie	Korea Płd. 1988	4,0	3,6	0,4	2,5	2,7	–0,2	2,5	2,0	0,5	3,1
	Hiszpania 1992	18,9	8,0	10,9	17,7	7,0	10,7	20,9	9,1	11,8	5,0
	USA 1996	6,3	8,2	–1,9	5,4	9,0	–3,6	4,9	7,8	–2,9	–0,6
	Australia 2000	8,6	8,4	0,2	6,3	7,1	–0,8	5,5	6,9	–1,4	–0,4
	Grecja 2004	10,7	10,0	0,7	10,5	8,4	2,1	10,8	10,1	0,7	–2,6
	Chiny 2008	4,1	11,3	–7,2	4,2	10,0	–5,8	3,9	10,4	–6,5	–8,0
Zimowe Igrzyska Olimpijskie	Kanada 1988	10,2	8,1	2,1	7,8	7,3	0,5	9,8	7,7	2,1	1,8
	Francja 1992	9,9	7,2	2,7	10,3	8,2	2,1	12,2	7,9	4,3	2,8
	Norwegia 1994	4,1	5,7	–1,6	4,7	9,8	–5,1	4,3	7,5	–3,2	–3,4
	Japonia 1998	2,8	9,3	–6,5	4,1	8,6	–4,5	4,9	7,3	–2,4	–4,8
	USA 2002	4,8	8,3	–3,5	5,8	7,3	–1,5	5,8	6,7	–0,9	–0,8
	Włochy 2006	9,4	6,7	2,7	6,8	6,5	0,3	8,6	6,7	1,9	6,2

cd. tab. 6.7

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]			Faza 2[b]			Faza 3[c]			Odchylenie poza przedziałem czasowym imprezy[d]
		Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	
		[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[%]	[%]	[pp.]	[pp.]
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej	Włochy 1990	10,1	7,6	2,5	9,8	6,3	3,5	10,9	8,1	2,8	5,9
	USA 1994	6,3	7,9	–1,6	6,1	9,2	–3,1	4,8	8,3	–3,5	5,1
	Francja 1998	11,5	8,1	3,4	12,2	7,4	4,8	9,4	6,7	2,7	3,0
	Korea Płd. 2002	4,1	3,1	1,0	3,3	4,6	–1,3	3,5	3,6	–0,1	2,6
	Japonia 2002	4,1	8,4	–4,3	5,4	7,4	–2,0	4,5	6,9	–2,4	–3,5
	Niemcy 2006	9,0	6,8	2,2	10,3	5,8	4,5	6,8	7,0	–0,2	–1,8
Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	Niemcy 1988	5,5	8,7	–3,2	5,9	7,5	–1,6	6,7	8,2	–1,5	–2,1
	Szwecja 1992	2,3	4,4	–2,1	5,7	7,5	–1,8	9,2	7,7	1,5	0,5
	W. Brytania 1996	8,8	7,9	0,9	8,1	8,6	–0,5	5,7	7,7	–2,0	–2,2
	Belgia 2000	9,1	6,0	3,1	6,6	4,6	2,0	7,8	5,0	2,8	2,5
	Holandia 2000	5,8	6,5	–0,7	2,7	5,2	–2,5	3,5	5,6	–2,1	–2,6
	Portugalia 2004	4,9	11,9	–7,0	6,3	9,8	–3,5	9,1	10,7	–1,6	–6,2
	Szwajcaria 2008	3,7	5,6	–1,9	3,3	4,9	–1,6	4,3	5,9	–1,6	–2,0
	Austria 2008	4,7	5,5	–0,8	4,1	4,8	–0,7	5,2	5,8	–0,6	–1,0

[a] faza przygotowawcza (lata od $t-7$ do $t-1$), [b] faza imprezy (rok t), [c] faza po zakończeniu imprezy (lata od $t+1$ do $t+7$), [d] okres poprzedzający rok $t-7$ oraz następujący po roku $t+7$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: danych World Development Indicators: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators z dnia 24 czerwca 2016, danych OECD oraz danych narodowych instytucji statystycznych: http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/lngindex.htm z dnia 14 lipca 2016 roku, https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket z dnia 15 lipca 2016 roku.

Ostatnim z analizowanych wskaźników makroekonomicznych był napływ netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tab. 6.8). W tym względzie dały się zauważyć częstsze przypadki ujemnych niż dodatnich odchyleń w przedziale czasowym wielkoformatowych imprez sportowych. Nie potwierdza to wcześniejszych obserwacji w państwach gospodarzach, które wskazywały na częściej występujące pozytywne relacje pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a napływem BIZ. Analizując z uwzględnieniem podziału na kategorie imprez, można stwierdzić, że negatywny charakter zależności uwidocznił się w szczególności:

— w fazie przygotowawczej Zimowych Igrzysk Olimpijskich (wyjątek – ZIO Kanada 1988);
— w fazie imprezy oraz fazie po zakończeniu imprezy Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej (wyjątek – FIFA MŚ Francja 1998).

Pozytywne dodatnie odchylenia były jednostkowe, najbardziej wyraziste w przypadku Holandii, która w 2000 roku była organizatorem Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. Różnice pomiędzy napływem BIZ w Holandii i państwach zaliczanych do grupy odniesienia wyniosły w fazie imprezy ponad 10 pp., natomiast w fazie po zakończeniu imprezy – blisko 26 pp. Pomijając fakt organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej, za główne czynniki wzrostu napływu netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym kraju należy uznać lokalizację geograficzną, stabilną sytuację polityczną oraz wysoko rozwinięty sektor finansowy[17].

Porównanie wskaźników makroekonomicznych w państwach gospodarzach oraz państwach grupy odniesienia nie wniosło zasadniczo wiele nowego w zakresie rozpatrywanego zagadnienia. Przede wszystkim dało się zaobserwować duże zróżnicowanie w zakresie uzyskiwanych wyników, które utrudniło jednoznaczną ocenę zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych imprez sportowych a gospodarką państw gospodarzy. Nieliczne, bardziej wyraziste związki uwidaczniały się w poszczególnych fazach i w podziale na kategorie imprez. W tym względzie należy podkreślić negatywne znaczenie Zimowych Igrzysk Olimpijskich, których organizacja wiązała się zarówno ze spadkiem stopy wzrostu PKB, jak i spadkiem napływu netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W przypadku pierwszego z wymienionych wskaźników uzyskane wyniki były zgodne z obserwacjami przeprowadzonymi w podrozdziale 6.2.1.

Pozytywną zależność pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a stopą wzrostu PKB odnotowano dla Letnich Igrzysk Olimpijskich. Zależność ta była szczególnie widoczna w fazie przygotowawczej, co pokrywa się z wcześniej otrzymanymi wynikami. W długim okresie, obejmującym fazę po zakończeniu imprezy, występujące odchylenia były co prawda nadal pozytywne, choć już nie tak jednoznaczne.

[17] S. Vetter, Recent trends in FDI activity in Europe, Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main, 2014, pp. 4–7.

Tabela 6.8

Odchylenia w napływie netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomiędzy państwami gospodarzami i grupą odniesienia w poszczególnych fazach wielkoformatowych imprez sportowych oraz w okresie wykraczającym poza przedział czasowy wydarzenia

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]			Faza 2[b]			Faza 3[c]			Odchylenie poza przedziałem czasowym imprezy[d]
		Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	
		[% PKB]	[%PKB]	[pp.]	[% PKB]	[% PKB]	[pp.]	[% PKB]	[% PKB]	[pp.]	[pp.]
Letnie Igrzyska Olimpijskie	Korea Płd. 1988	0,2	4,84	–4,64	0,5	8,11	–7,61	0,28	6,08	–5,8	–13,25
	Hiszpania 1992	1,8	1,08	0,72	2,11	0,99	1,12	1,88	0,81	1,07	0,83
	USA 1996	0,69	0,98	–0,29	1,07	1,01	0,06	1,88	2,46	–0,58	–0,45
	Australia 2000	1,69	1,29	0,4	3,59	5,37	–1,78	3,02	2,33	0,69	1,27
	Grecja 2004	0,34	2,67	–2,33	0,89	1,54	–0,65	0,84	2,47	–1,63	–0,26
	Chiny 2008	4,01	2,02	1,99	3,76	3,62	0,14	3,02	2,24	0,78	1,9
Zimowe Igrzyska Olimpijskie	Kanada 1988	0,74	0,6	0,14	1,2	1,19	0,01	1,06	0,93	0,13	1,34
	Francja 1992	0,78	0,99	–0,21	1,55	0,64	0,91	1,73	1,29	0,44	–0,24
	Norwegia 1994	0,4	0,53	–0,13	2,15	1,85	0,3	2,8	5,05	–2,25	–0,03
	Japonia 1998	0,03	1,05	–1,02	0,08	2,16	–2,08	0,2	2,81	–2,61	–1,29
	USA 2002	1,86	2,25	–0,39	1,00	2,26	–1,26	1,65	2,46	–0,81	–0,55
	Włochy 2006	1,03	2,69	–1,66	2,01	3,6	–1,59	0,73	2,08	–1,35	–0,69

cd. tab. 6.8

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]			Faza 2[b]			Faza 3[c]			Odchylenie poza przedziałem czasowym imprezy[d]
		Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	Państwo gospodarz	Grupa odniesienia	Odchylenie	
		[% PKB]	[%PKB]	[pp.]	[% PKB]	[% PKB]	[pp.]	[% PKB]	[% PKB]	[pp.]	[pp.]
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej	Włochy 1990	0,33	0,9	–0,57	0,54	1,29	–0,75	0,28	1,01	–0,73	–0,23
	USA 1994	0,82	1,03	–0,21	0,63	0,8	–0,17	1,86	2,25	–0,39	–0,15
	Francja 1998	1,41	0,85	0,56	1,95	1,89	0,06	3,00	2,41	0,59	0,2
	Korea Płd. 2002	1,12	9,82	–8,7	0,9	4,41	–3,51	1,16	14,42	–13,26	–10,2
	Japonia 2002	0,11	2,5	–2,39	0,29	2,36	–2,07	0,24	2,66	–2,42	–2,02
	Niemcy 2006	3,52	2,34	1,18	2,91	3,47	–0,56	1,8	2,18	–0,38	–0,7
Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	Niemcy 1988	0,13	0,68	–0,55	0,08	1,35	–1,27	0,23	1,05	–0,81	–1,09
	Szwecja 1992	0,89	0,36	0,53	0,00	0,08	–0,08	6,55	2,19	4,36	0,17
	W. Brytania 1996	1,94	0,81	1,13	2,10	0,86	1,24	3,92	2,17	1,75	1,81
	Belgia 2000	4,41	1,23	3,18	15,29	5,2	10,09	30,39	4,77	25,62	4,96
	Holandia 2000	3,32	1,68	1,64	1,32	1,39	–0,07	3,42	1,61	1,81	1,99
	Portugalia 2004	5,29	8,36	–3,07	0,54	10,18	–9,64	5,16	5,11	0,05	0,22
	Szwajcaria 2008	7,71	8,01	–0,3	1,48	10,05	–8,57	1,26	5,67	–4,41	0,34
	Austria 2008	0,33	0,9	–0,57	0,54	1,29	–0,75	0,28	1,01	–0,73	–0,23

[a] faza przygotowawcza (lata od $t-7$ do $t-1$), [b] faza imprezy (rok t), [c] faza po zakończeniu imprezy (lata od $t+1$ do $t+7$), [d] okres poprzedzający rok $t-7$ oraz następujący po roku $t+7$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Development Indicators: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators z dnia 25 czerwca 2016 roku.

6.2.2. Analiza wskaźników dotyczących ruchu turystycznego

Ostatnie z prezentowanych badań na poziomie państwa gospodarza dotyczyło analizy zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej a zmianami zachodzącymi w sektorze turystyki. Korzyści ujawniające się w branży turystycznej są często wskazywanymi pozytywnymi efektami organizacji tych imprez[18]. Wyrażają się one w szczególności zwiększonym napływem turystów do państw gospodarzy w roku imprezy i – co jest nawet bardziej oczekiwane – w kolejnych latach, już po zakończeniu wydarzenia. Takie pozytywne dziedzictwo imprez sportowych w zakresie turystyki tłumaczy się z jednej strony zwiększoną ekspozycją medialną danego państwa, z drugiej zaś – pozytywnymi rekomendacjami turystów przybywających na samą imprezę.

Oczekuje się przy tym, że wzrost liczby przyjezdnych będzie determinował napływ nowego pieniądza do gospodarki państwa gospodarza. To właśnie środki pieniężne wydatkowane przez turystów na rzecz konsumpcji przyczyniają się do powstania efektów pośrednich w związku z organizacją wydarzeń wielkoformatowych. Pieniądz pochodzący od turystów wpływa także na wielkość efektów bezpośrednich (poprzez zakup wejściówek na imprezę) oraz efektów wtórnych.

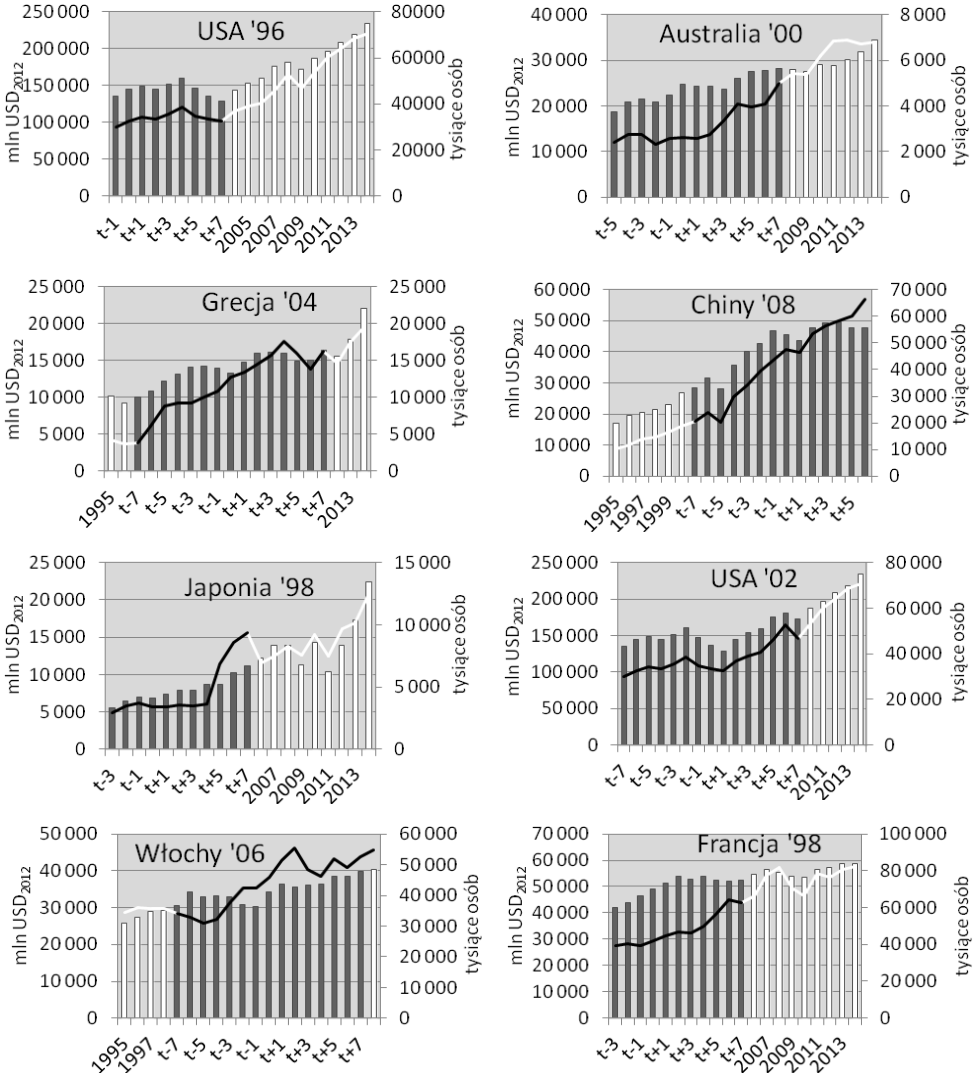
Stąd w niniejszej części monografii obok analizy napływu turystycznego przeprowadzono analizę wielkości wydatków ponoszonych przez przyjezdnych. Takie podejście nie pozwoliło na oszacowanie korzyści netto zgodnie ze wzorem prezentowanym w podrozdziale 3.3.3 z racji trudności w zakresie wydzielenia tych turystów, którzy przyjechali (tzw. wizytujący) lub przedłużyli swe wizyty (tzw. wydłużający) wyłącznie w związku z imprezą sportową, jak również tych, którzy z tego samego powodu z przyjazdu zrezygnowali (tzw. rezygnujący). Pomogło jednak w obserwacji ewentualnych trendów w zakresie napływu turystów oraz ponoszonych przez nich wydatków w przedziale czasowym wielkoformatowych imprez sportowych, co można traktować jako punkt wyjścia do oszacowania efektu netto.

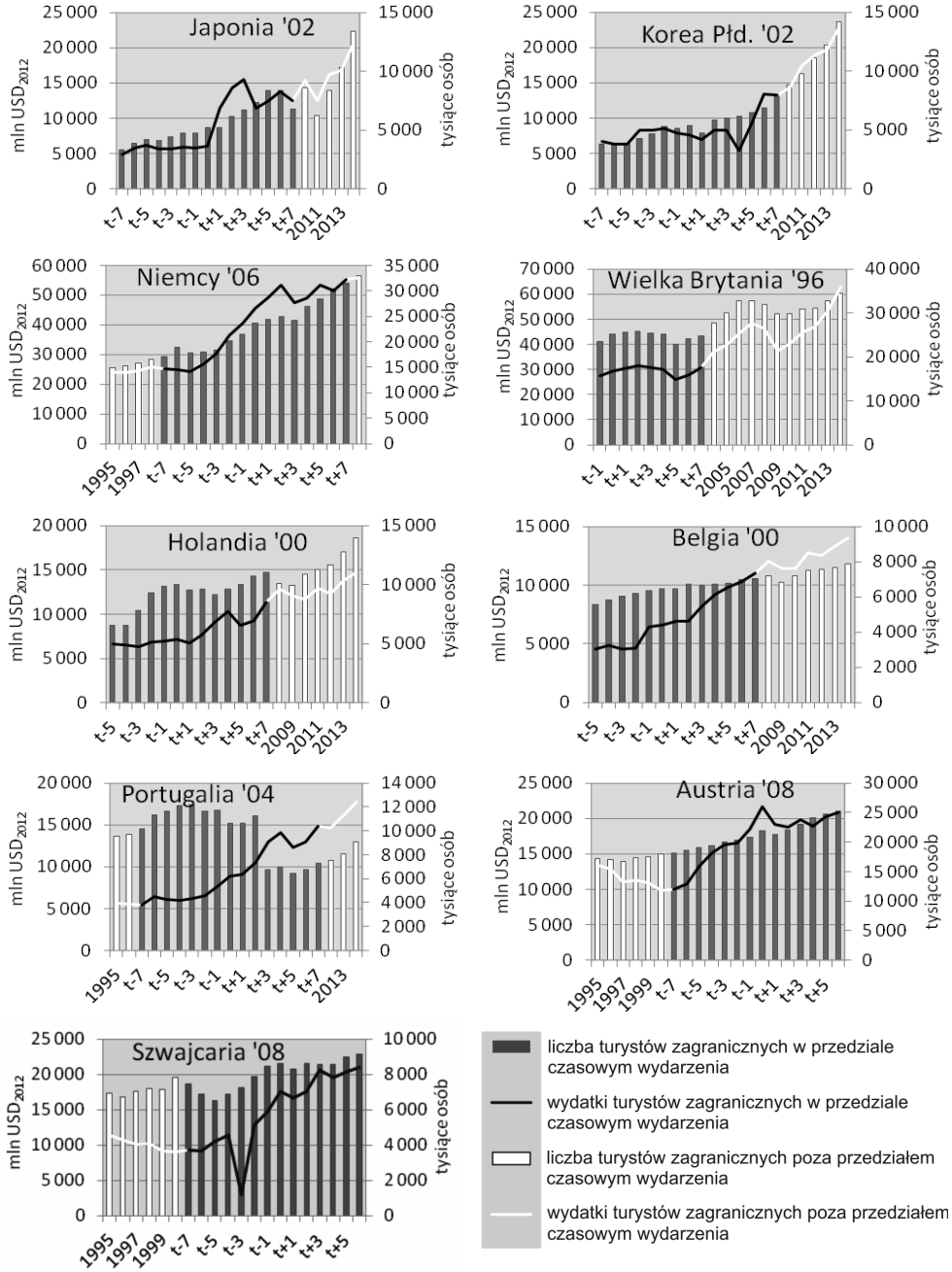
Dane dotyczące zarówno napływu turystów, jak i generowanych przez nich wydatków zostały zaczerpnięte z jednego źródła – raportów Światowej Organizacji Turystyki Narodów Zjednoczonych. Jest to jedyna instytucja, która w sposób zbiorczy publikuje szczegółowe informacje dotyczące szeroko rozumianego przepływu turystycznego we wszystkich państwach świata. Publikowany materiał statystyczny dotyczył lat 1995–2014, a zatem nie obejmował wszystkich założonych do analizy wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Ograniczenie to sprawiło, że po wyłączeniu z obserwacji wszystkich państw gospodarzy, w przypadku których rok imprezy nie mieścił się w podanym wyżej przedziale czasowym, liczba badanych krajów uległa zmniejszeniu z 26 do 17. Ponadto niedostępność danych uniemożliwiła przebadanie wśród części państw gospodarzy zmian obejmujących fazę przygotowawczą. Na przykład w przypadku LIO w Atlancie w 1996 roku analiza była możliwa jedynie dla roku $t - 1$.

W zakresie analizowanych zmiennych wybrano dane dotyczące przyjezdnych z zagranicy i pozostających w danym państwie dłużej niż jeden dzień. Wyłączono wszystkich turystów jednodniowych, którzy w fazie imprezy mogli stanowić liczną grupę przyjezdnych, choć ze względu na skalę generowanych wydatków ich znaczenie należało uznać za pomniejsze. Na rysunku 6.5 ciemniejszym kolorem zaznaczono wielkość napływu turystycznego oraz wartość wydatków poniesionych przez turystów w przedziale czasowym wydarzenia sportowego (od roku $t - 7$ do roku $t + 7$). Dla wyróżnienia, kolorem jasnym zaprezentowano te same zmienne w okresie wybiegającym poza przedział czasowy imprezy.

[18] Przegląd literatury przedmiotu w tym zakresie został przedstawiony w podrozdziale 3.3.3.

Biorąc pod uwagę wielkość napływu turystycznego w państwach gospodarzach w latach 1995–2014, można dostrzec ogólną tendencję do wzrostu liczby przyjezdnych z zagranicy (rys. 6.5). W większości przypadków w początkowym okresie obserwacji (1995 rok) liczba turystów była najmniejsza, po czym wzrastała, aby na koniec obserwacji (2014 rok) osiągnąć najwyższy poziom. Nie mają przy tym znaczenia kategoria ani moment organizacji wielkoformatowych imprez sportowych.





Rys. 6.5. Wielkość napływu turystycznego oraz wartość wydatków turystów zagranicznych w państwach gospodarzach wielkoformatowych wydarzeń sportowych
Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Światowej Organizacji Turystyki Narodów Zjednoczonych

Wzmożony przepływ turystyczny w tym okresie należy uznać za ogólnoświatową tendencję, determinowaną przede wszystkim[19]:
— wzrostem zamożności społeczeństwa;
— rozwojem infrastruktury transportowej, szczególnie w zakresie dróg i transportu lotniczego (np. dynamicznym rozwojem tanich linii lotniczych);
— rozwojem technologicznym, w tym w zakresie Internetu.

Organizację wielkoformatowych wydarzeń sportowych można przy tym traktować jako okoliczność wspomagającą rozwój turystyki, choć trudno ją uznać za główny czynnik wzrostu. Ten stan rzeczy potwierdziły dane dotyczące tempa zmian w napływie turystów zagranicznych zawarte w tabeli 6.9. W kilku państwach gospodarzach w roku imprezy (w roku t), a więc w czasie spodziewanego szczególnie nasilonego wzrostu napływu turystów, w rzeczywistości następował jego spadek w porównaniu z ostatnim rokiem fazy przygotowawczej (rokiem $t-1$). Może to świadczyć o wystąpieniu efektu wypychania wywołanego rezygnacją części turystów z przyjazdu do danego państwa w roku organizacji tych wydarzeń. Taka sytuacja miała miejsce w przypadku:
— Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku w Grecji (spadek o 4,7%) oraz w 2008 roku w Chinach (spadek o 3,1%);
— Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 1998 roku w Japonii (spadek o 2,7%) oraz w 2002 roku w USA (spadek o 7,1%);
— Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2004 roku w Portugalii (spadek o 9,1%).

Wyniki w zakresie napływu turystycznego należy jednak uznać – podobnie jak w przypadku wcześniej rozpatrywanych wskaźników gospodarczych – za niejednoznaczne. Pozostając przy roku imprezy, można bowiem wskazać takie państwa organizujące wielkoformatowe wydarzenia sportowe, w których przyrosty względne napływu turystów w roku t względem roku $t-1$ były dodatnie i jednocześnie najwyższe, biorąc pod uwagę cały przedział czasowy imprezy. Taka sytuacja zaistniała podczas:
— Letnich Igrzysk Olimpijskich w Australii w 2000 roku (wzrost o 10,6%);
— Zimowych Igrzysk Olimpijskich we Włoszech w 2006 roku (wzrost o 12,4%);
— Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w Wielkiej Brytanii w 1996 roku (wzrost o 6,9%) oraz w Austrii w 2008 roku (wzrost o 5,6%).

Także w dłuższym okresie, obejmującym całą fazę po zakończeniu imprezy, wyniki charakteryzowały się dużym zróżnicowaniem. Obok państw, w których w kolejnych latach tej fazy zaobserwowano wzrost napływu turystów (np. ZIO Japonia 1988), występowały przypadki, gdzie liczba turystów utrzymywała się na względnie stałym poziomie (np. Euro Wielka Brytania 1996), a nawet obniżała się (np. LIO USA 1996), mimo wspomnianego ogólnoświatowego trendu wzrostowego w tym zakresie.

W jeszcze większym stopniu uwidoczniła się ogólna tendencja wzrostowa w części dotyczącej wydatków ponoszonych przez turystów zagranicznych w państwach gospodarzach wielkoformatowych wydarzeń sportowych (rys. 6.5). Tak wyraźny przyrost wydatków był pochodną stale zwiększającej się liczby przyjezdnych, wzrostu ich zamożności i wydłużających się terminów pobytu. Mimo to zdarzało się, że w przedziale czasowym wydarzenia sportowego następował spadek kwot wydatkowanych przez turystów. Taka sytuacja miała miejsce m.in. w USA, będących organizatorem LIO w 1996 roku.

[19] J.J. Pigram, S. Wahab, Tourism, development and growth: The challenge of sustainability, Routledge, London, New York 1997, pp. 18–24.

Tabela 6.9

Tempo zmian liczby napływających turystów zagranicznych w przedziale czasowym wielkoformatowych imprez sportowych

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]							Faza 2[b]	Faza 3[c]						
		t–7/*t*–8 [%]	*t*–6/*t*–7 [%]	*t*–5/*t*–6 [%]	*t*–4/*t*–5 [%]	*t*–3/*t*–4 [%]	*t*–2/*t*–3 [%]	*t*–1/*t*–2 [%]	*t*/*t*–1 [%]	*t*+1/*t* [%]	*t*+2/*t*+1 [%]	*t*+3/*t*+2 [%]	*t*+4/*t*+3 [%]	*t*+5/*t*+4 [%]	*t*+6/*t*+5 [%]	*t*+7/*t*+6 [%]
Letnie Igrzyska Olimpijskie	USA 1996	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	7,3	2,7	–2,9	4,6	5,6	–8,4	–7,1	–5,4
	Australia 2000	bd.	bd.	bd.	10,4	3,7	–3,5	7,0	10,6	–1,6	–0,3	–2,0	9,9	5,5	0,6	2,0
	Grecja 2004	9,1	8,4	11,4	7,7	7,3	0,9	–1,5	–4,7	10,9	8,6	0,8	–1,4	–6,4	0,6	9,5
	Chiny 2008	6,2	11,0	–10,4	26,7	12,1	6,6	9,6	–3,1	–4,1	9,4	3,4	0,3	–3,5	–0,1	bd.
Zimowe Igrzyska Olimpijskie	Japonia 1998	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	14,7	9,9	–2,7	8,1	7,2	0,3	9,8	–0,5	17,8	9,6
	USA 2002	bd.	7,3	2,7	–2,9	4,6	5,6	–8,4	–7,1	–5,4	11,8	6,8	3,6	10,1	3,3	–5,0
	Włochy 2006	4,5	12,2	–3,9	0,6	–0,5	–6,4	–1,5	12,4	6,3	–2,1	1,2	0,9	5,7	0,5	2,9
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej	Francja 1998	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	4,0	6,7	5,3	4,3	5,5	–2,6	2,4	–2,6	–0,8	0,7
	Korea Płd. 2002	bd.	–1,8	6,1	8,8	9,6	14,2	–3,3	3,9	–11,1	22,4	3,5	2,2	4,8	6,9	13,5
	Japonia 2002	bd.	14,7	9,9	–2,7	8,1	7,2	0,3	9,8	–0,5	17,8	9,6	9,0	13,8	0,0	–18,7
	Niemcy 2006	3,7	10,9	–5,9	0,6	2,4	9,4	6,8	9,6	3,6	1,9	–2,7	11,0	5,6	7,2	3,7
Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	W. Brytania 1996	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	6,9	1,4	0,9	–1,4	–0,7	–9,4	5,9	2,2
	Belgia 2000	bd.	bd.	bd.	4,8	3,6	2,4	3,1	1,4	–0,1	4,2	–0,4	0,3	0,6	3,7	0,7
	Holandia 2000	bd.	bd.	bd.	0,1	19,2	18,8	6,0	1,3	–5,0	1,0	–4,3	5,1	3,8	7,3	2,5
	Portugalia 2004	4,5	11,0	3,0	4,0	0,6	–4,3	0,5	–9,1	–0,3	6,3	–39,8	2,6	–7,5	4,9	7,5
	Szwajcaria 2008	–4,7	–7,9	–4,9	5,5	5,0	8,8	7,4	1,9	–3,6	4,0	–1,1	0,4	4,7	2,1	bd.
	Austria 2008	1,1	2,4	2,5	1,6	3,0	1,6	2,5	5,6	–2,6	3,0	4,6	4,9	2,7	1,9	bd.

[a] faza przygotowawcza (lata od *t* – 7 do *t* – 1), [b] faza imprezy (rok *t*), [c] faza po zakończeniu imprezy (lata od *t* + 1 do *t* + 7)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Światowej Organizacji Turystyki Narodów Zjednoczonych

Tabela 6.10

Tempo zmian wydatków poniesionych przez turystów zagranicznych w przedziale czasowym wielkoformatowych imprez sportowych

Kategoria imprez	Państwo/rok	Faza 1[a]							Faza 2[b]	Faza 3[c]						
		t–7/*t*–8 [%]	*t*–6/*t*–7 [%]	*t*–5/*t*–6 [%]	*t*–4/*t*–5 [%]	*t*–3/*t*–4 [%]	*t*–2/*t*–3 [%]	*t*–1/*t*–2 [%]	*t*/*t*–1 [%]	*t*+1/*t* [%]	*t*+2/*t*+1 [%]	*t*+3/*t*+2 [%]	*t*+4/*t*+3 [%]	*t*+5/*t*+4 [%]	*t*+6/*t*+5 [%]	*t*+7/*t*+6 [%]
Letnie Igrzyska Olimpijskie	USA 1996	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	9,0	4,7	–1,8	6,1	9,5	–9,8	–4,3	–2,8
	Australia 2000	bd.	bd.	bd.	15,6	–0,6	–14,8	10,3	1,2	–1,6	6,4	22,2	22,9	–3,6	3,5	22,6
	Grecja 2004	0,9	63,1	42,8	4,8	–0,5	8,6	8,4	18,1	5,0	7,7	8,2	12,1	–8,9	–13,5	17,3
	Chiny 2008	9,6	14,6	–14,6	47,9	13,8	15,9	9,7	9,7	–2,9	15,5	5,8	3,2	3,3	10,2	bd.
Zimowe Igrzyska Olimpijskie	Japonia 1998	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	18,0	6,9	–8,3	0,9	4,5	–3,7	5,5	89,1	25,0	8,4
	USA 2002	bd.	9,0	4,7	–1,8	6,1	8,5	–9,8	–4,3	–2,8	13,9	5,5	3,9	13,8	14,2	–11,4
	Włochy 2006	–4,9	–3,0	–6,1	4,1	16,3	13,2	–0,2	8,3	11,5	8,3	–12,6	–4,8	12,5	–5,3	7,0
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej	Francja 1998	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	2,8	–3,4	7,6	5,9	5,2	–2,1	8,8	12,5	14,0	–2,1
	Korea Płd. 2002	bd.	–4,8	–0,5	30,8	0,9	2,3	–7,1	–3,8	–8,1	17,4	0,8	–34,3	70,2	45,2	–1,2
	Japonia 2002	bd.	18,0	6,9	–8,3	0,9	4,5	–3,7	5,5	89,1	25,0	8,4	–26,1	8,1	10,9	–9,0
	Niemcy 2006	–0,3	2,0	5,2	–2,0	–1,4	–2,6	6,9	8,4	13,8	8,4	9,4	8,0	8,3	–11,1	3,2
Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej	W. Brytania 1996	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	5,8	4,5	3,9	–2,7	–2,7	–12,8	6,4	10,5
	Belgia 2000	bd.	bd.	bd.	6,5	–6,5	2,1	40,0	1,9	4,5	0,7	18,1	12,4	6,9	4,7	6,8
	Holandia 2000	bd.	bd.	bd.	–0,2	–4,1	7,9	2,7	3,2	–6,8	14,9	18,8	12,5	–14,9	5,7	22,0
	Portugalia 2004	–1,3	–2,9	15,3	–5,7	–0,3	3,4	5,4	13,6	13,8	2,0	13,7	19,0	8,0	–14,0	4,9
	Szwajcaria 2008	3,4	–1,9	15,1	8,7	–74,1	335,9	14,5	19,4	–5,2	5,7	17,2	–5,0	3,7	3,3	bd.
	Austria 2008	0,5	8,6	23,2	13,8	7,2	1,7	12,4	16,6	–11,4	–2,1	5,4	–4,3	6,8	3,4	bd.

[a] faza przygotowawcza (lata od *t* – 7 do *t* – 1), [b] faza imprezy (rok *t*), [c] faza po zakończeniu imprezy (lata od *t* + 1 do *t* + 7)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Światowej Organizacji Turystyki Narodów Zjednoczonych

W krótkim okresie, obejmującym fazę imprezy, tylko w trzech przypadkach wartość wydawanych kwot okazała się niższa w porównaniu z ostatnim rokiem fazy przygotowawczej (tab. 6.10). Było tak dwukrotnie w przypadku państw organizujących Zimowe Igrzyska Olimpijskie (Japonia 1998, USA 2002) i raz w przypadku gospodarza Mistrzostw Świata w Piłce Nożnej (Korea Płd. 2002). We wszystkich pozostałych przypadkach w roku imprezy zaobserwowano wzrost wartości kwot wydawanych przez turystów. Jednak w żadnym państwie gospodarzu tempo tego wzrostu nie było najwyższe, jeśli uwzględni się roczne zmiany obejmujące cały przedział czasowy wydarzenia. Innymi słowy, w przedziale czasowym imprezy najwyższy przyrost wydatków zaobserwowano w roku innym aniżeli rok *t*. To oznacza, że organizacja wielkoformatowego wydarzenia sportowego nie przyciągała w roku wydarzenia sportowego większych środków płynących od turystów zagranicznych niż te, które zasilały gospodarkę organizatora w innych latach.

Nie można zapominać, że organizacja wydarzeń sportowych zazwyczaj przebiega w jednym lub co najwyżej kilku regionach państwa gospodarza. To te miejsca w największym stopniu odnoszą korzyści z przemian wywołanych organizacją imprez. Stąd, w celu wskazania rzeczywistych beneficjentów tych wydarzeń, w następnym podrozdziale podjęto próbę przeanalizowania sytuacji gospodarczej organizatorów na podstawie danych zdezagregowanych na poziom regionu.

6.3. Analiza zależności na poziomie regionalnym

W niniejszym podrozdziale zostaną zaprezentowane wybrane studia przypadków wielkoformatowych wydarzeń sportowych, których potencjalne oddziaływanie na gospodarkę i turystykę przebadano z poziomu jednostek administracyjnych NUTS 2. Analizę dla poziomu regionalnego przeprowadzono dla trzech wybranych wielkoformatowych wydarzeń sportowych:

— Letnich Igrzysk Olimpijskich w 1992 roku – region Katalonii;
— Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku – region Attyki;
— Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku – region Piemontu.

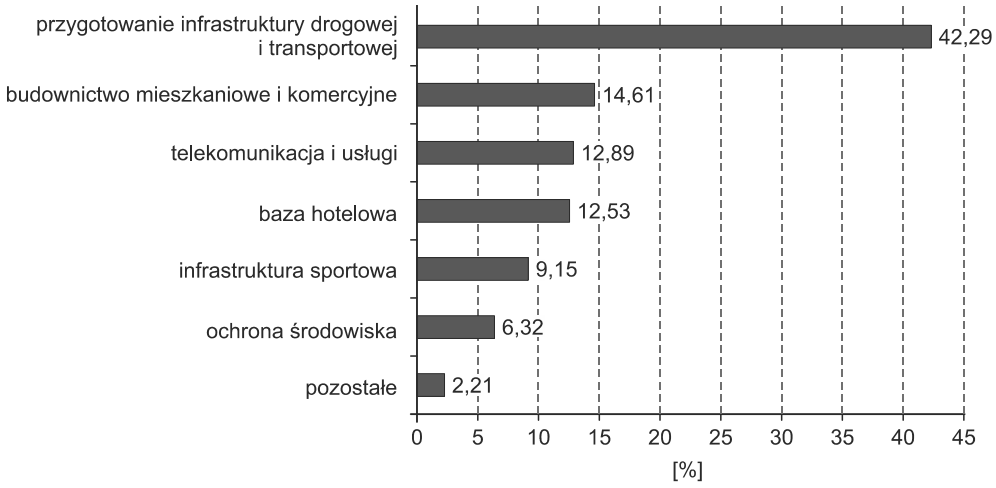
Uwzględniała ona przemiany zachodzące zarówno w regionie gospodarza Igrzysk Olimpijskich, jak i innych, wybranych regionach tego samego państwa w przedziale czasowym imprezy sportowej. Wybór kategorii imprez nie był przypadkowy. Igrzyska Olimpijskie odbywają się w jednym miejscu, stąd ewentualne zależności powinny zostać łatwiej dostrzeżone. Nakłady poniesione na rzecz organizacji tych wydarzeń skupiają się niemal wyłącznie na jednym regionie, a nie na kilku czy nawet kilkunastu, jak w przypadku turniejów piłkarskich. Można założyć, że napływ „nowego" pieniądza do relatywnie niewielkiego obszaru regionu odgrywa większą rolę niż dla poziomu państwa, szczególnie w przypadku większych gospodarek. Nie bez znaczenia pozostaje przy tym fakt, że w przypadku każdej z trzech wymienionych imprez posiadany stan wiedzy obejmował nakłady całkowite, a nie tylko częściowe (patrz podrozdział 2.5.5). Porównanie regionów gospodarzy z pozostałymi regionami tego samego państwa miało w zamierzeniu przyczynić się do ustalenia, czy potencjalne korzyści, jakie były udziałem gospodarza, nie zachodziły kosztem pozostałej części kraju. Takie ryzyko zawsze należy brać pod uwagę. Jest ono wynikiem ograniczonego dostępu do finansowania ze źródeł publicznych, które w pierwszej kolejności transferuje się do miast i regionów, w których odbywały się wydarzenia sportowe.

Naturalnie nie można wykluczyć tego, że nawet region gospodarz mimo zastrzyku „nowego pieniądza" nie zostanie beneficjentem wielkoformatowego wydarzenia sportowego. Poza efektem wypychania wpływ na taki stan rzeczy może mieć m.in. bardziej prawdo-

podobny niż w przypadku analizy na poziomie państwa import zasobów. Przykładowo, organizacja tak dużych przedsięwzięć jak wielkoformatowe imprezy sportowe wymaga zazwyczaj zaangażowania wielu podmiotów (inwestorów, wykonawców itp.), niekoniecznie wywodzących się z danego obszaru. To oznacza transfer części wydatkowanych środków poza granice regionu i osłabienie spodziewanych korzystnych efektów wywołanych wydarzeniem sportowym.

6.3.1. Przypadek Katalonii – Barcelona 1992

Nakłady finansowe na organizację LIO w Barcelonie w 1992 roku wyniosły łącznie 12,7 mld USD_{2012}[20]. Środki te zostały przeznaczone na realizację sześciu podstawowych klas projektów, w tym przede wszystkim odpowiednie przygotowanie infrastruktury drogowej i transportowej (rys. 6.6). Nakłady te były finansowane zarówno ze źródeł publicznych, jak i prywatnych – w relacji 2/3 do 1/3[21]. Kapitał prywatny, którego trzecia część pochodziła od podmiotów zagranicznych, zasilał w szczególności inwestycje realizowane w sektorze turystyki, branżę deweloperską oraz budowę płatnych autostrad.



Rys. 6.6. Udział nakładów w poszczególnych klasach projektów wśród ogółu wydatków na LIO w Barcelonie w 1992 roku

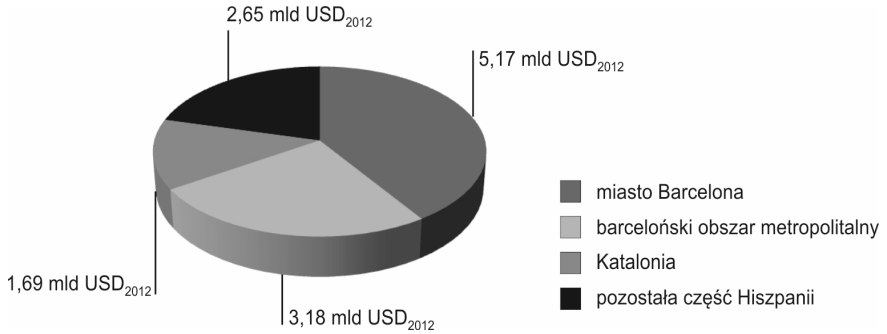
Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Brunet, The…, *op. cit.*, p. 14

Największą część nakładów poniesiono na rzecz projektów realizowanych w mieście Barcelona i dalej w kolejności w barcelońskiej metropolii (rys. 6.7). W sumie w granicach regionu Katalonii wydatkowano ponad 10 mld USD_{2012}. Pozostała część, czyli około 20% wszystkich nakładów na LIO w 1992 roku, została przeznaczona na przedsięwzięcia realizowane w pozostałej części Hiszpanii. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim inwestycje poczynione w sektorze telekomunikacyjnym. Taka dystrybucja geograficzna nakładów

[20] Podana kwota obejmuje nakłady poniesione w latach 1986–1993, zob.: F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona '92 Olympic Games: resources, financing and impact, [in:] M. de Moragas, M. Botella (ed.), *op. cit.*, pp. 203–237.

[21] F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona '92 Olympic Games: resources, financing and impact; Centre …, *op. cit.*, p. 8.

potwierdza słuszność prowadzenia badań na poziomie regionalnym w tej kategorii wielkoformatowych wydarzeń sportowych.

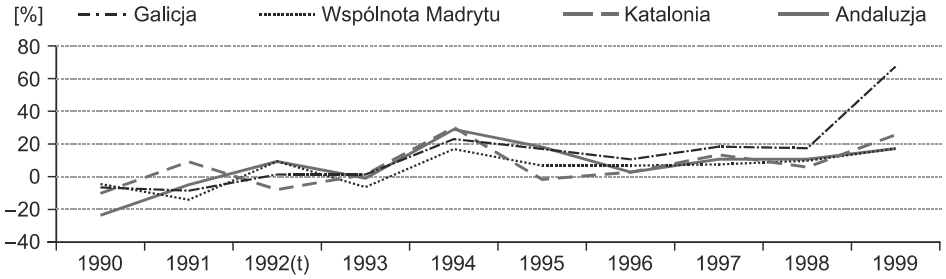


Rys. 6.7. Dystrybucja geograficzna nakładów poniesionych na rzecz LIO w 1992 roku
Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Brunet, An economic analysis of the Barcelona '92 Olympic Games: resources, financing and impast, Centre …, *op. cit.*, p. 9

Poniżej przedstawiono sytuację gospodarczą Katalonii na tle innych dużych regionów Hiszpanii w okresie obejmującym przedział czasowy Letnich Igrzysk Olimpijskich z 1992 roku (w zależności od dostępności danych lata 1985–1999 lub okres krótszy). Pierwszą z analizowanych wielkości był Produkt Krajowy Brutto. W tabeli 6.11 zestawiono wartości procentowe stanowiące relację PKB (w cenach bieżących) danego regionu do PKB wytworzonego w Hiszpanii w poszczególnych latach przedziału czasowego wydarzenia. Sześć porównywanych regionów wytwarzało około 70% PKB całego państwa. Udział Katalonii w PKB Hiszpanii był najniższy na samym początku przedziału czasowego LIO i wzrastał, aby osiągnąć najwyższy poziom w 1994 roku, czyli w drugim roku fazy po zakończeniu imprezy. W późniejszych latach znaczenie Katalonii w badanym zakresie uległo niewielkiemu zmniejszeniu, choć udział tego regionu w tworzeniu PKB nadal był wyższy niż na początku fazy przygotowawczej. Pod tym względem region Katalonii stanowił wyjątek, porównując bowiem pierwszy rok fazy przygotowawczej (1985 rok) z ostatnim rokiem fazy po zakończeniu imprezy (1999 rok) we wszystkich pozostałych hiszpańskich regionach następował spadek ich udziału w tworzeniu PKB państwa. Takie wyniki należy uznać za zgodne z oczekiwaniami. Z jednej strony znaczenie Katalonii wzrastało w czasie zwiększonego napływu środków finansowych w związku z organizacją LIO, w tym przede wszystkim w fazie przygotowawczej. Z drugiej zaś odbywało się to kosztem pozostałych regionów, których udział w tworzeniu PKB Hiszpanii w rozpatrywanym okresie malał.

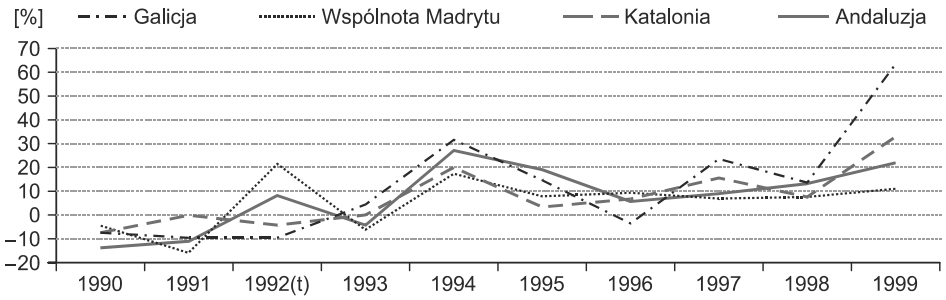
Podobne wnioski wynikają z analizy porównawczej rynku pracy przeprowadzonej na podstawie danych dotyczących stopy bezrobocia w poszczególnych regionach Hiszpanii (tab. 6.12). W fazie przygotowawczej (lata 1986–1991) w Katalonii uwidocznił się wyraźny trend spadkowy z zakresie odsetka osób pozostających bez pracy. Można przypuszczać, że było to pokłosiem realizacji licznych projektów inwestycyjnych w związku z organizacją LIO. Co prawda spadek bezrobocia stał się w tym czasie udziałem także innych hiszpańskich regionów, jednak tempo obniżki było w przypadku Katalonii największe. Od 1992 roku stopa bezrobocia zaczęła w regionie Katalonii wzrastać, jednak mimo to pozostawała na poziomie niższym w porównaniu z początkowymi latami fazy przygotowawczej. W tym samym okresie w większości pozostałych hiszpańskich regionów stopa bezrobocia w ostatnim roku fazy po zakończeniu wydarzenia (1999 roku) była wyższa od stopy bezrobocia w drugim roku fazy przygotowawczej (1986 roku). Warto też podkreślić, że stopa bezrobocia w każdym z lat przedziału czasowego LIO była w Katalonii niższa od stopy bezrobocia

obserwowanej na terenie całej Hiszpanii[22]. Może to świadczyć o pozytywnym dziedzictwie LIO w 1992 roku w regionie Katalonii, rozumianym jako długoterminowe zmniejszenie liczby bezrobotnych na tle pozostałej części kraju.



Rys. 6.8. Procentowa zmiana (r/r) łącznej liczby nocy spędzonych przez turystów zagranicznych w obiektach hotelowych zlokalizowanych w wybranych regionach Hiszpanii w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 1992 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu /nui/show.do?dataset=tour_occ_arn2&lang=en z dnia 14 listopada 2016 roku



Rys. 6.9. Procentowa zmiana (r/r) liczby przyjezdnych turystów zagranicznych mieszkających w obiektach hotelowych zlokalizowanych w wybranych regionach Hiszpanii w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 1992 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://appsso.eurost at.ec.europa.eu /nui/show.do?dataset=tour_occ_arn2&lang=en z dnia 14 listopada 2016 roku

Rysunki 6.8 i 6.9 obrazują sytuację wybranych regionów Hiszpanii w zakresie napływu turystów zagranicznych w latach 1990–1999. Pod względem zarówno liczby przyjezdnych, jak i liczby spędzonych przez nich nocy Katalonia nie wyróżniała się *in plus* spośród innych hiszpańskich regionów. Jedynie w 1991 roku (roku $t - 1$) uwidoczniła się nieznacznie lepsza sytuacja w tym sensie, że w Katalonii zaobserwowano niewielkie wzrosty, podczas gdy w innych regionach występowały w tym czasie spadki zarówno w zakresie liczby turystów, jak i liczby noclegów. W roku imprezy Katalonię odwiedziło mniej turystów korzystających z usług branży hotelarskiej niż rok wcześniej. W konsekwencji nastąpił także spadek liczby noclegów, podczas gdy we wszystkich pozostałych regionach miał miejsce ich wzrost. Na poziomie regionu trudno zatem wskazać pozytywne zależności pomiędzy organizacją LIO w 1992 roku a badanymi wielkościami przepływu turystycznego. Spadki zaobserwowane w roku imprezy świadczą nawet o oddziaływaniu negatywnym i prawdopodobnej dużej liczbie turystów rezygnujących.

[22] Zob. rysunek 6.3.

Tabela 6.11

Udział wybranych regionów w tworzeniu PKB Hiszpanii w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 1992 roku [%]

Region	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (*t*)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Andaluzja	13,35	13,28	13,50	13,44	13,27	13,65	13,67	13,52	13,38	13,42	13,41	13,44	13,46	13,33	13,31
Katalonia	17,78	18,24	18,42	18,68	19,01	18,97	19,01	19,11	19,03	19,18	18,90	19,05	18,92	18,68	18,69
Wspólnota Walencka	10,17	9,89	9,88	9,82	9,82	9,87	9,89	9,84	9,82	9,74	9,45	9,45	9,56	9,62	9,63
Galicja	5,97	5,77	5,65	5,67	5,64	5,51	5,48	5,50	5,52	5,46	5,61	5,57	5,53	5,49	5,47
Wspólnota Madrytu	15,74	15,41	15,50	15,37	15,41	15,62	15,69	15,77	15,83	15,90	15,79	15,76	15,85	16,16	15,60
Kraj Basków	7,01	6,91	6,59	6,45	6,51	6,41	6,36	6,25	6,22	6,20	6,32	6,26	6,29	6,37	6,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Instituto Nacional de Estadistica, http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35/p010&file=inebase&L=1 z dnia 14 listopada 2016 roku

Tabela 6.12

Stopa bezrobocia w wybranych regionach Hiszpanii w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 1992 roku [%]

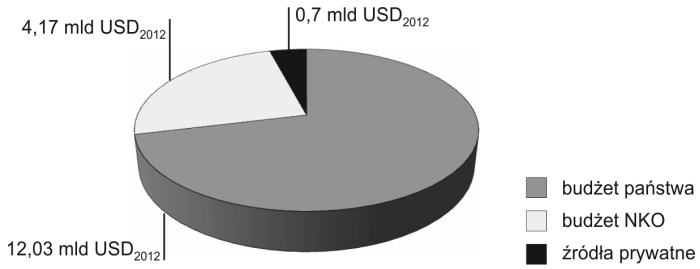
Region	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (*t*)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Andaluzja	bd.	29,29	29,81	28,39	26,49	24,91	25,12	27,57	31,86	33,41	32,95	32,34	31,23	30,6	31,06
Katalonia	bd.	21,15	20,45	18,64	14,21	12,57	12,13	13,25	18,61	20,23	19,06	18,28	18,8	18,21	14,88
Wspólnota Walencka	bd.	19,05	18,31	16,74	14,94	13,79	14,93	18,18	22,73	23,54	21,75	20,94	20,23	21,15	21,87
Galicja	bd.	13,54	12,71	12,14	11,84	11,59	11,70	15,41	17,38	18,42	16,93	17,66	16,02	16,12	16,66
Wspólnota Madrytu	bd.	19,41	16,67	15,80	12,72	11,85	11,32	12,36	16,50	19,13	19,63	19,78	20.89	21,05	21,49
Kraj Basków	bd.	22,39	22,05	20,87	18,88	18,07	17,60	19,02	22,66	23,75	21,77	20,08	20,02	20,96	21,95

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Instituto Nacional de Estadistica, http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t35/p010/a1996/l1/&file=ca003.px&type=pcaxis&L=1 z dnia 14 listopada 2016 roku

6.3.2. Przypadek Attyki – Ateny 2004

Organizacja Letnich Igrzysk Olimpijskich była dla Grecji wyzwaniem, biorąc pod uwagę fakt, że pod względem liczby ludności jest to najmniejsze państwo gospodarz LIO w najnowszej historii tych wydarzeń. O skali zróżnicowania świadczy fakt, że populacja całej Grecji, licząca ok. 11 mln osób, jest mniejsza od populacji niektórych miast, które w ostatnich latach organizowały Letnie Igrzyska Olimpijskie (Seul 1988, Pekin 2008). Nie pozostaje to bez znaczenia dla potencjalnego wykorzystania powstałych obiektów w trakcie wydarzenia wielkoformatowego, a przede wszystkim po jego zakończeniu. Prawdopodobieństwo, że staną się one „białymi słoniami", jest w tych okolicznościach większe niż w przypadku bardziej zaludnionych lokalizacji, tym bardziej że liczba przedsięwzięć inwestycyjnych wcale nie była mniejsza niż w innych miejscach, w których w ostatnich latach organizowano Letnie Igrzyska Olimpijskie.

Łączne wydatki na rzecz LIO w 2004 roku kształtowały się na poziomie 16,9 mld USD_{2012} (rys. 6.10). Ponad 95% tej kwoty pochodziło z budżetu państwa oraz budżetu Narodowego Komitetu Olimpijskiego. Pozostała część – około 700 mln USD_{2012} – była finansowana ze źródeł prywatnych z przeznaczeniem na budowę wioski olimpijskiej, przebudowę stadionu piłkarskiego w Pireusie oraz przygotowanie zaplecza medialnego[23].



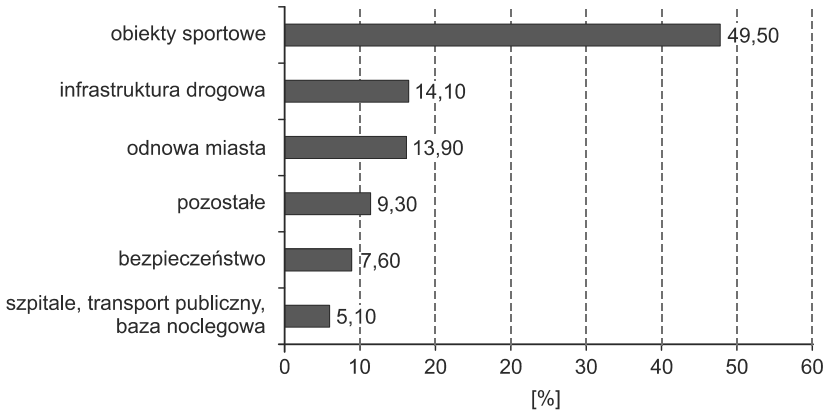
Rys. 6.10. Źródła wydatków na rzecz Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Foundation for Economic and Industrial Research, The impact of the 2004 Olympic Games on the Greek economy, Athens 2015, pp. 43–53

W ramach wydatków budżetu państwa naczelną rolę odgrywały inwestycje realizowane w ramach tzw. Programu Inwestycji Publicznych, z którego finansowane były m.in.: obiekty sportowe, infrastruktura transportowa, w tym drogowa, baza noclegowa oraz generalna odnowa miasta Aten i okolic. Nakłady na realizację tych zadań wyniosły 10,98 mld USD_{2012} i dotyczyły niemal w całości regionu Attyki. Pozostała część finansowana z budżetu państwa, czyli 1,05 mld USD_{2012}, została przeznaczona na pokrycie wydatków operacyjnych (związanych z bezpieczeństwem) oraz wynagrodzenia pracowników sektora publicznego w fazie przygotowawczej i fazie trwania imprezy. Ostatecznie środki budżetowe w kwocie 12,03 mld USD_{2012} zostały rozdysponowane w sposób przedstawiony na rysunku 6.11.

Podczas gdy z budżetu państwa były finansowane zasoby pozostające własnością publiczną, z budżetu Narodowego Komitetu Olimpijskiego pokrywane były wydatki operacyjne poniesione na rzecz organizacji Igrzysk (z wyłączeniem bezpieczeństwa). Ponad 4 mld USD_{2012} przeznaczono na wyposażenie techniczne, technologiczne, usługi, logistykę, akredytacje, transmisję i przesył sygnału telewizyjnego itd.[24]. Środki te pochodziły zarówno

[23] E. Kasimati, Macroeconomic …, *op. cit.*, pp. 50–53.
[24] Athens 2004 Organising Committee for the Olympic Games, Official Report of the XXVIII Olympiad. Homecoming of the Games. Organisation and Operations, Liberis Publications Group, Athens 2005, p. 131.

ze źródeł publicznych (budżetu państwa), jak i prywatnych, w tym m.in. ze sprzedaży praw telewizyjnych, od sponsorów oraz ze sprzedaży wejściówek na zawody rozgrywane w ramach LIO 2004. Podsumowując, 80% wszystkich nakładów finansowanych było ze źródeł publicznych, pozostała zaś część – ze źródeł prywatnych.



Rys. 6.11. Przeznaczenie środków budżetu państwa na rzecz organizacji Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Foundation …, *op. cit.*, pp. 44, 49

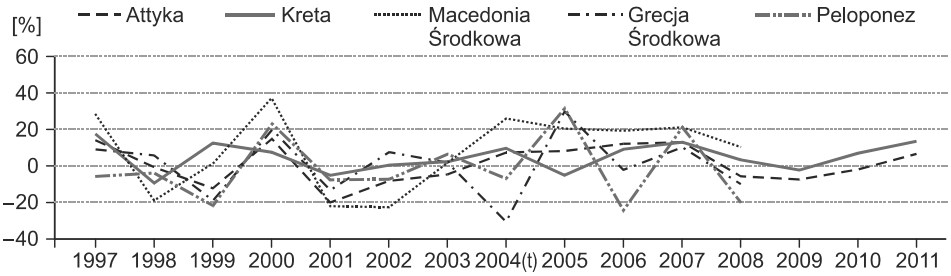
Porównania na poziomie regionów nastręczają w przypadku Grecji pewnych trudności związanych z istotnym zróżnicowaniem znaczenia gospodarczego Attyki i pozostałych jednostek administracyjnych. Brak jest w Grecji choćby jednego regionu o zbliżonym do Attyki poziomie rozwoju gospodarczego. Dobrze obrazują to dane zawarte w tabeli 6.13, prezentujące udział poszczególnych jednostek administracyjnych w tworzeniu PKB Grecji. Attyka pod tym względem zdecydowanie dominuje nad resztą. Jeden tylko region wytwarzał w analizowanym okresie niemal połowę PKB całego kraju. Udział drugiej pod tym względem Macedonii Środkowej był ponad trzykrotnie mniejszy.

Pomijając kwestię dysproporcji pomiędzy greckimi regionami, w latach 2000–2011 uwidocznił się wzrost roli Attyki w tworzeniu PKB państwa. Odbyło się to kosztem wszystkich pozostałych regionów, których udział w tworzeniu greckiego PKB był niższy w roku 2011 (roku $t + 7$) w porównaniu z rokiem 2000 (rokiem $t - 4$). W Attyce obserwowany przyrost wynoszący w okresie obserwacji 3,36 pp. obejmował wszystkie trzy fazy wydarzenia: fazę przygotowawczą (0,7 pp.), fazę trwania imprezy (0,77 pp.) oraz fazę po zakończeniu imprezy (1,89 pp.). Oznacza to, że w przedziale czasowym LIO 2004 następowało dalsze pogłębianie dysproporcji pomiędzy Attyką a wszystkimi pozostałymi, mniej rozwiniętymi regionami. Warto odnotować, że dotyczyło to także okresu następującego po 2007 roku, kiedy to Grecja stała się ofiarą ogólnoświatowego kryzysu finansowego.

W przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku nastąpiła znacząca poprawa sytuacji na rynku pracy w regionie gospodarzu w fazie przygotowawczej i w fazie trwania imprezy (tab. 6.14). Wyrażała się ona niemal nieustannym spadkiem stopy bezrobocia w Attyce w kolejnych latach obu tych faz. Spadek ten utrzymywał się nawet w początkowym okresie fazy po zakończeniu imprezy (do roku 2008), później jednak nastąpił dość gwałtowny wzrost odsetka osób pozostających bez pracy we wszystkich analizowanych regionach i w całej Grecji, czego powody należy upatrywać w rozprzestrzenieniu się ogólnoświatowego kryzysu finansowego. Z jednej strony może stąd wynikać, że w okresie

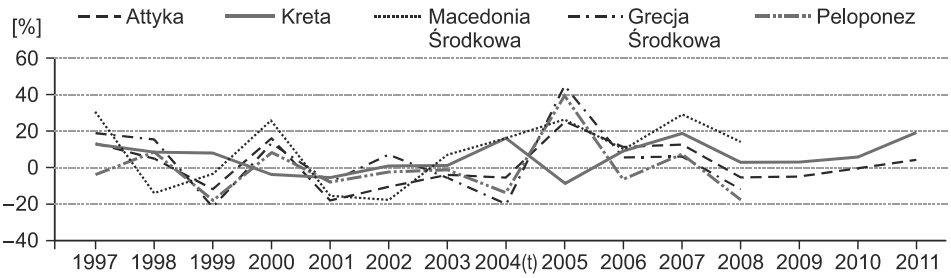
wzmożonych prac podejmowanych w ramach przygotowań do LIO sytuacja na attyckim rynku pracy uległa poprawie. Choć w innych regionach Grecji również następował spadek stopy bezrobocia, to jednak w Attyce był on wyjątkowo duży. Z drugiej strony potwierdzają się wcześniejsze obserwacje dotyczące problemów z uchwyceniem pozytywnych efektów wydarzenia w czasie ujawnienia się szczególnie silnych zaburzeń gospodarczych.

Analiza sektora turystyki zawarta na rysunkach 6.12 i 6.13 nie pozwoliła na wskazanie równie pozytywnych zależności. Organizacja LIO nie przyczyniła się w Attyce ani do przyrostu liczby przyjezdnych turystów zagranicznych, ani do przyrostu liczby noclegów w porównaniu z pozostałą częścią Grecji. W każdym roku przedziału czasowego wydarzenia sportowego przynajmniej jeden z greckich regionów miał wskaźniki tempa lepsze od tych odnotowywanych w regionie gospodarzu. Częściej też na przestrzeni lat 1997–2011, licząc rok do roku, w regionie Attyki następował spadek aniżeli wzrost liczby turystów zagranicznych i zarazem liczby noclegów.



Rys. 6.12. Procentowa zmiana (r/r) łącznej liczby nocy spędzonych przez turystów zagranicznych w obiektach hotelowych zlokalizowanych w wybranych regionach Grecji w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 20 listopada 2016 roku



Rys. 6.13. Procentowa zmiana (r/r) liczby przyjezdnych turystów zagranicznych mieszkających w obiektach hotelowych zlokalizowanych w wybranych regionach Grecji w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 20 listopada 2016 roku

Tabela 6.13

Udział wybranych regionów w tworzeniu PKB Grecji w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku [%]

Region	2000	2001	2002	2003	2004 (*t*)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Macedonia Środkowa	14,04	14,13	13,83	13,70	13,78	13,50	13,56	13,73	13,76	13,66	13,43	13,57
Tesalia	5,28	5,31	5,31	5,52	5,37	5,13	5,15	5,05	5,04	4,97	4,79	4,81
Grecja Środkowa	5,48	5,44	5,21	5,12	4,84	4,89	4,64	4,54	4,50	4,38	4,38	4,48
Attyka	45,41	45,30	46,14	46,11	46,88	47,20	47,89	48,14	48,23	48,84	48,87	48,77
Peloponez	4,52	4,54	4,47	4,35	4,20	4,20	4,19	4,21	4,17	4,17	4,17	4,25
Kreta	4,88	4,96	4,94	4,92	5,00	4,95	4,91	4,81	4,88	4,85	4,80	4,69

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 23 listopada 2016 roku

Tabela 6.14

Stopa bezrobocia w wybranych regionach Grecji w przedziale czasowym Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2004 roku [%]

Region	1999	2000	2001	2002	2003	2004 (*t*)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Macedonia Środkowa	5,6	5,8	5,2	5,3	5,8	6,6	5,6	5,2	4,9	4,6	4,7	7,1	10,7
Tesalia	8,0	8,8	6,9	6,4	6,1	6,8	5,1	4,1	3,8	4,0	3,5	5,1	7,8
Grecja Środkowa	9,9	9,9	8,4	7,1	6,3	7,5	6,1	5,4	4,7	4,3	4,4	6,8	11,4
Attyka	7,3	6,9	5,7	4,9	5,0	4,7	4,6	4,6	3,8	2,9	3,3	5,1	8,7
Peloponez	4,3	5,7	4,6	3,5	4,3	5,4	5,2	4,8	4,1	3,7	4,2	5,6	8,0
Kreta	3,6	3,4	2,2	2,7	2,6	2,1	2,7	2,6	1,6	1,8	2,7	4,1	5,1

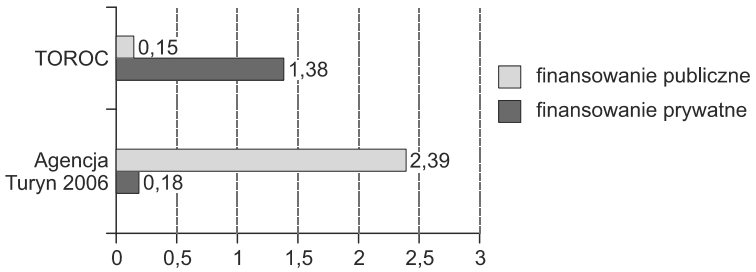
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 23 listopada 2016 roku.

W regionie Attyki największą procentową zmianę liczby przyjezdnych turystów zagranicznych mieszkających w hotelach (26%) odnotowano w 2005 roku, czyli w pierwszym roku fazy po zakończeniu wydarzenia. Sama impreza nie przyczyniła się do zwiększonego napływu turystów zagranicznych. W 2004 roku odnotowano ponad 5% spadek liczby przyjezdnych, przy jednoczesnym, nieznacznym wzroście (ok. 7%) liczby noclegów, w porównaniu do 2003 roku co oznacza, że w roku imprezy przyjechało mniej turystów niż rok wcześniej, ale długość trwania ich pobytu uległa w tym okresie wydłużeniu.

6.3.3. Przypadek Piemontu – Turyn 2006

Impreza w Turynie wyróżniała się spośród większości innych Zimowych Igrzysk Olimpijskich rozgrywanych w ostatnich latach. Powodem takiego stanu rzeczy była lokalizacja miasta, oddalonego o kilkadziesiąt kilometrów od najbliższych masywów górskich. W rezultacie część konkurencji rozgrywanych w obiektach zamkniętych była przeprowadzana w samym Turynie, natomiast liczna grupa pozostałych została przeniesiona w odległe rejony Piemontu[25]. Takie rozwiązanie wymagało poniesienia dodatkowych kosztów związanych z budową i rozbudową dróg łączących Turyn z miejscami rozgrywania poszczególnych konkurencji, a także nakładów na przebudowę systemu transportu publicznego. Rozrzut lokalizacyjny sprawił, że znaczenie samego miasta Turynu, wyrażające się wielkością poniesionych nakładów, było mniejsze niż pozostałej części regionu, w którą zaangażowano 64% wszystkich środków[26].

Łączne wydatki na rzecz organizacji Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku wyniosły 4,1 mld USD_{2012} (rys. 6.14). Obejmowały one realizację przedsięwzięć infrastrukturalnych, za które odpowiedzialna była specjalnie powołana instytucja państwowa o nazwie „Agencja Turyn 2006", oraz działań operacyjnych prowadzonych przez Narodowy Komitet Olimpijski (TOROC)[27]. Jednocześnie zadania „Agencji Turyn 2006" były finansowane przede wszystkim z zasobów publicznych, natomiast TOROC opierał swoje działania głównie na źródłach prywatnych. Ostatecznie około 38% wszystkich wydatków sfinansowano ze środków prywatnych, pozostała zaś część została pokryta ze źródeł publicznych.



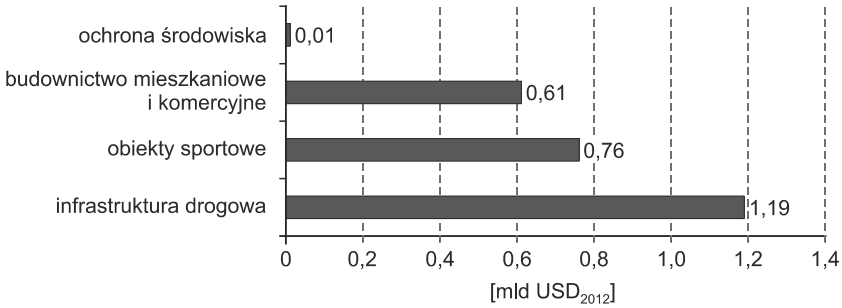
Rys. 6.14. Całkowite nakłady na Zimowe Igrzyska Olimpijskie w 2006 roku
Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Bondonio, N. Campaniello, Torino 2006: An organizational and economic overview, Olympics Mega Events Research Observatory, Universita di Torino, Working Paper No 1/2006, pp. 6–16

Nakłady realizowane przez „Agencję Turyn 2006" koncentrowały się na czterech klasach projektów, z których największe znaczenie należy przypisać infrastrukturze drogowej i dalej w kolejności obiektom sportowym, budownictwu mieszkaniowemu i komercyjnemu oraz – w mniejszym zakresie – ochronie środowiska (rys. 6.15). Środki publiczne pochodziły w przeważającej mierze z budżetu centralnego, jednostki samorządowe miały niewielki udział w finansowaniu zadań Agencji. Z budżetu miasta Turynu i regionu Piemontu sfinansowano zaledwie 5,5% łącznych nakładów[28]. Takie proporcje w zakresie

[25] P. Bondonio, N. Campaniello, *op. cit.* p. 359.
[26] P. Bondonio, C. Guala, A. Mela, Torino 2006 OWG: Any Legacies for the IOC and Olympic Territories? [in:] R.K. Barney i in. (ed.), Pathways: Critiques and discourse in Olympic Research, Ninth International Symposium for Olympic Research, London 2008, p. 154.
[27] Turyński Komitet Organizacyjny (ang. **TOR**ino **O**rganising **C**ommittee).
[28] P. Bondonio, N. Campaniello, Torino 2006: An organizational …, *op. cit.*, p. 16.

finansowania publicznego oznaczały, że lokalna gospodarka była znaczącym beneficjentem państwowych środków, które prawdopodobnie nie zasiliłyby jej w takim stopniu, gdyby nie fakt organizacji wielkoformatowego wydarzenia sportowego.

W budżecie TOROC największe nakłady zostały poniesione na obsługę technologiczną (18%), zarządzanie infrastrukturą i miejscami użyteczności publicznej (13%) oraz przesył sygnału telewizyjnego (6%)[29]. Ostatecznie wydatki operacyjne NKO okazały się o blisko 40 mln USD_{2012} wyższe od wpływów, których podstawowymi źródłami były sprzedaż praw telewizyjnych (37%) oraz umowy sponsoringowe (34%)[30]. Deficyt został pokryty ze środków publicznych pochodzących od miasta Turynu i regionu Piemontu[31].



Rys. 6.15. Udział wydatków w poszczególnych klasach projektów realizowanych przez Agencję Turyn 2006 w ramach ZIO 2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Bondonio, N. Campaniello, Torino 2006: What …, *op. cit.*, p. 10

Analiza przyjętych wskaźników w przedziale czasowym ZIO 2006 nie pozwoliła na potwierdzenie wystąpienia pozytywnych, długoterminowych zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowego wydarzenia sportowego a gospodarką regionu Piemontu. Udział PKB w badanej jednostce administracyjnej w relacji do całego kraju niemal systematycznie malał (tab. 6.15). W latach 2000–2013 z poziomu 8,11% obniżył się do poziomu 7,62%. W tym samym okresie następował wzrost znaczenia niektórych regionów niegospodarzy w tworzeniu krajowego PKB. Należy do nich zaliczyć Lombardię, Ligurię oraz Lacjum.

W zakresie stopy bezrobocia należy podkreślić korzystne zmiany, jakie zachodziły w regionie Piemontu w fazie przygotowawczej oraz w fazie samej imprezy (tab. 6.16). Odsetek osób pozostających bez pracy w regionie Piemontu regularnie malał w latach 1999–2006, po czym systematycznie wzrastał w latach 2007–2013. Trudno jednoznacznie określić, czy spadek bezrobocia w Turynie i okolicach był w fazie przygotowawczej determinowany dodatkowymi pracami związanymi z organizacją ZIO. Wynika to z faktu, że w innych włoskich regionach – m.in. w Ligurii i Kalabrii – obserwowane tempo obniżki stóp bezrobocia było w tym okresie nawet większe. Wzrost stopy bezrobocia w fazie po zakończeniu wydarzenia był natomiast pochodną – podobnie jak w Atenach – ogólnoświatowego kryzysu finansowego.

[29] Sustainability Report 2006, XX Olympic Winter Games, Torino 2006, p. 180.
[30] *Ibidem*, p. 181.
[31] P. Bondonio, N. Campaniello, Torino 2006: An …, *op. cit.*, p. 7.

Tabela 6.15

Udział wybranych regionów w tworzeniu PKB Włoch w przedziale czasowym Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku [%]

Region	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (*t*)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Piemont	8,11	8,06	8,04	8,08	8,06	8,06	8,06	8,00	7,91	7,67	7,81	7,82	7,68	7,62
Liguria	3,00	3,03	2,96	2,99	2,98	2,98	2,95	3,00	3,02	2,99	2,91	2,91	2,90	2,82
Lombardia	20,79	20,81	20,98	20,98	20,86	20,85	20,67	20,72	21,23	21,04	21,56	21,57	21,50	21,66
Toskania	6,52	6,51	6,52	6,53	6,52	6,47	6,50	6,52	6,50	6,61	6,55	6,58	6,65	6,73
Lacjum	10,94	11,08	11,26	11,22	11,48	11,49	11,43	11,48	11,35	11,60	11,48	11,46	11,31	11,32
Kampania	6,64	6,67	6,72	6,64	6,58	6,57	6,56	6,53	6,46	6,53	6,32	6,18	6,24	6,18
Kalabria	2,13	2,14	2,10	2,10	2,11	2,11	2,09	2,07	2,07	2,10	2,06	2,04	2,03	1,98

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_Nav Treeportletprod_INSTANCE _BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 5 grudnia 2016 roku

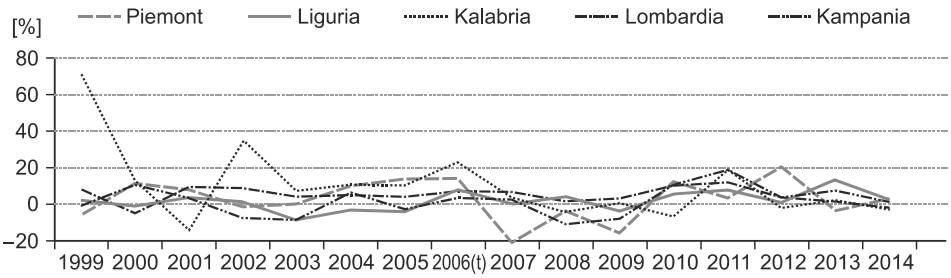
Tabela 6.16

Stopa bezrobocia w wybranych regionach Włoch w przedziale czasowym Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku [%]

Region	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (*t*)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Piemont	4,5	3,2	2,6	2,6	2,4	2,4	2,0	1,8	1,8	2,2	2,9	3,6	3,9	5,1	5,7
Liguria	6,6	5,6	3,2	3,4	3,8	2,6	2,2	2,0	1,6	1,8	2,3	2,7	2,4	3,3	4,9
Lombardia	2,2	1,8	1,8	1,5	1,3	1,3	1,4	1,3	1,2	1,3	1,8	2,3	2,6	3,5	4,1
Toskania	3,5	2,9	2,1	1,9	1,9	2,0	1,8	1,9	1,7	1,8	2,0	2,8	2,9	3,5	4,0
Lacjum	9,0	8,3	7,9	6,0	6,1	3,4	4,0	3,9	3,3	3,3	4,2	4,5	4,6	5,5	6,8
Kampania	17,3	17,6	17,2	15,3	15,4	8,2	8,6	7,3	6,0	7,0	7,3	8,2	9,4	12,3	14,5
Kalabria	17,8	17,1	16,5	15,4	14,2	8,2	8,3	7,0	6,1	6,1	5,8	6,5	7,4	11,8	14,3

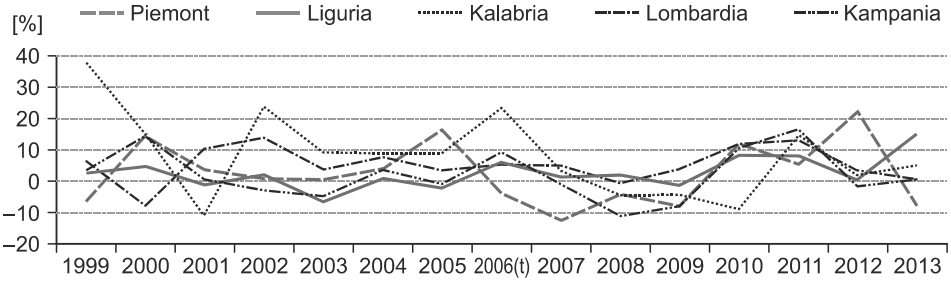
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 5 grudnia 2016 roku

Problematyczne jest wykazanie pozytywnych zależności pomiędzy organizacją Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku a przepływem turystycznym oraz liczbą noclegów (rys. 6.16, 6.17). W pojedynczych latach w regionie Piemontu występowały wprawdzie wzrosty analizowanych wskaźników, przewyższające zmiany obserwowane w pozostałej części Włoch. W zakresie napływu turystów taka sytuacja miała miejsce w latach 2000, 2005 oraz 2012. W odniesieniu do liczby noclegów były to lata 2005, 2010 oraz 2012. Jednak równie często w regionie Piemontu odnotowywano wyniki gorsze od tych stwierdzanych w pozostałej części Włoch. W szczególności nastąpił spadek liczby turystów zagranicznych korzystających z usług hoteli w roku imprezy (roku *t*) oraz w pierwszym roku po jej zakończeniu (roku *t* + 1). Jednocześnie znacząco – o ponad 20% (r/r) – zmniejszyła się liczba noclegów w obiektach hotelowych w 2007 roku, czyli w czasie, kiedy w pozostałych włoskich regionach odnotowywano wzrosty w tym zakresie.



Rys. 6.16. Procentowa zmiana (r/r) łącznej liczby nocy spędzonych przez turystów zagranicznych w obiektach hotelowych zlokalizowanych w wybranych regionach Włoch w przedziale czasowym Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportlet prod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 5 grudnia 2016



Rys. 6.17. Procentowa zmiana (r/r) liczby przyjezdnych turystów zagranicznych mieszkających w obiektach hotelowych zlokalizowanych w wybranych regionach Włoch w przedziale czasowym Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2006 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportlet prod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1 z dnia 5 grudnia 2016 roku

6.4. Podsumowanie

Reasumując, na poziomie całego państwa znaleziono niewiele przykładów wskazujących na jednoznacznie pozytywne zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a gospodarką. Większymi szansami na pobudzenie gospodarki cechowały się wydarzenia najbardziej zaawansowane, które pochłaniały największe środki finansowe. Spośród wszystkich kategorii imprez należy do takich zaliczyć Letnie Igrzyska Olimpijskie. W toku przeprowadzonych analiz można wskazać przykłady pozytywnych zależności pomiędzy organizacją LIO a wskaźnikami gospodarczymi, w tym przede wszystkim stopą wzrostu PKB w fazie przygotowawczej tych wydarzeń.

Taka relacja, w przypadku Letnich Igrzysk Olimpijskich ma swoje teoretyczne uzasadnienie. Wydarzenia tej rangi należy zaliczyć do największych i najbardziej wymagających, również pod względem zadań infrastrukturalnych, co rodzi większe niż w przypadku pozostałych kategorii imprez potrzeby kapitałowe, przede wszystkim w fazie przygotowawczej. Obok efektów pierwotnych zaangażowanie wielomiliardowych środków wywołuje efekty indukowane, w związku z możliwością powtórnego wykorzystania „nowego" pieniądza. Przy założeniu, że angażowane środki finansowe nie będą generowały efektów negatywnych (np. nadmierne zadłużenie) lub wspierały projektów przyczyniających się do powstania takich efektów (np. efekt wypierania), pojawia się przestrzeń do ujawnienia się pozytywnych efektów gospodarczych w długim okresie.

W przypadku mniejszych imprez tak jednoznaczne pozytywne zależności nie występowały. W przypadku stosowania odmiennych technik badawczych zdarzało się, że uzyskiwane wyniki były zróżnicowane nawet w zakresie tej samej imprezy sportowej i tego samego okresu analizy. Niekiedy, bez względu na wykorzystane podejście, zauważalne były wyłącznie związki negatywne. Tak działo się w przypadku Zimowych Igrzysk Olimpijskich, których organizacja w długim okresie wpływała negatywnie zarówno na stopę wzrostu PKB, jak i na stopę bezrobocia. Teoretycznie, ujawnienie się efektów negatywnych jest możliwe w sytuacji, gdy zadania podejmowane w ramach organizacji imprezy sportowej wypierają inne, lepsze rozwiązania, niosące za sobą większy potencjał gospodarczy, lepsze perspektywy dla rynku pracy itp. W przypadku ZIO negatywne oddziaływanie na gospodarkę mogło mieć kilka źródeł. W okresie prowadzonych badań ta kategoria imprez była realizowana wyłącznie przez kraje zaliczane do grupy G7 oraz Norwegię, będącą jednym z najbogatszych państw Europy. W przypadku tych gospodarek trudno uznać organizację ZIO za impuls pobudzenia ich rozwoju. Zapotrzebowanie infrastrukturalne w tych państwach było znikome – większość konkurencji odbywała się w istniejących, ewentualnie nieznacznie zmodernizowanych obiektach. Sukces Zimowych Igrzysk, jak w żadnym innym przypadku, jest zależny od warunków pogodowych. Wprawdzie współczesny rozwój technologiczny pozwala m.in. na produkcję lub transport i magazynowanie śniegu, ale wiąże się to z dużymi nakładami pieniężnymi, które zwiększają koszty imprezy i są trudne do przewidzenia. Ponadto imprezy te nie cieszyły się aż tak dużą popularnością jak Letnie Igrzyska Olimpijskie czy nawet niektóre turnieje piłkarskie, co miało wpływ na mniejszy przepływ turystów. Wreszcie, tendencja do organizacji ZIO w większych metropoliach, usytuowanych w sąsiedztwie masywów górskich, determinowała konieczność ponoszenia dodatkowych nakładów na szeroko pojętą infrastrukturę transportową, usprawniającą przemieszczanie pomiędzy odległymi miejscami rozgrywania poszczególnych konkurencji.

W przedziale czasowym wielkoformatowych wydarzeń sportowych z reguły miał miejsce wzrost napływu BIZ, liczby wizytujących turystów zagranicznych oraz pozostawianych przez nich kwot. Trzeba jednak podkreślić, że te pozytywne zmiany wpisywały się

w ogólną światową tendencję. Choć imprezy sportowe mogły wspomagać te wzrosty, z dużym prawdopodobieństwem byłyby one obecne bez względu na ich organizację. Potwierdzają to m.in. wyniki uzyskiwane poza przedziałem czasowym wydarzeń sportowych, równie dobre, a nawet lepsze od tych uzyskiwanych w fazach imprez.

Analiza oddziaływania na poziomie regionów również nie pozwoliła potwierdzić jednoznacznie pozytywnych zależności pomiędzy organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych a badanymi wielkościami. W tym względzie uwidoczniło się zróżnicowanie pomiędzy regionami gospodarzami Letnich i Zimowych Igrzysk Olimpijskich oraz przyjętymi wskaźnikami. Badania stopy wzrostu PKB ukazały długoterminową poprawę sytuacji gospodarczej w Katalonii i Attyce – regionach organizujących Letnie Igrzyska Olimpijskie. Odbywało się to zazwyczaj kosztem pozostałych regionów, odpowiednio, Hiszpanii i Grecji. Przypadek Piemontu – regionu organizującego Zimowe Igrzyska Olimpijskie ukazał, że zaangażowanie dużych środków finansowych nie musi się przekładać na wzrost udziału PKB regionu w PKB całego kraju.

Krótkotrwała poprawa sytuacji na regionalnym rynku pracy została natomiast zaobserwowana w fazie przygotowawczej i w fazie trwania imprezy w przypadku wszystkich trzech analizowanych wydarzeń sportowych. W dłuższym okresie w fazie po zakończeniu wydarzenia w każdym z przypadków stopa bezrobocia wzrastała. W Attyce i Piemoncie była ona w roku $t + 7$ na poziomie wyższym niż w roku $t - 7$, jednak z dużym prawdopodobieństwem wynikało to z rozprzestrzeniania się ogólnoświatowego kryzysu finansowego, negatywnie oddziałującego na globalny rynek pracy.

Zaskakujące, gdyż bez wyjątku słabe wyniki uzyskano w zakresie wielkości obrazujących zmiany w sektorze turystyki. Na tle innych regionów państw gospodarzy nie odnotowano – poza nielicznymi, krótkotrwałymi wyjątkami – zwiększenia liczby turystów zagranicznych ani wydłużenia czasu trwania ich pobytu. Zastanawiające są szczególnie niekorzystne wielkości analizowanych parametrów, które ujawniały się w roku imprezy. We wszystkich trzech regionach gospodarzach w roku t następował spadek liczby przyjezdnych z zagranicy w porównaniu z rokiem $t - 1$. Może to świadczyć o rezygnacji części turystów z przyjazdu w szczytowym momencie przedziału czasowego wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Równocześnie luka ta nie została wypełniona przez kibiców sportowych, przybyłych w związku z odbywającymi się zawodami.

Skoro trudno wskazać jednoznacznie pozytywne mierzalne efekty determinowane organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych, problematyczne jest także uzasadnienie zaangażowania olbrzymich nakładów na rzecz przygotowania i przeprowadzenia tych imprez. Kwestię tę dodatkowo komplikuje fakt znaczącego wykorzystania środków publicznych. Dlatego też w kolejnym rozdziale podjęto próbę oszacowania efektów trudno mierzalnych wywołanych organizacją wielkoformatowej imprezy sportowej na przykładzie Euro 2012 w Polsce i określenia ich znaczenia w ogólnej ocenie oddziaływania imprez na gospodarkę gospodarza.

Rozdział 7

EFEKTY TRUDNO MIERZALNE WIELKOFORMATOWEGO WYDARZENIA SPORTOWEGO – PRZYPADEK EURO 2012 W POLSCE

7.1. Założenia do prowadzonych badań

Badanie metodą wyceny warunkowej przy okazji organizacji Euro 2012 w Polsce składało się z dwóch etapów: badania pilotażowego i badania głównego[1]. Badanie główne zostało poprzedzone badaniem pilotażowym, którego cele obejmowały przetestowanie poprawności opracowanego scenariusza hipotetycznego rynku, rozpoznanie reakcji respondentów na zadawane pytania oraz odpowiednie skalibrowanie poziomów wyceny i ustalenie przedziałów dla zaproponowanych poziomów WTP w badaniu głównym. Badanie pilotażowe zostało przeprowadzone przez wyspecjalizowaną firmę zajmującą się badaniami opinii publicznej w okresie grudzień 2011 – styczeń 2012, to jest około pół roku przed rozpoczęciem Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej[2]. Obejmowało ono swym zasięgiem wyłącznie obszar Pomorza. Respondentami w badaniu pilotażowym były osoby powyżej 18. roku życia, zamieszkujące Trójmiasto: Gdańsk (40%), Gdynię (20%), i Sopot (10%), oraz najbliższe okolice, to jest powiaty: kartuski, pucki, nowodworski, tczewski i wejherowski (łącznie 30%). Przy realizacji wywiadów zastosowano procedurę zapewniającą reprezentatywność próby badawczej. Podstawowe parametry, takie jak wiek, płeć, wykształcenie i dochody, były zbliżone do populacji województwa pomorskiego. Z grupy 300 osób poddanych badaniu pilotażowemu uzyskano ostatecznie 299 prawidłowo oznaczonych odpowiedzi.

Jednym z głównych założeń przeprowadzenia badania pilotażowego było ustalenie nastawienia społeczeństwa wobec podjętej problematyki i podejścia do wyceny dobra w postaci efektów wielkoformatowej imprezy sportowej. W tym celu zastosowano format

[1] Wyniki uzyskane w ramach badania pilotażowego były przedmiotem opracowania: K. Zawadzki, Estimation…, *op. cit.*, pp. 44–55. Wybrane, częściowe wyniki badań głównych były przedmiotem dwóch wcześniejszych opracowań. W pierwszej pracy przedmiotem zainteresowania były wyniki uzyskane wyłącznie w mieście Gdańsku. Wartości średnie WTP były w tym przypadku kalkulowane z uwzględnieniem „zer protestów" (n = 407): K. Zawadzki, Euro 2012 in Gdansk, Poland. Is it worth using public funds?, Athens Journal of Sports, 2 (2), 2015, pp. 85–98. W drugiej pracy, odwołującej się do obszaru całej Polski, przedstawiono wyniki badań dotyczących determinant WTP oraz wyniki zagregowanych wartości korzyści i kosztów trudno mierzalnych: K. Zawadzki, Public perception of intangible benefits and costs in the valuation of mega sports events: The case of Euro 2012 in Poland, Eastern European Economics, 54 (5), 2016, pp. 437–458. W niniejszym opracowaniu zamieszczono pełne wyniki badań głównych, które w takiej postaci nie były dotąd przedmiotem publikacji.

[2] Badanie pilotażowe zostało przeprowadzone na próbie respondentów zastosowanej w ramach grantu badawczego pt.: „EURO 2012 – szanse i zagrożenia dla Pomorza" o numerze: UDA-POKL.08.01.02-22-016/08-00. Realizacja badania była możliwa dzięki środkom pozyskanym w 2011 roku w ramach grantu MNiSW na przeprowadzenie badań naukowych lub prac rozwojowych oraz zadań z nimi związanych, służących rozwojowi młodych naukowców oraz uczestników studiów doktoranckich pt.: „Wpływ wielkoformatowych imprez sportowych na gospodarkę organizatora" (umowa nr 019621).

pytania otwartego, w którym respondenci byli proszeni o wskazanie maksymalnej kwoty wyrażającej gotowość do zapłaty. Uzyskane odpowiedzi zawierały się w przedziale od 0 PLN do 1200 PLN przy średniej wartości na poziomie 44,04 PLN i medianie na poziomie 4 PLN. Otrzymane wyniki były pomocne w ustaleniu zakresu i przedziałów kwot w formacie karty płatności, który zdecydowano się zastosować w badaniu docelowym. Wprawdzie badanie pilotażowe obejmowało wyłącznie obszar Pomorza, wyniki zaś miały zostać przeniesione na szczebel ogólnokrajowy, jednak w opinii autora podejście to należy uznać za poprawne w tym sensie, że pozwoliło uzyskać ogólną orientację w zakresie kwot wyceny.

Zaniepokojenie wywołała natomiast istotnie duża liczba odpowiedzi zerowych (n = 185). W badaniu pilotażowym uwzględniono taką ewentualność i po uzyskaniu zerowej wyceny w kolejnym pytaniu proszono o uzasadnienie takiego wyboru. Podejście to pozwoliło na odróżnienie rzeczywistych zer (n = 85) od tzw. zer protestujących (n = 100). Duża liczba odpowiedzi protestujących, jak już wspomniano w podrozdziale 5.4, stanowi znaczący problem metodyczny, pojawia się bowiem dylemat, jak traktować tego typu przypadki. Jeśli przyjąć stosowane przez wielu badaczy zwyczajne usunięcie odpowiedzi protestujących, spowodowałoby to znaczące – bo blisko o 1/3 – zmniejszenie próby przyjętej w ramach badania pilotażowego. Wystąpienie takiej sytuacji w badaniu docelowym byłoby niewskazane. Zwiększałoby to ryzyko wystąpienia błędów systematycznych, a przede wszystkim podważałoby wiarygodność uzyskanych wyników. W pewnym zakresie możliwość ograniczenia liczby odpowiedzi protestujących leży po stronie badacza i wiąże się przede wszystkim z doprecyzowaniem treści kwestionariusza badawczego, w szczególności scenariusza hipotetycznych warunków. Dlatego uzyskanie tak dużego odsetka „zer protestów" było podstawą do ponownego przeanalizowania zawartości kwestionariusza i wprowadzenia pewnych modyfikacji, w tym jego skrócenia i uproszczenia opisu hipotetycznego rynku. Większy nacisk w badaniu docelowym postanowiono przy tym położyć na wyjaśnienie powodów realizacji badania i dużej wartości poznawczej uzyskanych wyników. Szczególnie pomocne w kontekście wprowadzanych zmian okazały się dodatkowe, niezwiązane w bezpośredni sposób z realizowanym badaniem pilotażowym, spostrzeżenia respondentów, zapisywane przez ankieterów na arkuszach w specjalnie przygotowanym do tego celu miejscu.

Badanie główne zostało przeprowadzone metodą wywiadu bezpośredniego przez grupę ankieterów realizujących je w pięciu polskich miastach: Gdańsku, Krakowie, Poznaniu, Warszawie i Wrocławiu w ciągu 16 dni trwania Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej: 11–26 czerwca 2012 roku[3]. Biorąc pod uwagę specyfikę zagadnienia i świadomość konieczności unikania pewnych zachowań prowokujących do generowania błędów systematycznych w badaniu CVM, za zasadne uznano przeprowadzenie badań we własnym zakresie. Decydującymi przesłankami skłaniającymi do samodzielnej realizacji badań były zbyt wysoka liczba odpowiedzi protestujących w badaniu pilotażowym i przekonanie o konieczności niestandardowego podejścia do respondenta w ramach badań CVM.

Termin realizacji badania już w trakcie trwania Euro 2012 został wybrany celowo. Kładąc nacisk na pozytywne i negatywne efekty organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej, przyjęto, że świadomość uzyskiwanych korzyści i/lub ponoszonych kosztów będzie większa w czasie rzeczywistego oddziaływania turnieju na mieszkańców. Respondenci nie będą dzięki temu działać po omacku, pozyskane odpowiedzi będą bardziej przemyślane, a ponadto z dużym prawdopodobieństwem ujawnią się nowe obszary korzy-

[3] W opracowaniu wyników badań pomocne było wsparcie finansowe w postaci grantu WZiE PG przyznanego autorowi na realizację pracy badawczej pt. „Wpływ organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej na gospodarkę regionu na przykładzie Euro 2012" o numerze zadania 020352 z 2013 roku.

ści/kosztów, które byłyby trudne do przewidzenia w fazie przygotowawczej – przed rozpoczęciem turnieju. Ponadto najczęściej dopiero w czasie trwania imprezy respondent posiada wiedzę związaną z wykonywaniem pewnych czynności związanych z wartością użytkową wydarzenia, jak choćby konsumpcja w strefie kibica czy zakup pamiątek z logo imprezy. Jest to o tyle istotne, że pozwala zakwalifikować danego respondenta do grupy użytkowników bądź nieużytkowników imprezy. Jednocześnie należy mieć świadomość pewnych ułomności związanych z realizacją badań w podanym okresie. Przede wszystkim należy wskazać na możliwość zniekształceń decyzji podejmowanych przez respondentów pod wpływem atmosfery panującej podczas trwania wydarzenia.

Cztery z wymienionych miast, w których przeprowadzane były badania, to miasta gospodarze Euro 2012 w Polsce. Kraków natomiast reprezentował pozostałą część kraju. Udział Gdańska, Poznania, Warszawy i Wrocławia był oczywisty – to na społeczność tych miast w największym stopniu oddziaływała impreza sportowa, to w tych miejscach ujawniało się najwięcej potencjalnych korzyści i kosztów w związku z organizacją turnieju w Polsce, wreszcie scenariusz hipotetycznego rynku odnosił się w szczególności do mieszkańców tych miast i – szerzej – regionów. Obecność Krakowa miała na celu ukazanie, w jaki sposób społeczność innych, niezwiązanych w bezpośredni sposób z Euro 2012 regionów postrzegała korzyści i koszty organizacji tak dużego wydarzenia na obszarze kraju. Wprawdzie populację województwa małopolskiego trudno uznać za reprezentatywną dla pozostałej części Polski, jednak niewątpliwie dało to pewien obraz postrzegania imprezy przez rezydentów regionów niezwiązanych bezpośrednio z przedsiębranym wydarzeniem.

W każdym z pięciu miast badania były realizowane w centralnych punktach, takich jak rynki lub główne ulice starego miasta. Świadomie zrezygnowano z przeprowadzania wywiadów w pobliżu stadionów i w strefach kibica ze względu na specyfikę podjętych badań i konieczność zapewnienia takiego samego prawdopodobieństwa udziału zarówno użytkowników, jak i nieużytkowników wydarzenia sportowego. Przeprowadzanie wywiadów w miejscach, które szczególnie upodobali sobie kibice, samoistnie determinowałoby większy udział użytkowników.

Respondentów wybierano wyłącznie spośród osób dorosłych i rezydentów danych województw: pomorskiego w przypadku Gdańska, małopolskiego w przypadku Krakowa, wielkopolskiego w przypadku Poznania, mazowieckiego w przypadku Warszawy i dolnośląskiego w przypadku Wrocławia. W celu zapewnienia reprezentatywności próby badawczej uzgadniano podstawowe parametry socjoekonomiczne z rozkładem tych cech w populacji regionu[4]. Zastosowano przy tym metodę próbkowania opartą na doborze kwotowym, tzn. miała miejsce ciągła kontrola uczestników badania, tak aby próba zawierała określone proporcje poszczególnych grup respondentów według wybranych cech, do których zaliczono: wiek, płeć i wykształcenie. W zakresie płci i wieku występuje duża zgodność pomiędzy próbą badawczą i populacją poszczególnych regionów. Jednocześnie respondenci okazali się nieco lepiej wykształceni niż mieszkańcy województw wybranych do analizy. Obrazuje to tabela 7.1.

[4] Uzgodnienia tego dokonywano na podstawie danych z 2010 roku udostępnionych w *Roczniku statystycznym województw* z 2011 roku. Wartości te różniły się jedynie nieznacznie od zawartych w *Roczniku* z 2012 roku, tj. roku organizacji Euro w Polsce. Stąd w tabeli 7.1 zaprezentowane zostały dane dla populacji regionu zaczerpnięte z *Rocznika* 2012.

Tabela 7.1

Charakterystyka doboru próby badawczej w analizowanych regionach

Wyszczególnienie	Populacja regionu		Próba badawcza	
Pomorze				
Mediana wieku [lata]	37,1		37,1	
Płeć [%]	mężczyźni kobiety	48,8 51,2	mężczyźni kobiety	48,2 51,8
Wykształcenie [%]	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	17,6 31,3 21,9 5,0 17,3	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	31,4 39,3 17,3 2,0 10,0
Małopolska				
Mediana wieku [lata]	37,1		37,0	
Płeć [%]	mężczyźni kobiety	48,0 52,0	mężczyźni kobiety	48,2 51,8
Wykształcenie [%]	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	17,2 31,1 22,8 5,0 17,1	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	21,6 33,7 27,6 7,0 10,1
Wielkopolska				
Mediana wieku [lata]	37,0		37,0	
Płeć [%]	mężczyźni kobiety	48,6 51,4	mężczyźni kobiety	48,2 51,8
Wykształcenie [%]	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	16,4 30,6 26,0 5,1 17,7	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	18,7 27,5 22,0 14,8 17,0
Mazowsze				
Mediana wieku [lata]	38,4		36,9	
Płeć [%]	mężczyźni kobiety	47,9 52,1	mężczyźni kobiety	48,6 51,4
Wykształcenie [%]	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	23,6 33,7 16,7 4,6 16,8	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	30,1 29,6 23,2 4,2 12,9
Dolny Śląsk				
Mediana wieku [lata]	39,2		37,2	
Płeć [%]	mężczyźni kobiety	48,1 51,9	mężczyźni kobiety	48,2 51,8
Wykształcenie [%]	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	16,8 32,8 21,4 4,5 17,0	wyższe średnie zasadnicze zawodowe gimnazjalne podstawowe	22,3 40,5 22,9 7,0 7,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik statystyczny województw 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-wojewodztw-2012,4,8.html z dnia 13 marca 2013 roku

Wielkość próby badawczej wyniosła dla wszystkich pięciu miast 1523 osoby (n = 1523): 407 respondentów w Gdańsku, 199 w Krakowie, 305 w Poznaniu, 311 w Warszawie oraz 301 we Wrocławiu. Jednocześnie 207 osób łącznie we wszystkich miastach odmówiło udziału w badaniu. Dało to relatywnie wysoki odsetek odpowiedzi, wynoszący: 90% w Gdańsku, 88% w Krakowie, 88% w Poznaniu, 90% we Wrocławiu i 83% w Warszawie.

Podane wielkości trudno uznać za proporcjonalne do liczby mieszkańców poszczególnych regionów. Pomorze zamieszkuje 2,3 mln osób, Małopolskę 3,4 mln, Wielkopolskę 3,5 mln, Mazowsze 5,3 mln, a Dolny Śląsk 2,9 mln osób. Oznacza to m.in., że liczba respondentów w Gdańsku była większa, a w Krakowie mniejsza, niż wynikałoby to z wielkości populacji w regionach, odpowiednio, Pomorza i Małopolski. Było kilka powodów takiego stanu rzeczy – przede wszystkim ograniczenia czasowe (16 dni), które sprawiły, że utrudnione było przemieszczanie pomiędzy miastami i przeprowadzanie badań na stosunkowo dużej grupie respondentów. Nie bez znaczenia pozostaje też fakt, że autor niniejszego opracowania mieszka w Gdańsku, stąd prowadzenie badań w tym mieście było ułatwione. Należy przy tym podkreślić, że uwaga w większym zakresie została skupiona na reprezentatywności próby badawczej aniżeli proporcji pomiędzy liczbą respondentów a wielkością populacji regionów.

Choć oczywiste jest, że podczas badań pożądana jest jak największa próba, liczba ankietowanych na poziomie n = 1523 stanowi kompromis pomiędzy możliwościami badającego a statystyczną wiarygodnością uzyskanych wyników. Mimo że od początku zakładano przekroczenie pułapu 1000 obserwacji w skali całego kraju, w przypadku poszczególnych miast/regionów liczba obserwacji była odpowiednio mniejsza. Z tego powodu zrezygnowano z przeprowadzenia badania z wykorzystaniem pytań wyboru dwudzielnego. W zamian już w fazie przygotowania kwestionariusza badawczego podjęto decyzję o wykorzystaniu formatu pojedynczego pytania o dokładną wartość WTP w postaci karty płatności. Nie bez znaczenia dla takiego wyboru pozostawał fakt mniejszego stopnia skomplikowania stosowanych w tym przypadku procedur statystycznych, w tym m.in. odcięcia skrajnych odpowiedzi przy szacowaniu średniej wartości WTP oraz ograniczenia ryzyka ujawnienia się błędów strategicznych w postaci błędu ulegania, efektu „zaokrąglania wzwyż" czy syndromu „bycia na tak".

W oparciu o wyniki uzyskane w badaniu pilotażowym przyjęto 35 kategorii kwot w przedziale od 0 PLN do 1500 PLN, czyli do poziomu, który w zamyśle nie powinien był zostać wytypowany przez żadnego z respondentów. Konkretne wartości zostały dobrane z uwzględnieniem najczęściej powtarzających się propozycji respondentów przepytywanych w badaniu pilotażowym w ramach formatu pytania otwartego. Dokładny rozkład sugerowanych kwot zaprezentowano na rysunku 7.1.

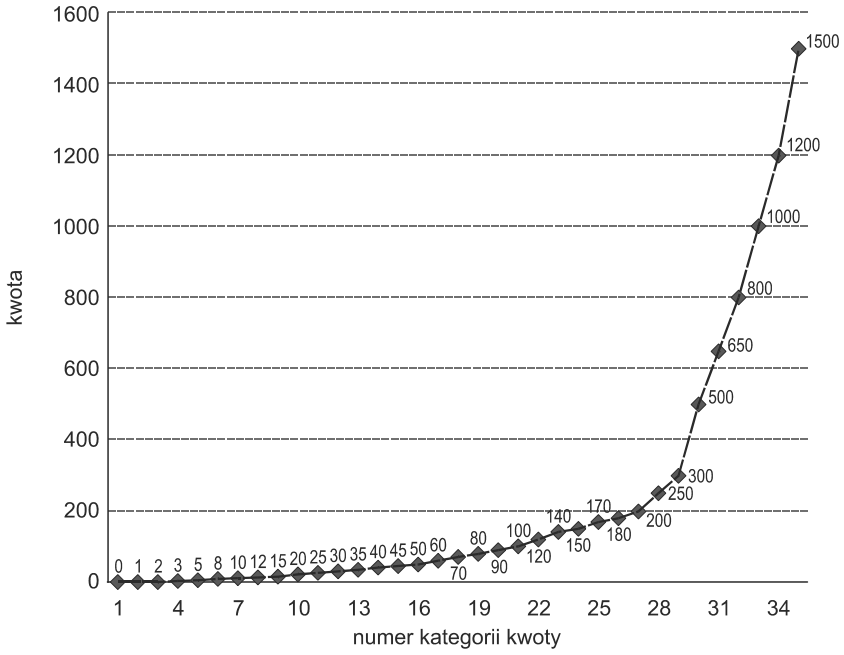
Kwestionariusz badawczy składał się z 17 pytań (Załącznik 2). Pierwsze pytania pełniły funkcję „rozgrzewki" przed właściwym badaniem i miały na celu pozyskanie informacji na temat wiedzy respondenta odnośnie organizowanej w kraju imprezy oraz ewentualnego zaangażowania (np. wolontariat) ankietowanej osoby w realizację wydarzenia.

Następnie każdemu respondentowi odczytywano opis odgrywający rolę wprowadzenia do zagadnienia podjętego w badaniu, mający na celu zwiększenie świadomości ankietowanych. Jego zawartość była identyczna dla wszystkich respondentów w każdym z analizowanych miast. Treść opisu prezentowała się następująco:

Euro 2012 poza przychodami i kosztami natury pieniężnej generuje też szereg korzyści i kosztów niepodlegających tradycyjnej wycenie, tzw. korzyści/kosztów trudno mierzalnych. Do typowych korzyści trudno mierzalnych należy zaliczyć:

— *korzyści psychologiczne: poczucie dumy narodowej, świadomość jednoczenia narodu, lepsze samopoczucie;*
— *promocję kraju na arenie międzynarodowej;*
— *poprawę jakości życia na skutek zmian infrastrukturalnych w otoczeniu;*

— *dziedzictwo obiektu sportowego, z którego można korzystać już po zakończeniu imprezy;*
— *motywację do prowadzenia zdrowego trybu życia;*
— *inspirację dla młodego pokolenia do uprawiania sportu.*



Rys. 7.1. Rozkład kwot wyceny w formacie karty płatności
Źródło: opracowanie własne

Z kolei do kosztów trudno mierzalnych zalicza się:
— *realizację projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców, w tym obawy związane z racjonalnym wykorzystaniem tej infrastruktury już po imprezie;*
— *niedogodności ujawniające się w procesie przygotowawczym (hałas, utrudnienia w ruchu itp.);*
— *spadek poczucia bezpieczeństwa w związku ze zwiększoną ekspozycją miasta/kraju na arenie międzynarodowej (ataki terrorystyczne itp.);*
— *utrudnienia w ruchu komunikacyjnym w trakcie samej imprezy;*
— *uciążliwości związane z najazdem dużej liczby kibiców z kraju i z zagranicy (tłok, akty wandalizmu, kradzieże, śmieci, konflikty pomiędzy przyjezdnymi);*
— *zakłócanie porządku publicznego i wzrost zachowań chuligańskich w związku z meczami rozgrywanymi na nowym stadionie sportowym w trakcie imprezy, jak również po jej zakończeniu.*

Na każdego obywatela wspomniane korzyści/koszty oddziałują z różnym natężeniem. Jedni postrzegają Euro 2012 wyłącznie przez pryzmat korzyści, inni wyłącznie przez pryzmat kosztów. Nie można też wykluczyć, że dla niektórych organizacja tak dużej imprezy sportowej jest przyczynkiem do jednoczesnego ujawnienia zarówno korzyści, jak i kosztów.

Po upewnieniu się, czy respondent zrozumiał treść opisu, odczytywano hipotetyczny scenariusz zdarzeń:

Proszę sobie wyobrazić, że wskazanym korzyściom i/lub kosztom należy przyporządkować określone wartości pieniężne zgodne z Pani/Pana preferencjami. Podanie konkretnych kwot będzie Panią/Pana zobowiązywało do uiszczenia płatności w tej właśnie wysokości w formie dodatkowego obciążenia podatkowego zwiększającego płacony przez Pani/Pana gospodarstwo domowe podatek od nieruchomości. Proszę zwrócić uwagę na fakt, że wskazana przez Panią/Pana kwota będzie stanowiła dodatkowe obciążenie podatkowe naliczane rokrocznie przez najbliższe pięć lat.

Jeśli postrzega Pani/Pan korzyści trudno mierzalne, wskazana kwota będzie stanowić Pani/Pana wkład w organizację Euro 2012. Proszę na zaprezentowanej karcie płatności wskazać kwotę utożsamiającą łączną wartość postrzeganych korzyści trudno mierzalnych.

Jeśli postrzega Pani/Pan koszty trudno mierzalne, wskazana kwota będzie stanowić Pani/Pana wkład w rezygnację ze starań o organizację Euro 2012. W takim przypadku impreza nigdy by się w Polsce nie odbyła (zostałaby przeniesiona do innego państwa), a zaproponowana kwota byłaby wyrazem preferencji utrzymania status quo. Dotyczy to zarówno meczy, które już się odbyły, jak i tych, które dopiero mają się odbyć. Proszę na zaprezentowanej karcie płatności wskazać kwotę utożsamiającą łączną wartość postrzeganych kosztów trudno mierzalnych.

Taka konstrukcja hipotetycznego scenariusza sprawiła, że każdemu respondentowi zadawano dwa pytania: jedno o wycenę korzyści ($WTP_{korzyść}$) i jedno o wycenę kosztów (WTP_{koszt}). Aby respondenci podświadomie nie odnosili wrażenia, że korzyści występujące jako pierwsze przewyższają w hierarchii koszty, w około 50% przypadków treść scenariusza zmieniano w ten sposób, że najpierw zadawano pytanie o koszty, a dopiero później o korzyści. Wybór podejścia polegającego na jednoczesnym zadaniu dwóch pytań miał swoje uzasadnienie w ambiwalentnych odczuciach, jakie mogła rodzić tak duża impreza sportowa jak Euro 2012: z jednej strony przeświadczenie o występujących korzyściach, z drugiej zaś świadomość istniejących kosztów. Naturalnie, jeśli respondent zgłaszał obiekcje, uznając przykładowo za nielogiczne jednoczesne opowiadanie się za imprezą i przeciwko niej, jego wybór mógł się koncentrować wyłącznie na jednej grupie oddziaływań, co miało swój wyraz w dodatniej wartości WTP w przypadku tej grupy ($WTP > 0$), i zerowej wartości WTP w przypadku drugiej grupy oddziaływań ($WTP = 0$). Aby się upewnić, czy powodem zerowej wyceny korzyści i/lub kosztów były rzeczywiście tego rodzaju rozterki respondenta, każdorazowo w przypadku zaproponowania $WTP = 0$ zadawano dodatkowe pytanie o przyczyny takiej decyzji. Miało to w zamyśle odróżnić „zera protesty" od rzeczywistej zerowej wyceny. Szczególne znaczenie przypisywano odpowiedzi na to pytanie w sytuacji, gdy respondent dwukrotnie – zarówno w przypadku korzyści, jak i w przypadku kosztów – wskazał zerową wycenę, taki stan rzeczy uprawdopodabniał bowiem wystąpienie odpowiedzi protestującej. Z góry założono, jakie odpowiedzi będą potwierdzeniem na wystąpienie w takim przypadku „zer protestów". Zaliczono do nich następujące:

— „nie jestem odpowiedzialny za decyzje dotyczące organizacji lub braku organizacji Euro 2012 i nie uważam się za zobligowanego do ponoszenia jakichkolwiek kosztów z tego tytułu";
— „płacę wystarczająco dużo podatków i nie zamierzam ponosić dodatkowych obciążeń";
— „moja decyzja byłaby inna, gdyby nie forma płatności w postaci podatku".

Z kolei do grupy odpowiedzi świadczących o prawdziwości zerowej wyceny zaliczono następujące:

— „nie interesuję się sportem/piłką nożną";
— „ograniczenia finansowe nie pozwalają mi na zaproponowanie wyższej kwoty".

A zatem w niniejszym opracowaniu przyjęto zaliczać do „zer protestów" te odpowiedzi, które spełniały jednocześnie dwa warunki:
— wycena respondenta dotycząca zarówno korzyści, jak i kosztów wyniosła 0 złotych;
— respondent jako powód zerowej wyceny wskazał jedną z odpowiedzi zaliczanych do pierwszej z powyższych grup.

Zgodnie z zaleceniami zawartymi w raporcie NOAA podczas zadawania pytania o wycenę wszystkich respondentów instruowano, że wyrażenie gotowości do zapłaty określonej kwoty w ramach niniejszego badania spowoduje uszczuplenie w budżecie ich gospodarstwa domowego dokładnie o taką wartość, co może się przyczynić do ograniczeń w zakupie innych dóbr, zarówno prywatnych, jak i publicznych.

Po pytaniach dotyczących gotowości do zapłaty w kwestionariuszu umieszczono pytania pozwalające na analizę relacji zachodzących pomiędzy WTP a określonymi determinantami socjoekonomicznymi, demograficznymi i innymi, ważnymi z punktu widzenia podjętego badania. Ich wybór był w większości zgodny z determinantami wykorzystywanymi we wcześniejszych badaniach dotyczących oddziaływania imprez sportowych lub obiektów sportowych na mieszkańców. Poza wiekiem, płcią i wykształceniem, umożliwiającymi późniejsze przeniesienie uzyskanych wartości WTP na poziom zagregowany w skali regionów, w katalogu pytań znalazły się takie, które można podzielić na trzy grupy tj.:
— determinanty socjoekonomiczne;
— determinanty określające stosunek respondenta do Euro 2012;
— determinanty odnoszące się do konkretnych trudno mierzalnych korzyści i kosztów.

W grupie pytań socjoekonomicznych znalazły się pytania o dochody i wielkość gospodarstwa domowego. Zrezygnowano przy tym z pytania o odległość pomiędzy miejscem zamieszkania a lokalizacją badanego dobra, czyli w tym przypadku miastem gospodarzem. Autor wyszedł z założenia, że z racji przeprowadzania wywiadów w centralnych punktach miast większość respondentów wskazywałaby jako miejsce zamieszkania właśnie te miasta lub ich okolice. W celu potwierdzenia tego założenia na początku kwestionariusza ankietowanych proszono o podanie kodu pocztowego zgodnego z miejscem swego zamieszkania. Do dalszych badań byli wybierani tylko ci respondenci, którzy wskazywali na miejsce zamieszkania w granicach danego województwa (np. pomorskiego w przypadku Gdańska). Jak można się było spodziewać, pytania dotyczące dochodów, mimo rezygnacji z pytania o ich konkretną wysokość i utworzenia dziewięciu przedziałów kwotowych, charakteryzowały się pewnym odsetkiem nieudzielonych odpowiedzi (43 osoby). W celu uzupełnienia badania o brakującą cechę postanowiono, że poziom dochodów zostanie we wskazanych przypadkach oszacowany za pomocą funkcji regresji na podstawie pozostałych, pełnych odpowiedzi udzielonych w ramach podjętej próby.

Grupa pytań wyrażających stosunek respondenta do Euro 2012 była bardziej liczna i obejmowała: ogólne zainteresowanie piłką nożną, oglądanie transmisji telewizyjnych podczas Euro 2012, uczestnictwo w meczach rozgrywanych na stadionach podczas Euro 2012, udział w strefie kibica, który wiązał się poniesieniem wydatku, oraz zakup pamiątek z logo imprezy. Ostatnie trzy spośród wymienionych determinant określały płatne czynności związane z aktywnym uczestnictwem w wydarzeniu, pozwalające rozróżnić respondentów korzystających w sposób bezpośredni z Euro 2012 (użytkowników) od pozostałych konsumentów (nieużytkowników) i rozdzielić uzyskane wartości WTP na dwa komponenty: część użytkową i nieużytkową.

Tabela 7.2

Opis determinant w badaniu WTP

Nazwa	Skrót	Opis
Determinanty socjoekonomiczne		
Wiek	WIEK	środkowa wartość przedziałów w latach: – od 1 = 18–24 lata do 6 = 61–69 lat – dla 7 = powyżej 69 lat przyjęto wartość 70 lat
Wiek^2	WIEK_K	kwadrat środkowej wartości przedziałów dla WIEK
Płeć	PLEC	1 = mężczyzna; 0 = kobieta
Wykształcenie	WYKSZT	1 = wyższe; 0 = pozostałe
Dochody	DOCH	miesięczne dochody brutto: – od 1 = do 1500 złotych – do 9 = powyżej 8500 złotych
Wielkość gospodarstwa domowego	WIELK	liczba osób wchodzących w skład gospodarstwa domowego
Determinanty określające stosunek do Euro 2012		
Ogólne zainteresowanie piłką nożną	ZAINT	0 = żadne 4 = bardzo duże (na co dzień)
Oglądanie transmisji telewizyjnych Euro 2012	TRANSM	0 = wcale 4 = wszystkie
Uczestnictwo w meczach Euro 2012	MECZ	0 = nie; 1 = tak
Konsumpcja w strefie kibica Euro 2012	STREFA	0 = nie; 1 = tak
Zakup pamiątek	ZAKUP	0 = nie; 1 = tak
Determinanty korzyści trudno mierzalne (tylko dla $WTP_{korzyść}$)		
Korzyści natury psychologicznej	PSYCH	0 = nie; 1 = tak
Promocja kraju	PROM	0 = nie; 1 = tak
Poprawa jakości życia	JAKOSC	0 = nie; 1 = tak
Dziedzictwo obiektu sportowego	DZIEDZIC	0 = nie; 1 = tak
Motywacja do prowadzenia zdrowego trybu życia	MOTYW	0 = nie; 1 = tak
Inspiracja dla młodego pokolenia do uprawiania sportu	INSPIR	0 = nie; 1 = tak
Determinanty koszty trudno mierzalne (tylko dla WTP_{koszt})		
Realizacja projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców i/lub przewidywane problemy z ich utrzymaniem już po imprezie	REALIZ	0 = nie; 1 = tak
Niedogodności ujawniające się w procesie przygotowawczym	PRZYGO	0 = nie; 1 = tak
Spadek poczucia bezpieczeństwa	BEZPIE	0 = nie; 1 = tak
Utrudnienia w ruchu komunikacyjnym	RUCH	0 = nie; 1 = tak
Uciążliwości związane z najazdem dużej liczby kibiców	KIBIC	0 = nie; 1 = tak
Zakłócanie porządku publicznego i wzrost zachowań chuligańskich	CHULIG	0 = nie; 1 = tak

Źródło: opracowanie własne

Trzecia i ostatnia grupa pytań odnosiła się do konkretnych przykładów korzyści i kosztów trudno mierzalnych, o których respondent był informowany już na etapie prezentacji opisu rynku. Ankieterzy odczytywali osobno grupy w kategorii korzyści i osobno grupy w kategorii kosztów w takiej kolejności, w jakiej były one wcześniej prezentowane w kwestionariuszu. Pytania o korzyści wykorzystywano wyłącznie jako determinanty oddziałujące na $WTP_{korzyść}$, natomiast pytania o koszty – wyłącznie jako determinanty oddziałujące na WTP_{koszt}.

Dokładną charakterystykę wszystkich determinant gotowości do zapłaty w podziale na poszczególne grupy przedstawiono w tabeli 7.2.

Empiryczna część opracowania opierała się na testowaniu zaproponowanego modelu teoretycznego i określeniu determinant wpływających na WTP. Odgrywało to istotną rolę w badaniu, ponieważ pozwalało ustalić, czy zależność poziomu WTP od przyjętych zmiennych była zgodna z oczekiwaniami i czy w związku z tym badanie można uznać za wiarygodne. Gdyby bowiem okazało się, że zmienne oddziaływały w sposób statystycznie nieistotny lub – co gorsza – w kierunku odwrotnym do oczekiwanego, podważałoby to teoretyczne podstawy badania.

Zastosowanym formatem pytań było pojedyncze pytanie o dokładną wartość WTP w postaci karty płatności. Oznacza to, że cechą zmiennej zależnej w postaci gotowości do zapłaty jest to, że była ona nieujemna, a jednocześnie z dużym prawdopodobieństwem dla wielu otrzymanych odpowiedzi równa zero, co było potęgowane przez specyfikę badań i jednoczesne pytanie o korzyści i koszty wynikające z organizacji Euro 2012. Zmienna zależna była zatem lewostronnie cenzurowaną wartością 0. W związku z tym autor podjął decyzję o zastosowaniu modelu tobitowego, który uwzględnia takie cenzurowanie[5]. Wybór ten jest zresztą zgodny z podejściem prezentowanym przez dużą grupę badaczy podejmujących tematykę CVM w obszarze sportu[6]. Obliczenia były wykonywane przy pomocy programów softwarowych Gretl oraz Statistica.

Model ten przyjmuje postać[7]:

$$\mathrm{WTP}_i = \begin{cases} \mathrm{WTP}_i^* & \text{gdy} \quad \mathrm{WTP}_i^* > 0 \\ 0 & \text{gdy} \quad \mathrm{WTP}_i^* \le 0 \end{cases}$$

dla równania regresji: $\mathrm{WTP}_i^* = \mathbf{X}_i \boldsymbol{\beta} + u_i \qquad u_i \approx N(0, \sigma^2)$

gdzie: WTP oznacza zmienną WTP (PLN), WTP^* jest zmienną ukrytą, $\mathbf{X}$ to wektor (poziomy) wartości zmiennych objaśniających, $\boldsymbol{\beta}$ jest wektorem (pionowym) parametrów równania regresji, natomiast u_i określa składniki losowe równania.

Należy zauważyć, że respondent odpowiadający na pytanie w formacie karty płatności godził się na kwotę w wysokości $\mathrm{WTP}_i^{\mathrm{N}}$ przy jednoczesnym odrzuceniu kolejnej, wyższej kwoty znajdującej się na formularzu $\mathrm{WTP}_i^{\mathrm{W}}$. To oznacza, że rzeczywista gotowość do zapłaty była wyznaczona kwotą nie niższą niż $\mathrm{WTP}_i^{\mathrm{N}}$ i niższą niż $\mathrm{WTP}_i^{\mathrm{W}}$. Można więc założyć, iż prawdopodobieństwo wyboru $\mathrm{WTP}_i^{\mathrm{N}}$ odpowiada prawdopodobieństwu gotowości do zapłaty leżącej w przedziale pomiędzy niższą (N) i wyższą (W) wartością WTP[8]:

[5] A. Cottrell, R. Luchetti, Gretl user's guide gnu regression, Econometrics and Time-aseries Library, 2017, p. 298, http://gretl.sourceforge.net/gretl-help/gretl-guide.pdf z dnia 24 stycznia 2017 roku.

[6] Model ten stosowali m.in.: B.K. Johnson, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 48–58; B.K. Johnson, P.A. Groothuis, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 6–21; J.G. Owen, *op. cit.*, pp. 321–345; B.K. Johnson, M.J. Mondello, J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 123–136; P. Castellanos, J. Garcia, J.M. Sanchez, *op. cit.*, pp. 464–486.

[7] P. Castellanos, J. Garcia, J.M. Sanchez, *op. cit*., p. 475.

[8] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.,* p. 434.

$$P(WTP_i^N) = P(WTP_i^N \leq WTP_i < WTP_i^W)$$

Zakładając rozkład normalny składników losowych u_i, prawdopodobieństwo wyboru WTP_i^N można określić jako[9]:

$$P(WTP_i^N) = \Phi\left(\frac{WTP_i^W - \mathbf{X}_i\boldsymbol{\beta}}{\sigma}\right) - \Phi\left(\frac{WTP_i^N - \mathbf{X}_i\boldsymbol{\beta}}{\sigma}\right)$$

gdzie Φ oznacza standardowo znormalizowaną skumulowaną funkcję gęstości.

Ponieważ uzyskane w badaniu wartości WTP dotyczą okresu pięcioletniego, konieczne było ich sprowadzenie do tego samego momentu w czasie. W tym celu wartości średnie zostały zdyskontowane i wyrażone w wartościach z roku 2012 roku, tzn. roku, w którym realizowane były badania. Zdyskontowaną wartość średnią $(\overline{DWTP})$ oszacowano zgodnie z formułą:

$$(\overline{DWTP}) = \sum_{t=0}^{4} \frac{\overline{WTP}}{(1+r)^t}$$

gdzie r wyznaczało przyjętą stopę procentową.

Zdyskontowana wartość średnia gotowości do zapłaty została wykorzystana w ostatniej fazie badania w celu uzyskania zagregowanych wartości WTP dla czterech regionów gospodarzy (województw: dolnośląskiego, mazowieckiego, pomorskiego i wielkopolskiego) i reszty Polski (w oparciu o dane pozyskane w Krakowie – Małopolsce). Wówczas łączny poziom korzyści trudno mierzalnych $\overline{DWTP}_{korzyść}$ i kosztów trudno mierzalnych $\overline{DWTP}_{koszt}$ na obszarze całego kraju wyniósł, odpowiednio:

$$\overline{DWTP}_{korzyść}^{Polska} = \overline{DWTP}_{korzyść}^{Gdańsk} + \overline{DWTP}_{korzyść}^{Poznań} + \overline{DWTP}_{korzyść}^{Warszawa} + \overline{DWTP}_{korzyść}^{Wrocław} + \overline{DWTP}_{korzyść}^{Kraków}$$

$$\overline{DWTP}_{koszt}^{Polska} = \overline{DWTP}_{koszt}^{Gdańsk} + \overline{DWTP}_{koszt}^{Poznań} + \overline{DWTP}_{koszt}^{Warszawa} + \overline{DWTP}_{koszt}^{Wrocław} + \overline{DWTP}_{koszt}^{Kraków}$$

Ostatecznie pozwoliło to oszacować trudno mierzalną korzyść netto w związku z organizacją Euro 2012 w Polsce:

$$\overline{DWTP}_{korzyść\ netto}^{Polska} = \overline{DWTP}_{korzyść}^{Polska} - \overline{DWTP}_{koszt}^{Polska}$$

Uzyskane wyniki porównano z rzeczywistymi nakładami poniesionymi w związku z organizacją Euro 2012, po to, aby uzasadnić, w oparciu o wycenę efektów trudno mierzalnych, wykorzystanie finansowania pochodzącego ze źródeł publicznych.

Na podstawie dokonanego we wcześniejszych częściach monografii przeglądu literatury i dotychczas wyprowadzonych wniosków dotyczących wyceny trudno mierzalnych efektów w obszarze sportu sformułowano hipotezy badawcze, które zostały poddane weryfikacji w oparciu o zgromadzony przez autora materiał empiryczny. Ich treść przedstawia się następująco:

— **H1**: zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów pozytywnych organizacji Euro 2012 w Polsce jest wyższa niż zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów negatywnych ($\overline{DWTP}_{korzyść\ netto}^{Polska} > 0$);

[9] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.,* p. 434.

— **H1a**: w każdym z polskich regionów gospodarzy oraz regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski) średnie wartości gotowości do zapłaty są wyższe w przypadku wyceny efektów pozytywnych w porównaniu z wyceną efektów negatywnych organizacji Euro 2012;
— **H2**: zagregowana wycena zarówno trudno mierzalnych efektów pozytywnych, jak i trudno mierzalnych efektów negatywnych jest wyższa w przypadku nieużytkowników w porównaniu z użytkownikami Euro 2012 w Polsce;
— **H2a**: średnie wartości gotowości do zapłaty w wycenie trudno mierzalnych efektów pozytywnych są niższe w przypadku nieużytkowników Euro 2012 we wszystkich polskich regionach gospodarzach i regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski);
— **H2b**: średnie wartości gotowości do zapłaty w wycenie trudno mierzalnych efektów negatywnych są wyższe w przypadku nieużytkowników Euro 2012 we wszystkich polskich regionach gospodarzach i regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski);
— **H3**: zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce;
— **H3a**: zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 wśród nieużytkowników na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów finansowanych ze źródeł publicznych poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce.

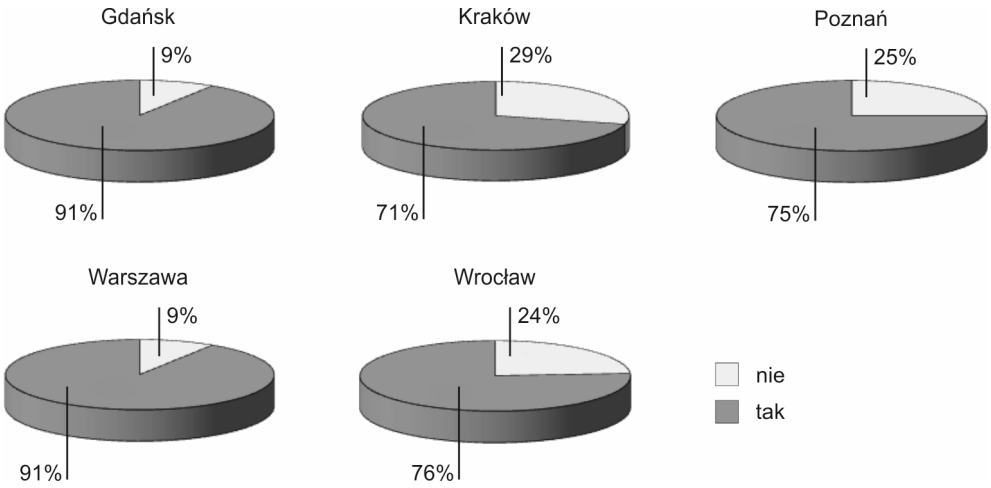
7.2 Postrzeganie trudno mierzalnych efektów organizacji Euro 2012 w Polsce

Jednym z głównych celów badania było ustalenie, w jaki sposób postrzegane były trudno mierzalne korzyści i koszty organizacji Euro 2012. W każdej kategorii efektów występowało dokładnie po sześć propozycji korzyści i kosztów, a każdy respondent miał prawo wskazać dowolną ich liczbę. Rysunki 7.2 i 7.3 obrazują, jaka część respondentów w poszczególnych miastach postrzegała korzyści i – odpowiednio – koszty trudno mierzalne Euro 2012, przy czym wystarczające było wskazanie przez ankietowanych jednej propozycji w zakresie każdej z kategorii.

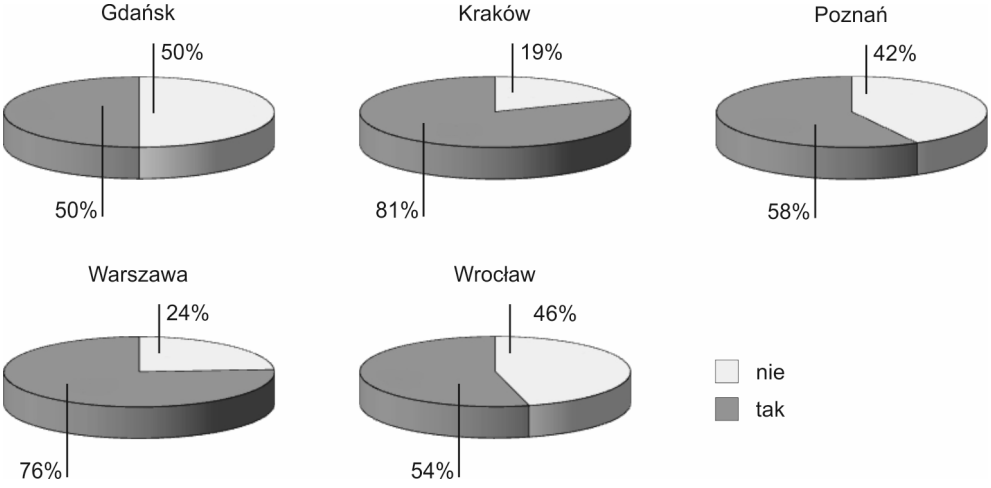
W każdym z analizowanych miast odsetek respondentów dostrzegających korzyści przekraczał 70%, a w miastach gospodarzach był nie mniejszy niż 75%. Najwyższy udział ankietowanych wskazujących na korzyści odnotowano w Warszawie i w Gdańsku. W każdym z tych miast 91% respondentów wskazało na przynajmniej jedną z prezentowanych korzyści trudno mierzalnych.

W porównaniu z korzyściami w każdym z miast gospodarzy mniejszy odsetek respondentów wskazywał na występowanie kosztów trudno mierzalnych. Najmniej zagrożeń w organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej upatrywali mieszkańcy Gdańska. Tylko dla co drugiego z nich organizacja Euro 2012 wiązała się z ujawnieniem trudno mierzalnych kosztów. Nieco inaczej sytuacja przedstawiała się w Krakowie, gdzie koszty trudno mierzalne postrzegane były przez większą o 10 pp. liczbę respondentów aniżeli trudno mierzalne korzyści. Oznacza to, że Euro 2012 charakteryzował pozytywny wydźwięk przynajmniej w miastach bezpośrednio związanych z organizacją wydarzenia. W pozostałej części kraju ujawniała się przewaga kosztów nad korzyściami, mimo że miejsca te nie były

w bezpośredni sposób narażone na niedogodności związane z Euro 2012, choćby takie jak utrudnienia w ruchu komunikacyjnym czy najazd kibiców.



Rys. 7.2. Postrzeganie przez respondentów korzyści trudno mierzalnych
Źródło: opracowanie własne



Rys. 7.3. Postrzeganie przez respondentów kosztów trudno mierzalnych
Źródło: opracowanie własne

Dokładne wyniki w rozbiciu na poszczególne kategorie korzyści i kosztów trudno mierzalnych oraz miasta zawarto w tabeli 7.3. Zestawienie to pozwala ocenić, które spośród zawartych w kwestionariuszu propozycji korzyści/kosztów trudno mierzalnych były najczęściej wskazywane przez respondentów w miastach gospodarzach i w Krakowie. W przypadku korzyści największym uznaniem, bez względu na lokalizację badań, cieszyła się „promocja kraju na arenie międzynarodowej". W zależności od miasta na ten właśnie ro-

dzaj korzyści wskazywało od 31% do 41% wszystkich badanych. Dalej nie występowała już taka jednomyślność. We Wrocławiu, dla przykładu, duże znaczenie przypisywano „korzyściom natury psychologicznej" (23% respondentów). W Gdańsku i Poznaniu respondenci wskazywali na „poprawę jakości życia na skutek zmian infrastrukturalnych w otoczeniu" (odpowiednio, 37% i 28% respondentów). Ta odpowiedź nie dziwi szczególnie w przypadku Gdańska, gdzie – uwzględniając wszystkie miasta gospodarzy – zrealizowano najwięcej (w sumie 34) projektów inwestycyjnych powiązanych z Euro 2012[10]. Dla Mazowszan natomiast ważniejsze okazało się „dziedzictwo obiektu sportowego" (32% respondentów). Można przypuszczać, że wiązało się to z funkcją „Stadionu Narodowego", jaką przypisano warszawskiej arenie jeszcze przed rozpoczęciem imprezy. Zresztą ten rodzaj korzyści był zarezerwowany wyłącznie dla miast gospodarzy. Żaden z Małopolan nie wskazał bowiem na „dziedzictwo", wychodząc z założenia, że w Krakowie żaden obiekt sportowy nie jest budowany ani modernizowany na skutek organizacji Euro 2012. W zamian stosunkowo dużo, bo aż 23% krakowskich respondentów zwracało uwagę na znaczenie imprezy w kontekście możliwej „inspiracji dla młodego pokolenia do uprawiania sportu". Spośród korzyści trudno mierzalnych najrzadziej wskazywano „motywację do prowadzenia zdrowego trybu życia". W czterech z pięciu miast znalazła ona wśród respondentów najmniejsze poparcie – na poziomie 7–15% wszystkich odpowiedzi.

Do najczęściej wskazywanych kosztów trudno mierzalnych należy zaliczyć „realizację projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców". W trzech miastach – Gdańsku, Krakowie i Wrocławiu – przodowała ta właśnie kategoria kosztów. Warto podkreślić, że utożsamiała się z nią blisko połowa ankietowanych Małopolan. Tak znaczącego odsetka respondentów nie odnotowano w przypadku żadnego innego z proponowanych przykładów – ani z grupy korzyści, ani kosztów. Tendencja ta jest jednak zrozumiała, jeśli weźmie się pod uwagę, że mieszkańcy innych obszarów kraju nie korzystali z ogromu funduszy uruchomionych w celu realizacji projektów infrastrukturalnych w takim stopniu, w jakim stało się to udziałem miast/regionów gospodarzy, i fakt ten mógł powodować pewien rodzaj poczucia niesprawiedliwości, a nawet rozgoryczenia, co zresztą część Małopolan sugerowała ankieterom. Poza tym jednym wyjątkiem można jednak zauważyć ogólnie mniejszą chęć do wskazywania kosztów natury trudno mierzalnej w porównaniu z trudno mierzalnymi korzyściami. Odsetek respondentów postrzegających zagrożenia w związku z Euro 2012 zawierał się w zależności od miejsca i kategorii w przedziale od 3% (Kraków – „niedogodności ujawniające się w procesie przygotowawczym") do 22% (Warszawa – „spadek poczucia bezpieczeństwa w związku ze zwiększoną ekspozycją miasta/kraju na arenie międzynarodowej" oraz Poznań – „zakłócanie porządku publicznego i wzrost zachowań chuligańskich w związku z meczami rozgrywanymi na nowym stadionie sportowym w trakcie imprezy, jak również po jej zakończeniu").

[10] Przy łącznej liczbie podjętych projektów na terenie całej Polski na poziomie 219, zob. K. Zawadzki, Euro 2012 …, *op. cit.*, s. 60.

Tabela 7.3

Postrzeganie korzyści i kosztów trudno mierzalnych przez respondentów w miastach gospodarzach i w Krakowie

Kategoria korzyści/kosztów	Gdańsk		Kraków		Poznań		Warszawa		Wrocław	
	osób	%	osób	%	osób	%	osób	%	osób	%
Korzyści trudno mierzalne										
Korzyści natury psychologicznej, w tym: poczucie dumy narodowej, świadomość jednoczenia narodu, lepsze samopoczucie	135	33	44	22	77	25	73	23	70	23
Promocja kraju na arenie międzynarodowej	166	41	66	33	99	32	103	33	94	31
Poprawa jakości życia na skutek zmian infrastrukturalnych w otoczeniu	149	37	8	4	86	28	72	23	57	19
Dziedzictwo obiektu sportowego, z którego można korzystać po zakończeniu imprezy	76	19	0	0	36	12	99	32	43	14
Motywacja do prowadzenia zdrowego trybu życia,	28	7	16	8	45	15	41	13	57	19
Inspiracja dla młodego pokolenia do uprawiania sportu	50	12	45	23	31	10	67	22	48	16
Koszty trudno mierzalne										
Realizacja projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców, w tym obawy związane z racjonalnym wykorzystaniem tej infrastruktury już po imprezie	81	20	96	48	40	13	60	19	61	20
Niedogodności ujawniające się w procesie przygotowawczym	48	12	6	3	49	16	58	19	42	14
Spadek poczucia bezpieczeństwa w związku ze zwiększoną ekspozycją miasta/kraju na arenie międzynarodowej	22	5	42	21	30	10	67	22	38	13
Utrudnienia w ruchu komunikacyjnym w trakcie samej imprezy	31	8	4	2	37	12	40	13	23	8
Uciążliwości związane z najazdem dużej liczby kibiców z kraju i z zagranicy	41	10	16	8	24	8	31	10	26	9
Zakłócanie porządku publicznego i wzrost zachowań chuligańskich w związku z meczami rozgrywanymi na nowym stadionie sportowym w trakcie imprezy, jak również po jej zakończeniu	58	14	31	16	67	22	34	11	30	10

Źródło: opracowanie własne

7.3. Wycena trudno mierzalnych efektów organizacji Euro 2012 i badanie determinant wartości gotowości do zapłaty

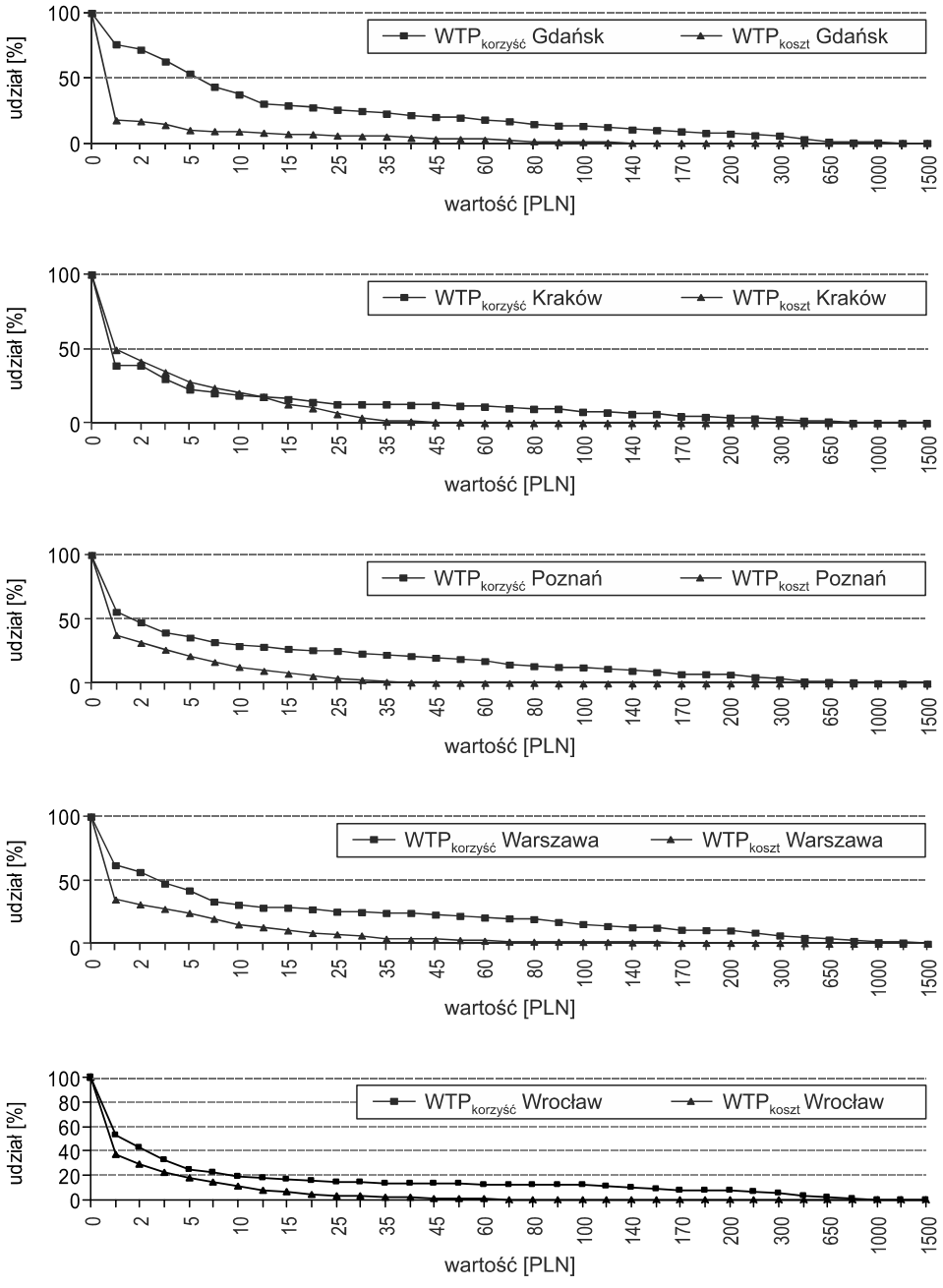
Integralną częścią badania było ustalenie wysokości kwot wyrażających gotowość do zapłaty z tytułu odnoszonych korzyści oraz kosztów trudno mierzalnych, a także ustalenie determinant, które wpływały na decyzje respondentów w zakresie WTP. Na rysunku 6.4 zamieszczono szczegóły dotyczące odpowiedzi na pytania wyceniające w każdym z pięciu miast w podziale na korzyści i koszty. Ukazują one odsetek respondentów gotowych do podjęcia płatności co najmniej w wysokości danej kwoty umieszczonej na karcie płatności. W każdym z miast gospodarzy można zaobserwować różnice ujawniające się pomiędzy wysokościami ofert dotyczących korzyści i kosztów. Przejawia się to mniejszą liczbą zerowych wycen w przypadku korzyści i zasadniczo niższymi kwotami wyrażającymi gotowość do zapłaty w zakresie kosztów. Najwyższe wartości $WTP_{korzyść}$ ujawniono w Warszawie, gdzie trzech respondentów wskazało kwotę 1200 PLN. W stolicy wskazywano ponadto najwyższe poziomy WTP_{koszt} wynoszące w jednym z przypadków 500 PLN.

Nieco inaczej prezentuje się udział procentowy respondentów w wycenie korzyści i kosztów Euro 2012 dla Krakowa. Wynika to przede wszystkim z większego udziału zerowych wycen w przypadku korzyści (122 zer dla $WTP_{korzyść}$ w porównaniu ze 101 zer w przypadku WTP_{koszt}). Podobnie jednak jak w przypadku miast gospodarzy, wyższe kwoty gotowości do zapłaty odnosiły się do korzyści. Najwyższa kwota $WTP_{korzyść}$ wyniosła 500 PLN, podczas gdy najwyższa kwota WTP_{koszt} była dziesięciokrotnie niższa.

Tabela 7.4 zawiera wstępne statystyki w zakresie $WTP_{korzyść}$ i WTP_{koszt} oraz determinant z nimi związanych. Wartości maksymalne, minimalne, średnia oraz błąd standardowy zostały zaprezentowane zarówno w ujęciu całościowym, jak i w podziale na użytkowników i nieużytkowników. Zdecydowano się na prezentację średnich, zrezygnowano natomiast z uwzględnienia mediany, co jest zgodne z kanonem obowiązującym w badaniach CVM[11]. Wynika to z faktu, że mediana wartości WTP jest z reguły dużo niższa od średniej, zdarza się też, że oscyluje wokół zera, co sprawia, że wartość poznawcza takich wyników jest ograniczona. Kwoty gotowości do zapłaty charakteryzują się rozkładem skośnym. Respondenci z jednej strony są niechętni do wskazywania wysokich ofert, z drugiej zaś często proponują wyceny zerowe lub niskie, bliskie zera. Dokładnie taka sytuacja miała miejsce w przypadku opisywanych badań.

W przypadku wartości średnich $WTP_{korzyść}$ oraz WTP_{koszt} najwyższe oferty stały się udziałem Mazowszan, na co wpływ miał bez wątpienia najwyższy w skali kraju poziom zarobków mieszkańców Mazowsza. W kontekście korzyści można do tego dodać szczególne znaczenie, jakie przypisywano stadionowi wybudowanemu w stolicy. Miał on charakter długo wyczekiwanego obiektu o randze nie tyle lokalnej, co ogólnokrajowej, co mogło mieć swój wyraz w propozycjach wyższej wyceny. Najniższy średni poziom gotowości do zapłaty obejmujący korzyści wystąpił w Krakowie. Jednocześnie Małopolanie najwyżej, poza Mazowszanami, wyceniali koszty, co obrazuje, że impreza Euro 2012 była najlepiej postrzegana w miastach gospodarzach, natomiast poza nimi stosunek korzyści do kosztów ulegał wyraźnemu zmniejszeniu. Warto także podkreślić, że średni poziom $WTP_{korzyść}$ był w każdym z miast dużo wyższy w przypadku użytkowników niż nieużytkowników. Szczególnie duża różnica wystąpiła w tym zakresie w Gdańsku, gdzie użytkownicy byli gotowi płacić z tytułu korzyści średnio 4,8 razy więcej niż nieużytkownicy. Również w Gdańsku jako jedynym mieście gospodarzu użytkownicy wskazywali na wyższe poziomy wyceny WTP_{koszt} w porównaniu z nieużytkownikami, choć w tym przypadku relacja ta nieznacznie przewyższała wartość 1,5.

[11] Szczegółowe informacje na ten temat zamieszczono w podrozdziale 5.4.



Rys. 7.4. Udział procentowy respondentów w wycenie korzyści i kosztów Euro 2012 w miastach gospodarzach i w Krakowie
Źródło: opracowanie własne

W przypadku zmiennych binarnych podstawowe statystyki zastąpiono udziałem respondentów w odpowiedziach. Z wartości tych wynika m.in., że w każdym z miast było

przepytywanych więcej kobiet niż mężczyzn. Z kolei wśród użytkowników większe znaczenie należy każdorazowo przypisywać mężczyznom. W Gdańsku ich udział wyniósł najwięcej, bo 78%.

Tabela 7.4

Podstawowe statystyki WTP i jej determinant

Zmienne	Całość (*n* = 1523)				Użytkownicy (*n* = 411)				Nieużytkownicy (*n* = 1112)			
Gdańsk												
Metryczne/ porządkowe	całość (*n* = 407)				użytkownicy (*n* = 100)				nieużytkownicy (*n* = 307)			
	min.	maks.	średnia	błąd stand.	min.	maks.	średnia	błąd stand.	min.	maks.	średnia	błąd stand.
$WTP_{korzyść}$	0	1000	45,72	114,4	0	1000	113,6	188,36	0	500	23,60	62,27
WTP_{koszt}	0	120	3,86	14,44	0	120	5,23	18,74	0	100	3,41	12,73
WIEK	21	70	37,54	16,49	21	70	36,09	16,32	21	70	38,01	16,54
WIEK_K	441	4900	1680	1461	441	4900	1566	1428	441	4900	1718	1473
DOCH	1	9	3,39	2,04	1	9	3,43	2,01	1	9	3,37	2,06
WIELK	1	8	3,14	1,34	1	7	3,04	1,33	1	8	3,17	1,35
ZAINT	0	4	1,93	1,23	0	4	3,02	1,16	0	4	1,58	1,03
TRANSM	0	4	1,78	1,24	0	4	2,85	1,1	0	4	1,43	1,07
Binarne	% respondentów				% respondentów				% respondentów			
PLEC	48				78				38			
WYKSZT	31				29				32			
MECZ	4				16				0			
STREFA	18				75				0			
ZAKUP	15				60				0			
Kraków												
Metryczne/ porządkowe	całość (*n* = 199)				użytkownicy (*n* = 55)				nieużytkownicy (*n* = 144)			
$WTP_{korzyść}$	0	650	24,99	86,29	0	650	41,8	102,18	0	650	18,57	78,85
WTP_{koszt}	0	50	4,76	8,5	0	30	4,96	8,43	0	50	4,68	8,55
WIEK	21	70	40,1	15,76	21	70	38,09	13,69	21	70	40,86	16,46
WIEK_K	441	4900	1854	1419	441	4900	1635	1202	441	4900	1939	1489
DOCH	1	9	3,11	1,94	1	9	3,2	2,06	1	9	3,08	1,9
WIELK	1	8	3,19	1,53	1	7	2,95	1,42	1	8	3,28	1,57
ZAINT	0	4	1,93	1,22	0	4	2,64	1,16	0	4	1,66	1,13
TRANSM	0	4	1,95	1,26	0	4	2,8	1,19	0	4	1,62	1,13
Binarne	% respondentów				% respondentów				% respondentów			
PLEC	48				62				43			
WYKSZT	22				25				20			
MECZ	3				9				0			
STREFA	17				60				0			
ZAKUP	16				56				0			

cd. tab. 7.4

Poznań												
Metryczne/ porządkowe	całość (n = 305)				użytkownicy (n = 86)				nieużytkownicy (n = 219)			
$WTP_{korzyść}$	0	1000	40,17	112,92	0	650	48,64	110,28	0	1000	36,84	114,02
WTP_{koszt}	0	80	3,40	8,03	0	30	2,85	5,87	0	80	3,61	8,74
WIEK	21	70	39,40	17,69	21	70	38,84	17,73	21	70	39,62	17,71
WIEK_K	441	4900	1864	1604	441	4900	1819	1622	441	4900	1882	1600
DOCH	1	9	3,30	1,73	1	7	3,05	1,58	1	9	3,41	1,78
WIELK	1	9	3,47	1,63	1	6	3,43	1,43	1	9	3,49	1,71
ZAINT	0	4	1,95	1,22	0	4	2,66	1,18	0	4	1,67	1,12
TRANSM	0	4	2,12	1,22	0	4	2,70	1,16	0	4	1,90	1,17
Binarne	% respondentów				% respondentów				% respondentów			
PLEC	48				63				42			
WYKSZT	19				12				21			
MECZ	4				13				0			
STREFA	19				69				0			
ZAKUP	12				44				0			
Warszawa												
Metryczne/ porządkowe	całość (n = 311)				użytkownicy (n = 90)				nieużytkownicy (n = 221)			
$WTP_{korzyść}$	0	1200	64,38	177,94	0	1200	87,58	229,30	0	1200	54,94	151,77
WTP_{koszt}	0	500	7,63	35,85	0	90	4,94	12,38	0	500	8,72	41,77
WIEK	21	70	38,15	17,28	21	70	34,56	15,66	21	70	39,62	17,72
WIEK_K	441	4900	1753	1529	441	4900	1437	1343	441	4900	1882	1583
DOCH	1	9	3,59	1,62	1	9	3,53	1,79	1	9	3,61	1,54
WIELK	1	9	2,83	1,46	1	6	2,50	1,29	1	9	2,96	1,50
ZAINT	0	4	2,06	1,26	0	4	2,97	1,14	0	4	1,70	1,11
TRANSM	0	4	1,65	1,26	0	4	2,61	1,27	0	4	1,26	1,03
Binarne	% respondentów				% respondentów				% respondentów			
PLEC	49				56				46			
WYKSZT	30				30				30			
MECZ	6				21				0			
STREFA	17				60				0			
ZAKUP	14				48				0			
Wrocław												
Metryczne/ porządkowe	całość (n = 301)				użytkownicy (n = 80)				nieużytkownicy (n = 221)			
$WTP_{korzyść}$	0	1000	42,07	133,64	0	1000	65,59	189,35	0	800	33,56	105,86
WTP_{koszt}	0	120	3,50	10,43	0	35	2,09	5,34	0	120	4,01	11,71
WIEK	21	70	40,81	17,99	21	70	36,85	16,90	21	70	42,25	18,19
WIEK_K	441	4900	1988	1627	441	4900	1640	1515	441	4900	2114	1651
DOCH	1	9	3,23	1,71	1	9	3,13	1,80	1	9	3,27	1,68
WIELK	1	9	2,86	1,48	1	9	2,98	1,57	1	8	2,81	1,44
ZAINT	0	4	1,73	1,28	0	4	2,56	1,26	0	4	1,43	1,15
TRANSM	0	4	1,79	1,23	0	4	2,59	1,25	0	4	1,51	1,09
Binarne	% respondentów				% respondentów				% respondentów			
PLEC	48				54				46			
WYKSZT	22				21				23			
MECZ	8				30				0			
STREFA	14				54				0			
ZAKUP	16				59				0			

Źródło: opracowanie własne

Maksymalny (minimalny) poziom wyceny zarówno korzyści, jak i kosztów trudno mierzalnych nie był w pełni determinowany przyporządkowaniem respondenta do grupy użytkownik/nieużytkownik. Zdarzało się więc, jak miało to miejsce w Poznaniu, że nieużytkownicy byli gotowi wnieść wyższy wkład z tytułu organizacji Euro 2012 (1000 PLN) niż użytkownicy (650 PLN), czy w Gdańsku, gdzie użytkownicy zgłaszali większą gotowość do zapłaty za rezygnację ze starań o organizację Euro 2012 (120 PLN) niż nieużytkownicy (100 PLN).

Przyporządkowanie respondenta do grupy użytkowników/nieużytkowników następowało na podstawie analizy odpowiedzi na pytania 9–11 kwestionariusza badawczego (Załącznik 2). Za użytkowników zdecydowano się uznać tych ankietowanych, którzy udzielili pozytywnej odpowiedzi przynajmniej na jedno z tych pytań. A zatem użytkownikiem stawał się respondent, który poniósł wydatek związany z:

— nabyciem biletu na mecz Euro 2012;
— zakupami dokonanymi podczas wizyty w strefie kibica;
— kupnem pamiątki z logo imprezy.

Do grupy nieużytkowników zostali zaliczeni wszyscy pozostali respondenci.

Przyporządkowanie do grupy użytkowników następowało najczęściej na skutek obecności i konsumpcji w strefie kibica (tab. 7.5). W Poznaniu co piąty ankietowany zgłaszał zaistnienie tego faktu. Najrzadziej, jak można się było spodziewać, wskazywano na zakup biletów na mecz rozgrywany na stadionie. Najważniejsza informacja zawarta w tabeli 7.5 dotyczy jednak odsetka respondentów zgłaszających przynajmniej jedną z czynności związanych z wydatkowaniem środków pieniężnych. W poszczególnych miastach sytuował się on na zbliżonym poziomie – od 25% w Gdańsku do 29% w Warszawie.

Tabela 7.5

Czynności przyporządkowujące respondenta do grupy użytkowników

Czynność	Gdańsk		Kraków		Poznań		Warszawa		Wrocław	
	osób	%	osób	%	osób	%	osób	%	osób	%
Bilet na mecz Euro 2012	16	4	5	3	12	4	20	6	25	8
Konsumpcja w strefie kibica	75	18	33	17	60	20	55	18	44	15
Zakup pamiątki z logo imprezy	60	15	31	16	39	13	44	14	48	16
Liczba respondentów zgłaszających przynajmniej jedną z powyższych czynności	100	25	55	28	86	28	90	29	80	27

Źródło: opracowanie własne

W realizowanym badaniu dużo uwagi poświęcono problematyce zerowych odpowiedzi. Szczególnie istotne było zidentyfikowanie tych wszystkich odpowiedzi, które należy traktować jako protestujące. Dzięki temu w dalszej części badania możliwe stało się określenie wpływu odpowiedzi typu protest na uzyskane wyniki. Przyjęto założenie, że odpowiedzi protestujące dotyczyły tylko tych przypadków, w których respondenci dwukrotnie – zarówno w przypadku korzyści, jak i kosztów – nie decydowali się na złożenie oferty wyższej od zera. Pominięto tym samym część odpowiedzi zawierających jedno zero, bądź w zakresie korzyści, bądź w zakresie kosztów. Z tabeli 7.6 wynika, że jest to dość liczna grupa, w każdym z miast nie mniejsza niż 50%, a nawet, tak jak w przypadku Gdańska, oscylująca wokół 2/3 wszystkich odpowiedzi. Mimo że zaznaczenie tylko jednego zera nie wpływało

na ujawnienie odpowiedzi protestującej, w celach poznawczych zdecydowano, że i w tym przypadku respondenci będą podawać przyczynę takiej decyzji. W miastach gospodarzach „jedno zero" najczęściej odwoływało się do wyceny kosztów i wynikało z „wyłącznego upatrywania korzyści, które podlegały wycenie powyżej zera". Nieco inaczej sytuacja ta przedstawiała się w Krakowie, gdzie respondenci „nie odczuwali potrzeby jednoczesnej wyższej od zera wyceny korzyści i kosztów".

Tabela 7.6

Przyczyny ujawniania zerowej wyceny przez respondentów

Przyczyna	Gdańsk		Kraków		Poznań		Warszawa		Wrocław	
	osób	%	osób	%	osób	%	osób	%	osób	%
Jedno zero										
Nielogiczna jednoczesna wycena korzyści i kosztów	61	15	26	13	15	5	50	16	19	6
Upatrywanie wyłącznie korzyści	161	40	20	10	84	28	74	24	84	28
Upatrywanie wyłącznie kosztów	11	3	28	14	42	14	29	9	36	12
Brak poczucia potrzeby wyceny korzyści lub kosztów	39	10	31	16	10	3	37	12	14	5
RAZEM	272	67	105	53	151	50	190	61	153	51
Dwa zera										
Kto inny odpowiedzialny za organizację lub też brak organizacji Euro 2012	30	7	21	11	28	9	23	7	22	7
Niechęć do ponoszenia dodatkowych obciążeń	17	4	16	8	13	4	13	4	13	4
Uprzedzenie do zaproponowanej formy płatności w postaci podatku	8	2	6	3	5	2	10	3	6	2
„Zera protesty"	55	13	43	22	46	15	46	14	41	13
Brak zainteresowania sportem /piłką nożną	8	2	8	4	16	5	7	2	22	7
Ograniczenia finansowe	18	4	8	4	25	8	13	4	24	8
Prawdziwe zera	26	6	16	8	41	13	20	6	46	15

Źródło: opracowanie własne

Podanie dwóch odpowiedzi zerowych – zarówno w zakresie $WTP_{korzyść}$, jak i WTP_{koszt} – skutkowało zadaniem dodatkowego pytania o powody takiego stanu rzeczy, co miało umożliwić odróżnienie odpowiedzi protestujących od prawdziwych zer. We wszystkich miastach z wyjątkiem Wrocławia liczba „zer protestów" przewyższała liczbę odpowiedzi utożsamianą z rzeczywistą zerową wyceną. Jednocześnie najwyższy odsetek tzw. zer protestujących w ogólnej liczbie odpowiedzi stał się udziałem Małopolan (22%). W miastach gospodarzach mieścił się on w przedziale 13–15%. Co ważne, udział „zer protestów" został ograniczony w porównaniu z badaniem pilotażowym, co może świadczyć o skuteczności podjętych działań w zakresie modyfikacji zawartości kwestionariusza badawczego.

Tabela 7.7

Analiza determinant $WTP_{korzyść}$ w Gdańsku

Zmienna	Model 1 (*n* = 407)				Model 2 (*n* = 352)			
	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*
Const	–351,323	47,678	–7,3687	<0,00001[c)]	–325,73	47,1826	–6,9036	<0,00001[c)]
WIEK	4,26533	2,24466	1,9002	0,05740[a)]	3,90189	2,22794	1,7513	0,07989[a)]
WIEK_K	–0,0429816	0,0251319	–1,7102	0,08722[a)]	–0,0368817	0,0249531	–1,4780	0,13940
PLEC	–0,0502004	11,9934	–0,0042	0,99666	–5,50275	11,9494	–0,4605	0,64515
WYKSZT	27,9337	11,3443	2,4624	0,01380[b)]	22,7675	11,3225	2,0108	0,04434[b)]
DOCH	27,3606	2,77454	9,8613	<0,00001[c)]	28,2195	2,79031	10,1134	<0,00001[c)]
WIELK	4,59786	3,99387	1,1512	0,24964	6,07493	3,96848	1,5308	0,12582
ZAINT	24,6621	7,46775	3,3025	0,00096[c)]	28,1811	7,35485	3,8316	0,00013[c)]
TRANSM	12,7956	7,26434	1,7614	0,07817[a)]	13,7604	7,14392	1,9262	0,05408[a)]
MECZ	21,2979	27,9694	0,7615	0,44638	8,53073	26,9888	0,3161	0,75194
STREFA	53,8368	18,1652	2,9637	0,00304[c)]	49,6132	17,9686	2,7611	0,00576[c)]
ZAKUP	–16,1658	17,0514	–0,9481	0,34310	–26,0754	16,618	–1,5691	0,11662
PSYCH	58,1212	12,3928	4,6899	<0,00001[c)]	51,9142	12,5583	4,1339	0,00004[c)]
PROM	66,9622	13,3799	5,0047	<0,00001[c)]	46,7799	13,6143	3,4361	0,00059[c)]
JAKOSC	71,6403	13,0718	5,4805	<0,00001[c)]	52,0995	13,1878	3,9506	0,00008[c)]
DZIEDZIC	47,8275	14,6613	3,2622	0,00111[c)]	50,4339	14,9567	3,3720	0,00075[c)]
MOTYW	12,7853	20,9998	0,6088	0,54264	16,9245	21,3378	0,7932	0,42768
INSPIR	38,0177	16,3905	2,3195	0,02037[b)]	29,7927	16,2615	1,8321	0,06694[a)]
chi-kwadrat	324,3465			1,04e–58	328,4841			1,44e–59
Logarytm wiarygodności	–1898,942				–1858,630			
Sigma	97,155				93,1279			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.8

Analiza determinant WTP_{koszt} w Gdańsku

Zmienna	Model 1 (n = 407)				Model 2 (n = 352)			
	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p
Const	–71,8212	19,3232	–3,7168	0,00020[c)]	–60,0998	18,3768	–3,2704	0,00107[c)]
WIEK	–1,00466	0,940458	–1,0683	0,28540	–1,23852	0,906184	–1,3667	0,17171
WIEK_K	0,0130804	0,0103283	1,2665	0,20535	0,0157627	0,00997325	1,5805	0,11399
PLEC	–4,03901	5,06462	–0,7975	0,42516	–6,69349	4,88804	–1,3694	0,17089
WYKSZT	–0,619879	4,70947	–0,1316	0,89528	–2,73324	4,54053	–0,6020	0,54720
DOCH	4,13991	1,12801	3,6701	0,00024[c)]	3,81865	1,0955	3,4858	0,00049[c)]
WIELK	1,31593	1,6378	0,8035	0,42170	1,39134	1,6096	0,8644	0,38737
ZAINT	3,40188	3,15425	1,0785	0,28081	4,77155	3,00668	1,5870	0,11252
TRANSM	0,487599	2,98413	0,1634	0,87021	–0,980596	2,8275	–0,3468	0,72874
MECZ	–24,7025	13,654	–1,8092	0,07042[a)]	–23,7936	12,7553	–1,8654	0,06213[a)]
STREFA	0,290241	7,61511	0,0381	0,96960	2,15197	7,32918	0,2936	0,76905
ZAKUP	5,84417	6,36243	0,9185	0,35833	4,03022	6,07065	0,6639	0,50676
REALIZ	42,5142	5,16507	8,2311	<0,00001[c)]	42,1303	4,95872	8,4962	<0,00001[c)]
PRZYGO	40,6468	5,50163	7,3881	<0,00001[c)]	40,7142	5,33492	7,6316	<0,00001[c)]
BEZPIE	27,9408	6,57857	4,2472	0,00002[c)]	30,1151	6,46357	4,6592	<0,00001[c)]
RUCH	43,3746	6,21925	6,9742	<0,00001[c)]	43,7829	5,96986	7,3340	<0,00001[c)]
KIBIC	30,7203	5,75818	5,3351	<0,00001[c)]	27,9882	5,50896	5,0805	<0,00001[c)]
CHULIG	29,0868	5,25376	5,5364	<0,00001[c)]	27,5102	5,00977	5,4913	<0,00001[c)]
chi-kwadrat	147,4136			7,84e–23	162,9779			6,87e–26
Logarytm wiarygodności	–375,9556				–363,3969			
Sigma	23,5354				21,948			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.9

Analiza determinant $WTP_{korzyść}$ w Krakowie

Zmienna	Model 1 (*n* = 199)				Model 2 (*n* = 156)			
	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*
Const	–277,491	100,318	–2,7661	0,00567[c)]	–276,156	99,8846	–2,7648	0,00570[c)]
WIEK	0,188231	5,02991	0,0374	0,97015	–0,315308	4,97193	–0,0634	0,94943
WIEK_K	0,00847446	0,0562992	0,1505	0,88035	0,016945	0,0557634	0,3039	0,76122
PLEC	–15,5602	23,5227	–0,6615	0,50829	–5,32524	23,2268	–0,2293	0,81866
WYKSZT	–91,8011	33,1633	–2,7682	0,00564[c)]	–67,1969	32,5719	–2,0630	0,03911[b)]
DOCH	20,6615	6,16738	3,3501	0,00081[c)]	31,1227	6,3607	4,8930	<0,00001[c)]
WIELK	–0,862043	8,23037	–0,1047	0,91658	0,867984	8,39267	0,1034	0,91763
ZAINT	31,9044	15,1141	2,1109	0,03478[b)]	30,368	14,9019	2,0379	0,04156[b)]
TRANSM	5,97895	13,8813	0,4307	0,66667	8,26736	13,6467	0,6058	0,54464
MECZ	28,3267	63,1204	0,4488	0,65360	15,6123	58,4779	0,2670	0,78949
STREFA	18,5534	32,3307	0,5739	0,56606	4,64471	31,0186	0,1497	0,88097
ZAKUP	–19,458	33,0846	–0,5881	0,55645	–34,6465	32,387	–1,0698	0,28472
PSYCH	58,5344	26,7097	2,1915	0,02842[b)]	50,4687	26,2465	1,9229	0,05450[a)]
PROM	59,6351	26,2812	2,2691	0,02326[b)]	61,1235	25,732	2,3754	0,01753[b)]
JAKOSC	153,704	49,0699	3,1324	0,00173[c)]	121,395	45,5036	2,6678	0,00763[c)]
DZIEDZIC	–	–	–	–	–	–	–	–
MOTYW	170,026	38,6768	4,3961	0,00001[c)]	147,3	36,8867	3,9933	0,00007[c)]
INSPIR	92,0424	26,8286	3,4308	0,00060[c)]	77,2713	25,9892	2,9732	0,00295[c)]
chi-kwadrat	72,60319			3,48e–09	80,56133			1,32e–10
Logarytm wiarygodności	–521,8527				–503,5161			
Sigma	121,514				111,172			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.10

Analiza determinant WTP_{koszt} w Krakowie

Zmienna	Model 1 (*n* = 199)				Model 2 (*n* = 156)			
	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*
Const	–24,3444	9,39318	–2,5917	0,00955[c)]	–25,9964	8,24039	–3,1548	0,00161[c)]
WIEK	0,460593	0,454016	1,0145	0,31035	0,478205	0,39083	1,2236	0,22112
WIEK_K	–0,00505516	0,00505051	–1,0009	0,31686	–0,00520481	0,00436082	–1,1935	0,23266
PLEC	1,33606	2,14325	0,6234	0,53303	2,33139	1,83864	1,2680	0,20480
WYKSZT	–3,89396	2,60557	–1,4945	0,13505	0,2069	2,33711	0,0885	0,92946
DOCH	1,21423	0,557692	2,1773	0,02946[b)]	2,74055	0,505995	5,4162	<0,00001[c)]
WIELK	1,0251	0,680493	1,5064	0,13196	0,80067	0,588318	1,3609	0,17353
ZAINT	–1,24651	1,33036	–0,9370	0,34877	–0,78505	1,1211	–0,7003	0,48377
TRANSM	–0,130016	1,23611	–0,1052	0,91623	–0,990447	1,06986	–0,9258	0,35457
MECZ	8,67717	6,83882	1,2688	0,20451	5,453	5,57832	0,9775	0,32830
STREFA	0,211421	3,21354	0,0658	0,94754	–0,0702669	2,7049	–0,0260	0,97928
ZAKUP	3,36994	2,95294	1,1412	0,25378	3,34814	2,63845	1,2690	0,20445
REALIZ	11,6505	2,42034	4,8136	<0,00001[c)]	12,6454	2,11917	5,9671	<0,00001[c)]
PRZYGO	–71,0763	12159,6	–0,0058	0,99534	–61,292	10097,5	–0,0061	0,99516
BEZPIE	13,1244	2,70048	4,8600	<0,00001[c)]	12,6301	2,32231	5,4386	<0,00001[c)]
RUCH	–63,6183	15019,9	–0,0042	0,99662	–38,83	17827,7	–0,0022	0,99826
KIBIC	8,30655	3,97111	2,0917	0,03646[b)]	10,7417	3,58522	2,9961	0,00273[c)]
CHULIG	1,96053	2,82535	0,6939	0,48774	4,02139	2,52095	1,5952	0,11067
chi-kwadrat	47,72492			0,000095	89,06318			9,03e–12
Logarytm wiarygodności	–434,4768				–388,3466			
Sigma	11,9393				9,41261			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.11

Analiza determinant $WTP_{korzyść}$ w Poznaniu

Zmienna	Model 1 (n = 305)				Model 2 (n = 259)			
	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p
Const	–357,721	75,8511	–4,7161	<0,00001[c)]	–318,151	74,1605	–4,2900	0,00002[c]
WIEK	1,41589	3,4421	0,4113	0,68082	–0,254024	3,35629	–0,0757	0,93967
WIEK_K	–0,00483711	0,0380855	–0,1270	0,89894	0,0109807	0,0369493	0,2972	0,76633
PLEC	2,68872	17,9816	0,1495	0,88114	–3,89987	17,3935	–0,2242	0,82259
WYKSZT	6,60713	22,1184	0,2987	0,76516	23,3441	21,8309	1,0693	0,28493
DOCH	31,497	4,97479	6,3313	<0,00001[c)]	40,0976	4,8316	8,2990	<0,00001[c]
WIELK	7,71668	5,15269	1,4976	0,13424	3,9009	4,99858	0,7804	0,43515
ZAINT	27,7487	11,667	2,3784	0,01739[b)]	31,7155	11,308	2,8047	0,00504[c]
TRANSM	17,8044	10,7768	1,6521	0,09851[a)]	17,0176	10,4353	1,6308	0,10294
MECZ	48,0007	46,5703	1,0307	0,30267	15,6279	43,1864	0,3619	0,71745
STREFA	–2,33853	23,8395	–0,0981	0,92186	–9,2212	23,753	–0,3882	0,69786
ZAKUP	2,93088	26,8071	0,1093	0,91294	1,25446	26,0477	0,0482	0,96159
PSYCH	22,0938	20,7277	1,0659	0,28646	25,1026	20,7818	1,2079	0,22708
PROM	54,2772	18,2687	2,9711	0,00297[c)]	63,8825	17,7717	3,5946	0,00032[c]
JAKOSC	94,6982	18,5682	5,1000	<0,00001[c)]	86,3711	17,7044	4,8785	<0,00001[c]
DZIEDZIC	–51,0494	27,1105	–1,8830	0,05970[a)]	–2,32389	28,5964	–0,0813	0,93523
MOTYW	95,6205	23,3623	4,0929	0,00004[c)]	85,1248	22,8526	3,7250	0,00020[c]
INSPIR	38,8077	26,297	1,4757	0,14001	31,5956	25,1987	1,2539	0,20989
chi-kwadrat	135,8834			1,37e–20	175,3558			2,43e–28
Logarytm wiarygodności	–1131,770				–1081,391			
Sigma	127,373				115,732			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.12

Analiza determinant WTP_{koszt} w Poznaniu

Zmienna	Model 1 (*n* = 305)				Model 2 (*n* = 259)			
	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*	współczynnik	błąd standardowy	test *z*	wartość *p*
Const	–28,5056	8,77447	–3,2487	0,00116[c)]	–27,9994	8,32952	–3,3615	0,00078[c)]
WIEK	0,26157	0,404377	0,6468	0,51773	0,308504	0,383458	0,8045	0,42109
WIEK_K	–0,00288281	0,00445057	–0,6477	0,51715	–0,00401891	0,00421123	–0,9543	0,33992
PLEC	5,1888	2,12395	2,4430	0,01457[b)]	3,83327	2,02605	1,8920	0,05849[a)]
WYKSZT	1,854	2,50342	0,7406	0,45894	2,95114	2,42371	1,2176	0,22337
DOCH	1,01141	0,583722	1,7327	0,08315[a)]	1,55006	0,547642	2,8304	0,00465[c)]
WIELK	1,58468	0,624665	2,5368	0,01119[b)]	1,70174	0,600363	2,8345	0,00459[c)]
ZAINT	–2,02959	1,38965	–1,4605	0,14415	–0,9667	1,29356	–0,7473	0,45487
TRANSM	–0,160755	1,24939	–0,1287	0,89762	–0,81848	1,17699	–0,6954	0,48681
MECZ	7,15165	5,59479	1,2783	0,20115	5,37776	5,05013	1,0649	0,28693
STREFA	–1,3406	2,84547	–0,4711	0,63755	–2,3187	2,71812	–0,8531	0,39363
ZAKUP	3,51173	3,05122	1,1509	0,24976	2,5683	2,88021	0,8917	0,37255
REALIZ	11,216	2,81882	3,9790	0,00007[c)]	10,9044	2,64827	4,1176	0,00004[c)]
PRZYGO	12,2174	2,49662	4,8936	<0,00001[c)]	14,3787	2,45478	5,8574	<0,00001[c)]
BEZPIE	8,39708	3,11205	2,6982	0,00697[c)]	11,6661	3,06398	3,8075	0,00014[c)]
RUCH	7,89377	2,70116	2,9224	0,00347[c)]	8,98155	2,60431	3,4487	0,00056[c)]
KIBIC	10,4154	3,31584	3,1411	0,00168[c)]	12,6764	3,19403	3,9688	0,00007[c)]
CHULIG	11,9874	2,42431	4,9447	<0,00001[c)]	12,0095	2,26869	5,2936	<0,00001[c)]
chi-kwadrat	77,63923			1,00e–09	77,63923			1,84e–14
Logarytm wiarygodności	–534,1685				–497,7540			
Sigma	13,3176				11,7633			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.13

Analiza determinant $WTP_{korzyść}$ w Warszawie

Zmienna	Model 1 (n = 311)				Model 2 (n = 265)			
	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p
Const	–542,599	99,0541	–5,4778	<0,00001[c)]	–450,363	100,658	–4,4742	<0,00001[c)]
WIEK	7,20766	4,7338	1,5226	0,12786	5,80531	4,81882	1,2047	0,22831
WIEK_K	–0,0992337	0,0534996	–1,8548	0,06362[a)]	–0,0856958	0,0542605	–1,5793	0,11426
PLEC	35,0726	24,7127	1,4192	0,15584	36,0608	25,203	1,4308	0,15248
WYKSZT	9,7412	25,3189	0,3847	0,70043	–0,517583	25,8043	–0,0201	0,98400
DOCH	76,1912	7,78659	9,7849	<0,00001[c)]	69,3241	7,92503	8,7475	<0,00001[c)]
WIELK	–1,7084	8,1287	–0,2102	0,83354	–4,90175	8,3679	–0,5858	0,55802
ZAINT	32,089	19,3971	1,6543	0,09806[a)]	31,6477	20,5928	1,5368	0,12433
TRANSM	16,4477	19,3115	0,8517	0,39438	15,9443	20,3847	0,7822	0,43411
MECZ	–104,072	59,086	–1,7614	0,07818[a)]	–137,754	59,6536	–2,3092	0,02093[b)]
STREFA	–43,3952	36,0981	–1,2021	0,22931	–42,1266	37,0834	–1,1360	0,25596
ZAKUP	17,3261	39,3469	0,4403	0,65969	13,3164	40,0737	0,3323	0,73966
PSYCH	23,5725	36,1995	0,6512	0,51493	53,1499	38,8889	1,3667	0,17172
PROM	28,5462	25,0875	1,1379	0,25518	40,8942	26,0371	1,5706	0,11627
JAKOSC	91,2054	27,8152	3,2790	0,00104[c)]	63,2366	27,6246	2,2891	0,02207[b)]
DZIEDZIC	58,9767	24,8814	2,3703	0,01777[b)]	49,4994	25,0883	1,9730	0,04849[b)]
MOTYW	–32,0114	35,5467	–0,9005	0,36783	–16,9791	37,3106	–0,4551	0,64906
INSPIR	36,4499	29,4804	1,2364	0,21630	36,6136	30,4538	1,2023	0,22926
chi-kwadrat	166,4733			1,40e–26	151,9511			1,02e–23
Logarytm wiarygodności	–1332,487				–1308,533			
Sigma	182,993				178,977			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.14

Analiza determinant WTP_{koszt} w Warszawie

Zmienna	Model 1 (n = 311)				Model 2 (n = 265)			
	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p
Const	–93,9505	29,42	–3,1934	0,00141[c)]	–84,6681	29,6911	–2,8516	0,00435[c)]
WIEK	–1,46114	1,36501	–1,0704	0,28443	–1,41056	1,3737	–1,0268	0,30450
WIEK_K	0,0217895	0,0152494	1,4289	0,15304	0,0211651	0,0153539	1,3785	0,16805
PLEC	–12,9793	7,19527	–1,8039	0,07125[a)]	–13,7638	7,24626	–1,8994	0,05751[a)]
WYKSZT	11,7475	7,06909	1,6618	0,09655[a)]	8,89763	7,09714	1,2537	0,20995
DOCH	6,8441	2,26034	3,0279	0,00246[c)]	6,39836	2,25099	2,8425	0,00448[c)]
WIELK	3,00619	2,3007	1,3066	0,19133	2,6135	2,34331	1,1153	0,26472
ZAINT	2,69798	5,44069	0,4959	0,61997	1,99976	5,63675	0,3548	0,72276
TRANSM	–0,92515	5,40344	–0,1712	0,86405	–0,973911	5,58655	–0,1743	0,86160
MECZ	21,6638	16,882	1,2832	0,19941	20,2438	16,8644	1,2004	0,22999
STREFA	–7,04985	11,5652	–0,6096	0,54214	–7,79989	11,6383	–0,6702	0,50274
ZAKUP	–3,64013	10,5298	–0,3457	0,72957	–3,11658	10,6377	–0,2930	0,76954
REALIZ	38,138	7,70321	4,9509	<0,00001[c)]	39,6044	7,7767	5,0927	<0,00001[c)]
PRZYGO	37,3215	7,75669	4,8115	<0,00001[c)]	33,8481	7,69383	4,3994	0,00001[c)]
BEZPIE	43,8339	7,54214	5,8119	<0,00001[c)]	40,5649	7,51025	5,4013	<0,00001[c)]
RUCH	53,0549	8,87604	5,9773	<0,00001[c)]	52,77	8,91802	5,9172	<0,00001[c)]
KIBIC	48,9341	9,74406	5,0219	<0,00001[c)]	49,156	9,69876	5,0683	<0,00001[c)]
CHULIG	43,9842	9,41892	4,6698	<0,00001[c)]	48,303	9,99272	4,8338	<0,00001[c)]
chi-kwadrat	190,7676			2,04e–31	189,5833			3,52e–31
Logarytm wiarygodności	–609,5646				–600,4653			
Sigma	42,1179				41,4052			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.15

Analiza determinant $WTP_{korzyść}$ we Wrocławiu

Zmienna	Model 1 (n = 301)				Model 2 (n = 260)			
	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p
Const	–470,432	92,2066	–5,1019	<0,00001[c)]	–477,511	90,683	–5,2657	<0,00001[c)]
WIEK	5,5719	4,29756	1,2965	0,19479	4,52236	4,23198	1,0686	0,28524
WIEK_K	–0,0571255	0,0471442	–1,2117	0,22562	–0,0448101	0,0465555	–0,9625	0,33579
PLEC	–18,8543	22,4138	–0,8412	0,40024	–17,3593	22,1671	–0,7831	0,43356
WYKSZT	–8,28142	24,3314	–0,3404	0,73359	16,8482	24,5226	0,6870	0,49205
DOCH	58,6304	6,26033	9,3654	<0,00001[c)]	63,6935	6,40719	9,9409	<0,00001[c)]
WIELK	–5,87024	6,78447	–0,8652	0,38690	1,25146	6,96774	0,1796	0,85746
ZAINT	59,5428	13,7358	4,3349	0,00001[c)]	44,4726	13,801	3,2224	0,00127[c)]
TRANSM	–7,29009	12,5306	–0,5818	0,56071	2,32954	12,5556	0,1855	0,85281
MECZ	18,6529	37,5042	0,4974	0,61894	4,99279	37,4871	0,1332	0,89405
STREFA	–13,8566	30,3592	–0,4564	0,64809	–6,14206	30,2808	–0,2028	0,83926
ZAKUP	28,3262	29,9038	0,9472	0,34352	24,8277	29,7189	0,8354	0,40348
PSYCH	39,9436	25,1631	1,5874	0,11243	70,8479	25,6668	2,7603	0,00578[c)]
PROM	65,7602	21,7668	3,0211	0,00252[c)]	71,9702	21,7034	3,3161	0,00091[c)]
JAKOSC	63,4517	24,5212	2,5876	0,00966[c)]	70,7256	24,6673	2,8672	0,00414[c)]
DZIEDZIC	–40,0531	30,5474	–1,3112	0,18980	–15,5338	30,9347	–0,5021	0,61556
MOTYW	52,6057	24,9156	2,1114	0,03474[b)]	48,9925	24,5724	1,9938	0,04617[b)]
INSPIR	82,5194	26,0895	3,1629	0,00156[c)]	76,7373	25,6361	2,9933	0,00276[c)]
chi-kwadrat	170,6327			2,10e–27	188,4535			5,92e–31
Logarytm wiarygodności	–1081,299				–1051,177			
Sigma	144,307				136,246			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7.16

Analiza determinant WTP_{koszt} we Wrocławiu

Zmienna	Model 1 (n = 301)				Model 2 (n = 260)			
	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p	współczynnik	błąd standardowy	test z	wartość p
Const	–24,0061	11,2423	–2,1353	0,03273[b)]	–28,3789	10,7169	–2,6481	0,00810[c)]
WIEK	0,00847867	0,544416	0,0156	0,98757	–0,0574579	0,516644	–0,1112	0,91145
WIEK_K	–0,000378807	0,0059741	–0,0634	0,94944	2,74289e–05	0,00569273	0,0048	0,99616
PLEC	5,58644	2,87119	1,9457	0,05169[a)]	7,301	2,7855	2,6211	0,00877[c)]
WYKSZT	–1,90625	3,02825	–0,6295	0,52903	0,346345	2,90103	0,1194	0,90497
DOCH	1,99267	0,801668	2,4857	0,01293[b)]	2,10857	0,801295	2,6315	0,00850[c)]
WIELK	–0,229779	0,840865	–0,2733	0,78465	0,929792	0,850422	1,0933	0,27425
ZAINT	–1,27686	1,77243	–0,7204	0,47128	–2,57216	1,70948	–1,5046	0,13242
TRANSM	–1,11494	1,67414	–0,6660	0,50542	0,337543	1,63324	0,2067	0,83627
MECZ	0,983929	5,52257	0,1782	0,85859	–2,41189	5,35473	–0,4504	0,65241
STREFA	0,598473	4,0427	0,1480	0,88231	3,64248	3,92565	0,9279	0,35348
ZAKUP	–2,04281	3,90591	–0,5230	0,60097	–1,1072	3,72841	–0,2970	0,76649
REALIZ	14,9634	2,90889	5,1440	<0,00001[c)]	20,3766	2,96443	6,8737	<0,00001[c)]
PRZYGO	16,6239	3,37675	4,9231	<0,00001[c)]	19,4102	3,31729	5,8512	<0,00001[c)]
BEZPIE	16,0304	3,47975	4,6068	<0,00001[c)]	19,8681	3,427	5,7975	<0,00001[c)]
RUCH	12,2028	4,20925	2,8991	0,00374[c)]	12,8826	4,01026	3,2124	0,00132[c)]
KIBIC	7,98705	4,15972	1,9201	0,05485[a)]	13,4749	4,12757	3,2646	0,00110[c)]
CHULIG	15,6822	3,95834	3,9618	0,00007[c)]	22,7446	3,97704	5,7190	<0,00001[c)]
chi-kwadrat	82,92831			1,15e–10	110,5659			9,44e–16
Logarytm wiarygodności	–544,7629				–506,0190			
Sigma	16,5765				14,7501			

[a)] statystyczna istotność na poziomie 10%, [b)] statystyczna istotność na poziomie 5%, [c)] statystyczna istotność na poziomie 1%

Źródło: opracowanie własne

Spośród odpowiedzi świadczących o wystąpieniu protestów najczęściej wskazywano tę, zgodnie z którą „kto inny ponosi odpowiedzialność za organizację bądź też brak organizacji Euro 2012". Następnie w kolejności wybierana była „niechęć do ponoszenia dodatkowych obciążeń". Najrzadziej dwukrotną zerową wycenę typu protest tłumaczono „uprzedzeniem do zaproponowanej formy płatności w postaci podatku". Z kolei najczęstszym powodem wskazywania prawdziwych zer były ograniczenia finansowe respondentów.

Relatywnie niewielki udział „zer protestów" w łącznej liczbie odpowiedzi pozwalał przypuszczać, że ich wpływ na uzyskane wyniki nie będzie znaczący. Aby się upewnić, czy tak w istocie było, analizę determinant WTP przeprowadzono dwutorowo: z uwzględnieniem „zer protestów" (model 1) i z ich pominięciem (model 2). Usunięcie „zer protestów" z analizy spowodowało zmniejszenie łącznej wielkości próby badawczej z 1523 osób do 1292 respondentów.

Zawarte w tabelach 7.7–7.16 wyniki analizy regresji dla poszczególnych miast dowiodły, że przyjęcie lub odrzucenie „zer protestów" nie wpłynęło na znak otrzymanych współczynników. Poza nielicznymi wyjątkami wybór modelu nie oddziaływał także na statystyczną istotność uzyskanych wyników. Jeśli już tak się działo, to usunięcie odpowiedzi protestujących wpływało zarówno na zmniejszenie istotności statystycznej (np.: w Gdańsku dla $WTP_{korzyść}$ w przypadku WIEK_K lub w Warszawie dla WTP_{koszt} w przypadku WYKSZT), jak i na jej zwiększenie (np.: w Krakowie dla WTP_{koszt} w przypadku KIBIC lub w Poznaniu dla $WTP_{korzyść}$ w przypadku ZAINT). Jednocześnie wartości średnie obliczane były z pominięciem odpowiedzi protestujących (tab. 7.17)[12].

Tabela 7.17

Wartości średnie gotowości do zapłaty po odrzuceniu „zer protestów" [PLN]

Miasto	$\overline{WTP}_{korzyść}$			$\overline{WTP}_{koszt}$		
	ogółem	użytkownicy	nieużytkownicy	ogółem	użytkownicy	nieużytkownicy
Gdańsk	52,87	119,61	28,19	4,46	5,51	4,08
Kraków	31,88	51,09	24,09	6,07	6,07	6,07
Poznań	47,25	55,04	44,02	4,00	3,22	4,32
Warszawa	75,56	105,09	63,90	8,95	5,93	10,14
Wrocław	48,71	74,96	39,04	4,05	2,39	4,66

Źródło: opracowanie własne

Spośród analizowanych determinant największe znaczenie dla proponowanych ofert zarówno w kontekście korzyści, jak i kosztów należy przypisać dochodom (DOCH). Pozostałe wyniki dla zmiennych socjoekonomicznych charakteryzowały się dużą różnorodnością w zależności od badanego miasta oraz tego, czy analizie poddawano korzyści, czy koszty. Kierunek wykazanych zależności nie zawsze był też zgodny z wcześniejszymi oczekiwaniami. Koncentrując się wyłącznie na statystycznie istotnym oddziaływaniu zmiennych socjoekonomicznych na poziom gotowości do zapłaty w przypadku korzyści, należy wskazać wyłącznie wiek i wykształcenie. W Gdańsku pozytywny wpływ zmiennej WIEK i negatywny wpływ zmiennej WIEK_K (tylko model 1) świadczą o tym, że wbrew założeniom teoretycznym najwyższe wartości $WTP_{korzyść}$ były zgłaszane przez osoby

[12] Podobne rozwiązanie zostało zaproponowane m.in. w: H. Walton, A. Longo, P. Dawson, *op. cit.*, p. 313.

w średnim wieku. Znaczenie zmiennej WYKSZT ujawniło się w Gdańsku i Krakowie. W pierwszym z miast oddziaływanie było pozytywne, podczas gdy w drugim miało charakter negatywny. W przypadku kosztu znaczenie należy przypisać zmiennej PLEC. Podczas gdy mężczyźni wyrażali większą gotowość do zapłaty w Poznaniu i Wrocławiu, w Warszawie wyższy poziom WTP_{koszt} zgłaszały kobiety. Dodatkowo, w Poznaniu można zaobserwować wpływ wielkości gospodarstwa domowego na poziom oferty. Kierunek oddziaływania okazał się jednak przeciwny do oczekiwanego, gdyż osoby reprezentujące większe gospodarstwa zgłaszały gotowość do zapłaty wyższych kwot WTP_{koszt}.

W grupie determinant określających stosunek respondenta do Euro 2012 zdecydowanie największe znaczenie należy przypisać zmiennej ZAINT wpływającej pozytywnie na poziom $WTP_{korzyść}$ w każdym z analizowanych miast. W dwóch miastach: Gdańsku i Poznaniu (model 1) wysokość zaproponowanej oferty dla korzyści wiązała się z częstością oglądania transmisji telewizyjnych z meczów Euro 2012 (TRANSM). Dodatkowo, w zakresie wyceny $WTP_{korzyść}$ można zaobserwować pozytywny wpływ konsumpcji w strefie kibica (STREFA) zgłaszany przez Pomorzan oraz negatywny wpływ uczestnictwa Mazowszan w meczu na stadionie (MECZ). Szczególnie zastanawiający wydaje się ten drugi wynik. Można próbować wytłumaczyć to tym, że pozyskanie biletu na mecz rozgrywany w ramach Euro 2012 było loterią i wejściówki trafiały zarówno do fanów piłkarskich, jak i do osób niebędących zwolennikami tej dyscypliny sportu, a tylko zainteresowanych udziałem w wielkim wydarzeniu. Potwierdzeniem przypadkowości niech będzie fakt, że uczestnictwo Pomorzan w meczu na stadionie było determinantą oddziałującą również negatywnie, ale na poziom WTP_{koszt}. Był to zresztą jedyny statystycznie istotny przypadek, w którym zmienna zaliczana do grupy determinant określających stosunek respondenta do Euro 2012 wpływała w jakikolwiek sposób na ofertę kosztu. Warto dodać, że zakup pamiątek (ZAKUP) jako jedyna zmienna z tej grupy nie oddziaływał w sposób istotny statystycznie ani na wycenę korzyści, ani na wycenę kosztów w żadnym z miast poddanych badaniu.

Jak można się było spodziewać, duże znaczenie dla poziomu WTP miało postrzeganie przez respondenta korzyści i/lub kosztów trudno mierzalnych. W większości przypadków współczynnik dla tych zmiennych przyjmował wartości dodatnie i jednocześnie charakteryzował się istotnością statystyczną. Można w tym względzie wskazać nieliczne wyjątki. W zakresie korzyści do takich wyjątków należy zaliczyć dziedzictwo obiektu sportowego (DZIEDZIC). W dwóch miastach gospodarzach: Poznaniu i Wrocławiu respondenci wskazujący na ten rodzaj korzyści skłonni byli oferować niższe wartości $WTP_{korzyść}$. Być może wiązało się to z obawą o racjonalne wykorzystanie tych budowli już po imprezie i świadomością prawdopodobnej konieczności przeznaczania części płaconych podatków na rzecz ich utrzymania w przyszłości, bez względu na gotowość do zapłaty wyrażaną w ramach badania. Znamienne jest to, że w Krakowie żaden z respondentów nie wskazał na dziedzictwo jako korzyść płynącą z tytułu organizacji Euro 2012. Oznacza to, że mieszkańcy innych regionów niż regiony gospodarze nie postrzegali stadionów sportowych powstałych w odległych z ich punktu widzenia miejscach kraju jako dziedzictwa. Być może był to także wyraz swoistego protestu Małopolan, czego dowodem jest istotny wpływ zmiennej „realizacja projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców, w tym obawy związane z racjonalnym wykorzystaniem tej infrastruktury już po imprezie" (REALIZ) na wzrost poziomu WTP_{koszt}. Mieszkańcy Małopolski nie uzależniali natomiast wysokości gotowości do zapłaty od utrudnień w ruchu komunikacyjnym (RUCH) i niedogodności w procesie przygotowawczym (PRZYGO), nawet jeśli koszty te były przez nich wskazywane.

Podsumowując przeprowadzoną analizę regresji, można stwierdzić, że najważniejszą zmienną wpływającą pozytywnie na poziom gotowości do zapłaty zarówno w zakresie

korzyści, jak i kosztów była wysokość uzyskiwanych dochodów. Są to wyniki w pełni potwierdzające trend zauważalny w światowych badaniach. Takich samych wniosków nie można wyciągnąć w przypadku pozostałych zmiennych socjoekonomicznych, ze względu na duże zróżnicowanie w zakresie wyników uzyskiwanych w poszczególnych miastach. Warto przypomnieć, iż tego typu badania odwołujące się do wartościowania trudno mierzalnych efektów wydarzeń sportowych nie były dotąd w Polsce prowadzone. Stąd warto skonfrontować przyszłe wyniki (nawet te odwołujące się do mniejszych imprez sportowych) z uzyskanymi w niniejszej monografii, aby ustalić, czy owe rozbieżności nie wynikają po części ze specyfiki naszego kraju. Determinanty określające stosunek do Euro 2012 zasadniczo pozytywnie oddziaływały na wycenę $WTP_{korzyść}$. Brak jest argumentów pozwalających na potwierdzenie wpływu zmiennych zawartych w tej grupie na poziom WTP_{koszt}. Ponadto postrzeganie korzyści i kosztów trudno mierzalnych wpływało pozytywnie na zgłaszaną ofertę wyrażaną wysokością, odpowiednio, $WTP_{korzyść}$ oraz WTP_{koszt}.

7.4. Agregacja wartości średnich gotowości do zapłaty i ich porównanie z poniesionymi nakładami na rzecz organizacji Euro 2012

W niniejszej części uzyskane w ramach przyjętej próby badawczej wartości kwot gotowości do zapłaty zostały przeniesione na poziom regionów i całego kraju. W zakresie czterech regionów gospodarzy polegało to na obliczeniu zdyskontowanych wartości WTP otrzymanych w trakcie badań przeprowadzanych w miastach gospodarzach ($\overline{DWTP}_{korzyść}$ i $\overline{DWTP}_{koszt}$) i uwzględnieniu liczby pełnoletnich osób zamieszkujących poszczególne województwa.

Takie podejście pozwoliło w przybliżeniu określić skalę i kierunek korzyści netto w 4 z 16 polskich województw. Nie dało to jednak odpowiedzi na pytanie, jak postrzegana była organizacja wielkoformatowej imprezy sportowej w pozostałych częściach kraju. Z góry można założyć, że oddziaływanie Euro 2012 na pozostałe regiony było mniejsze, co powinno się przejawiać niższymi WTP, przynajmniej w zakresie korzyści. W zakresie kosztów nie ma takiej pewności, jako że brak bezpośredniego oddziaływania imprezy na mieszkańców pozostałych regionów mógł spowodować ich uwydatnienie, m.in. na skutek słabszego odczucia korzyści.

Przeprowadzenie badań we wszystkich pozostałych regionach Polski, choć uzasadnione, było trudne do zrealizowania. Stąd podjęto decyzję, by wyniki uzyskane w Krakowie potraktować jako reprezentatywne dla pozostałej części kraju. Jest to podejście dyskusyjne, choć należy podkreślić, że celem autora było w tym przypadku uzyskanie choćby przybliżonych wartości WTP, odzwierciedlających oddziaływanie efektów trudno mierzalnych na mieszkańców regionów niebędących gospodarzami[13]. Jest to swoisty punkt wyjścia, z któ-

[13] Podejście opierające się na potraktowaniu Krakowa jako „pozostałej części Polski" zostało już zaproponowane przez autora niniejszej publikacji w opracowaniu: K. Zawadzki, Public perception…, *op. cit.*, pp. 437–458. Warto nadmienić, że podobne rozwiązanie zastosowali G. Atkinson i in. przy próbie oszacowania poziomu korzyści trudno mierzalnych przy okazji organizacji LIO w Londynie w 2012 roku. Wówczas wycena realizowana dla pozostałej części Wielkiej Brytanii była przeprowadzana w dwóch miastach: Glasgow i Manchesterze, zob.: G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit.*, pp. 419–444. Z kolei Walton i in. podjęli próbę oszacowania korzyści trudno mierzalnych tego samego wydarzenia sportowego poza Londynem, opierając się na wynikach badań uzyskanych w miejscowości Bath, leżącej 2 godziny jazdy na zachód od Londynu, zob.: H. Walton,

rego warto korzystać w przyszłości, realizując badania uwzględniające inne regiony, niebiorące udziału w organizacji wydarzenia wielkoformatowego. Zaproponowane podejście pozwoliło oszacować orientacyjny poziom trudno mierzalnych korzyści netto w związku z organizacją Euro 2012 na obszarze całego kraju. W opinii autora kwota, która została oszacowana dla „pozostałej części kraju" na podstawie regionu Małopolski, powinna być traktowana jako maksymalny poziom gotowości do zapłaty w kontekście zarówno korzyści, jak i kosztów. Przesłanką do tego jest wysoki w skali kraju poziom dochodów uzyskiwanych przez Małopolan i fakt, że pozostałe – szczególnie wschodnie – regiony Polski są zaliczane do uboższych obszarów całej Unii Europejskiej[14]. Trudno się zatem spodziewać, aby mieszkańcy pozostałych województw byli gotowi płacić średnio więcej niż mieszkańcy Małopolski.

Wartości średnie $WTP_{korzyść}$ oraz WTP_{koszt} ($\overline{WTP}$), rozłożone zgodnie z założeniami badania na lata 2012–2016, zostały zsumowane i jednocześnie sprowadzone do poziomu z 2012 roku ($\overline{DWTP}$). Przyjęta w rachunku dyskontowym stopa procentowa została ustalona na poziomie 3%. Przyjęcie stopy procentowej w tej wysokości ułatwił fakt, że od chwili przeprowadzenia badań do momentu ich opracowania upłynęły 4 lata, a zatem wszystkie pięć hipotetycznych płatności już by nastąpiło (lata: 2012, 2013, 2014, 2015, 2016). Był to okres najniższych w historii stóp procentowych, determinowanych niskim poziomem inflacji, a nawet deflacją. Uzasadnione wydało się zatem zastosowanie relatywnie niskiej stopy procentowej w rachunku dyskontowym. Zaproponowany poziom 3% był uśrednioną wartością referencyjnej stopy procentowej ustalanej przez Narodowy Bank Polski na przestrzeni lat 2012–2015.

Zagregowane wartości korzyści i kosztów trudno mierzalnych w związku z organizacją Euro 2012 w Polsce zostały przedstawione w tabeli 7.18. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że łączna szacunkowa wartość korzyści w skali całego kraju ($\overline{DWTP}^{Polska}_{korzyść}$) wyniosła blisko 6,2 mld PLN_{2012} i była siedmiokrotnie wyższa od zagregowanych, szacunkowych kosztów ($\overline{DWTP}^{Polska}_{koszt}$), wycenianych na ok. 0,895 mld PLN_{2012}. **W konsekwencji całkowita szacunkowa korzyść netto ($\overline{DWTP}^{Polska}_{korzyść\ netto}$) obliczona przy pomocy metody CVM wyniosła ok. 5,3 mld PLN_{2012}**. Uzyskany wynik wskazuje na brak podstaw do odrzucenia hipotezy H1 stanowiącej, że „zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów pozytywnych Euro 2012 w całej Polsce jest wyższa aniżeli zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów negatywnych". Największy udział w strukturze zarówno korzyści, jak i kosztów stanowiła, jak można się było spodziewać, pozostała część Polski. Udział ten kształtował się na poziomie ok. 49% w przypadku korzyści i ok. 64% w przypadku kosztów. Jak już wspomniano, wartości te, ze względu na ich powiązanie z regionem Małopolski, należy traktować jako orientacyjne zarówno w obszarze korzyści, jak i kosztów.

A. Longo, P. Dawson, *op. cit.*, pp. 304–317. Więcej informacji na ten temat znajduje się w podrozdziale 5.5.

[14] Z podrozdziału 7.3 wynika, że poziom uzyskiwanych dochodów w największym stopniu determinował poziom wyceny WTP zarówno w zakresie korzyści, jak i kosztów organizacji Euro 2012 w Polsce.

Tabela 7.18

Wartości zagregowane dla poszczególnych regionów i całej Polski

Obszar	Liczba mieszkańców 18+	$\overline{WTP}$	$\overline{DWTP}$	Łączna wartość
	[osób]	[PLN_{2012}]	[PLN_{2012}]	[PLN_{2012}]
Korzyść				
Pomorskie	1 838 900	52,87	249,39	458 603 271
Wielkopolskie	2 788 900	47,25	222,88	621 590 032
Mazowieckie	4 318 000	75,56	356,42	1 539 021 560
Dolnośląskie	2 418 700	48,71	229,77	555 744 699
Pozostałe	20 091 400	31,88	150,38	3 021 344 732
Cała Polska	31 455 900	–	–	6 196 304 294
Koszt				
Pomorskie	1 838 900	4,46	21,04	38 690 456
Wielkopolskie	2 788 900	4,00	18,87	52 626 543
Mazowieckie	4 318 000	8,95	42,22	182 305 960
Dolnośląskie	2 418 700	4,05	19,10	46 197 170
Pozostałe	20 091 400	6,07	28,63	575 216 782
Cała Polska	31 455 900	–	–	895 036 911

Źródło: opracowanie własne na podstawie: danych z tabeli 7.17 oraz Rocznika statystycznego województw 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-wojewodztw-2012,4,8.html z dnia 13 marca 2013 roku

W zakresie regionów gospodarzy największe zagregowane wartości szacunkowych korzyści (ok. 1,54 mld PLN_{2012}) oraz kosztów (ok. 0,182 mld PLN_{2012}) wystąpiły w województwie mazowieckim. Było to efektem najwyższych średnich poziomów gotowości do zapłaty i jednocześnie najliczniejszej populacji spośród polskich regionów. Z kolei najniższa wycena szacunkowych efektów organizacji Euro 2012 uwidoczniła się w regionie Pomorza, i to mimo relatywnie wysokich uśrednionych kwot wyrażających gotowość do zapłaty. Na taki stan rzeczy wpłynęła mniejsza liczba pełnoletnich mieszkańców województwa pomorskiego w porównaniu z innymi regionami poddanymi badaniu.

Na podstawie obliczeń z tabeli 7.18 określono orientacyjny poziom korzyści netto przypadających na każdy z regionów gospodarzy oraz pozostałą część kraju (tab. 7.19). Dla każdego z analizowanych obszarów trudno mierzalne korzyści netto były wyrażane przez wartości dodatnie (korzyści trudno mierzalne przewyższały koszty trudno mierzalne). Uzyskane wyniki wskazują na brak podstaw do odrzucenia hipotezy H1a. Tabela 7.19 prezentuje ponadto udział trudno mierzalnych korzyści netto wykazanych przez mieszkańców poszczególnych obszarów w łącznych szacunkowych korzyściach netto. Istotne znaczenie należy przy tym przypisać „pozostałej części kraju", której mieszkańcy generowali 46% korzyści netto ogółem. Spośród regionów gospodarzy największy udział przypadł Mazowszu. Ponad 25% uzyskanych szacunków w zakresie krajowych korzyści netto przypadło na stolicę i jej okolice. Pozostałym regionom należy przypisać w tym względzie dużo mniejsze znaczenie. Wszystkie trzy generowały łącznie niespełna 30% w szacunkach krajowych korzyści netto.

Tabela 7.19

Korzyść netto Euro 2012 dla poszczególnych regionów i całej Polski

Obszar	Zagregowane korzyści	Zagregowane koszty	Korzyść netto	Udział
	[PLN_{2012}]	[PLN_{2012}]	[PLN_{2012}]	[%]
Pomorskie	458 603 271	38 690 456	419 912 815	7,92
Wielkopolskie	621 590 032	52 626 543	568 963 489	10,73
Mazowieckie	1 539 021 560	182 305 960	1 356 715 600	25,59
Dolnośląskie	555 744 699	46 197 170	509 547 529	9,61
Pozostała część kraju	3 021 344 732	575 216 782	2 446 127 950	46,15
Cała Polska	6 196 304 294	895 036 911	5 301 267 383	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 7.18

W celu określenia, w jakiej części na zagregowane wartości WTP wpływały komponenty w postaci wartości użytkowej i nieużytkowej, w pierwszej kolejności wyodrębniono nieużytkowników. Zgodnie z założeniem reprezentowana przez tę grupę wartość $\overline{WTP}$ nie obejmowała wartości użytkowej[15]. Na podstawie porównania uśrednionych wartości gotowości do zapłaty z tabel 7.18 i 7.20 brak jest podstaw do odrzucenia hipotez H2a oraz H2b. W przypadku efektów pozytywnych dla wszystkich regionów gospodarzy oraz pozostałej części kraju wartości $\overline{WTP}$ wśród nieużytkowników (tab. 7.20) były niższe od wartości $\overline{WTP}$ obejmujących zarówno użytkowników, jak i nieużytkowników (tab. 7.18). Wskazuje to na brak podstaw do odrzucenia hipotezy H2a. W przypadku efektów negatywnych brak podstaw do odrzucenia hipotezy H2b ma miejsce w przypadku regionów gospodarzy, z wyjątkiem Pomorza, gdzie respondenci zaliczani do użytkowników wyceniali trudno mierzalne koszty związane z organizacją Euro 2012 średnio wyżej niż nieużytkownicy. W przypadku regionu Małopolski uśrednione wartości WTP_{koszt} na poziomie 6,07 PLN_{2012} są takie same w przypadku nieużytkowników (tab. 7.20), jak również użytkowników i nieużytkowników jednocześnie (tab. 7.18), a zatem są identyczne w przypadku nieużytkowników oraz użytkowników.

W dalszej kolejności zdyskontowane wartości $\overline{DWTP}$ zgłaszane przez nieużytkowników zostały przemnożone przez liczbę pełnoletnich mieszkańców poszczególnych obszarów kraju w celu uzyskania zagregowanej wartości nieużytkowej. Wartość użytkowa została wyliczona jako różnica pomiędzy całkowitą wartością zagregowaną a zagregowaną wartością nieużytkową. Uzyskane w ten sposób wyniki przedstawiono w tabeli 7.20.

W zakresie korzyści na obszarze całego kraju szacunkowa wartość użytkowa stanowiła ok. 22% całkowitej wartości zagregowanej. Oznacza to, że zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów pozytywnych była wyższa w przypadku nieużytkowników w porównaniu z użytkownikami wielkoformatowej imprezy sportowej. Wyniki te wskazują na brak podstaw do odrzucenia hipotezy H2 w części dotyczącej efektów pozytywnych. Udział UV w wartości całkowitej jest tym samym zbliżony do wyników uzyskiwanych przy okazji przeprowadzania podobnych badań wykorzystujących metodę CVM[16]. Jednocześnie dla

[15] Zagadnienie to było poruszane w podrozdziale 5.3.

[16] Jak dotąd badania były przeprowadzane tylko w zakresie korzyści, z pominięciem kosztów. Przykładowo, B.K. Johnson, P.A. Groothuis i J.C. Whitehead uzyskali UV na poziomie 26,75%

poszczególnych obszarów poddanych badaniu występowały dość znaczące dysproporcje pomiędzy relacją NUV i UV. Dla przykładu, w województwie pomorskim szacunki dotyczące wartości użytkowej stanowiły 87,5% wartości nieużytkowej, podczas gdy w województwie wielkopolskim relacja ta nie przekraczała 8%. Oznacza to, że na Pomorzu – jak w żadnym innym regionie kraju – wysokość kwoty wyrażającej gotowość do zapłaty była uzależniona od determinant przyporządkowujących respondenta do grupy użytkowników. Z tabeli 7.7 wynika, że na poziom $WTP_{korzyść}$ wpływał w szczególności pobyt w strefie kibica.

Tabela 7.20

Wartości zagregowane w podziale na wartość użytkową i nieużytkową

Obszar	Nieużytkownicy		Wartość zagregowana	
	$\overline{WTP}$	$\overline{DWTP}$	NUV	UV
	[PLN]	[PLN_{2012}]	[PLN_{2012}]	[PLN_{2012}]
Korzyści				
Pomorskie	28,19	132,97	244 518 533	214 084 738
Wielkopolskie	44,02	207,65	579 115 085	42 474 947
Mazowieckie	63,90	301,42	1 301 531 560	237 490 000
Dolnośląskie	39,04	184,16	445 427 792	110 316 907
Pozostała część kraju	24,09	113,63	2 282 985 782	738 358 950
Cała Polska	–	–	4 853 578 752	1 342 725 542
Koszty				
Pomorskie	4,08	19,25	35 398 825	3 291 631
Wielkopolskie	4,32	20,38	56 837 782	–4 211 239
Mazowieckie	10,14	47,83	206 529 940	–24 223 980
Dolnośląskie	4,66	21,98	53 163 026	–6 965 856
Pozostała część kraju	6,07	28,63	575 216 782	0
Cała Polska	–	–	927 146 355	–32 109 444
		Korzyść netto	3 926 432 397	1 374 834 986

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 7.17 oraz 7.18

Analiza komponentów całkowitej wartości zagregowanej w zakresie kosztów dostarcza nieco innych spostrzeżeń. Przede wszystkim uwagę zwraca fakt uzyskania ujemnej wartości UV w zakresie całego kraju, na co miały wpływ ujemne poziomy wartości użytkowych w trzech województwach: wielkopolskim, mazowieckim i dolnośląskim. Oznacza to, że w tych trzech regionach użytkownicy byli gotowi na wydatkowanie średnio niższych kwot niż nieużytkownicy. Powodem takiego stanu rzeczy była specyfika wyceny kosztów wśród osób, które zgłaszają zapotrzebowanie na imprezę sportową. Użytkownicy, nawet jeśli postrzegali zagrożenia związane z organizacją imprezy, wyceniali je niżej niż osoby niekorzystające w sposób bezpośredni z faktu organizacji Euro 2012. Oznacza to, że gdyby opierać się wyłącznie na grupie reprezentującej nieużytkowników, łączna wartość kosztów

całkowitej wartości korzyści (B.K. Johnson, P.A. Groothuis i J.C. Whitehead, *op. cit.*, pp. 6–21). Z kolei P. Castellanos i J.M. Sanchez oszacowali UV w zależności od przyjętego modelu w wysokości 15,2–41,2% całkowitej wartości korzyści dobra, jakim był klub sportowy (P Castellanos, J.M. Sánchez, *op. cit.*, pp. 13–39).

trudno mierzalnych względem zaprezentowanej w tabeli 7.18 wzrosłaby o ponad 32 mln PLN_{2012}. Jak się można domyślić po występujących wartościach ujemnych w przypadku UV, zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów negatywnych była wyższa w przypadku nieużytkowników w porównaniu z użytkownikami wielkoformatowej imprezy sportowej. Wskazuje to na brak podstaw do odrzucenia hipotezy H2 w części dotyczącej efektów negatywnych.

Na koniec warto odnieść uzyskane szacunki do rzeczywistych nakładów ponoszonych w związku z przygotowaniami do Euro 2012 w Polsce. Organizacja Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej pochłonęła w sumie ponad 100 mld PLN_{2012}[17]. Znamienne, że na tę kwotę składały się środki pochodzące wyłącznie ze źródeł publicznych. Skala i struktura finansowania sprawiły, że dalece problematyczne wydaje się uzasadnienie wykorzystania źródeł publicznych wyłącznie w oparciu o mierzalne korzyści ekonomiczne, w tym finansowe. Przykładowo, trudno sobie wyobrazić, aby trwająca miesiąc impreza wygenerowała przychody mogące choćby zbliżyć się do tak znaczącej kwoty nakładów.

Naturalnie, Euro 2012 w Polsce, kraju zgłaszającym istotne zapotrzebowanie infrastrukturalne, stało się pretekstem do realizacji szeregu inwestycji, w szczególności w zakresie infrastruktury pozasportowej, w tym transportowej. W zakresie samych tylko projektów kluczowych udział nakładów na infrastrukturę pozasportową w łącznych nakładach wyniósł blisko 95% (tab. 7.21)[18].

Tabela 7.21

Nakłady na inwestycje kluczowe realizowane w ramach przygotowań do Euro 2012 w Polsce [w mln PLN_{2012}]

Obszar		Infrastuktura stadionowa i około-stadionowa	Transport drogowy	Transport kolejowy	Transport lotniczy	Komunikacja miejska	Pozostała infrastruktura
Pomorskie		921,21	1569,15	0	306,6	0	19
Wielkopolskie		638,58	151,83	0	222,5	0	0
Mazowieckie		1914,63	0	0	0	0	84
Dolnośląskie		857,42	890,24	0	503,25	760	0
Pozostała część kraju		0	60003,8	8042,7	206,69	0	0
Razem	mln PLN_{2012}	4331,84	62615,03	8042,7	1239,04	760	103
	%	5,62	81,22	10,43	1,61	0,99	0,13

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sprawozdanie z realizacji przedsięwzięć Euro 2012 oraz z wykonanych działań dotyczących realizacji przygotowań Polski do finałowego turnieju Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA Euro 2012 (grudzień 2011–lipiec 2012), Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa, lipiec 2012, s. 24–42

Biorąc jednak pod uwagę, że realizacja dużej części projektów infrastrukturalnych w krajach słabiej rozwiniętych bywa przez wzgląd na organizację imprezy jedynie przyśpieszona, choć w przyszłości i tak by miała miejsce, za dyskusyjne można uznać utożsamianie ponoszonych przy tej okazji wydatków z całkowitym kosztem imprezy. A zatem,

[17] K. Zawadzki, Wydatki …, *op. cit.*, s. 287.

[18] Na łączną kwotę nakładów składały się przede wszystkim inwestycje kluczowe (ok. 77 mld PLN_{2012}). Pozostała część środków służyła realizacji inwestycji ważnych i tzw. inwestycji pozostałych.

w celu określenia rzeczywistej skali finansowania imprezy należało pozostawić tylko takie projekty, które powstały wyłącznie z myślą o Euro 2012, a odrzucić te, których katalizatorem było wydarzenie sportowe. Dlatego zdecydowano się porównać wyniki uzyskane w ramach badania CVM z nakładami poniesionymi wyłącznie na rzecz przygotowania obiektów sportowych.

Z tabeli 7.21 wynika, że łączne nakłady na budowę trzech stadionów i rozbudowę jednego obiektu wyniosły 4,33 mld PLN_{2012}. Przy porównaniu tej kwoty z wyceną korzyści netto uzyskaną w ramach badań CVM okazuje się, że była ona o około 1 mld PLN_{2012} niższa od szacunków $\overline{DWTP}^{Polska}_{korzyść\ netto}$. Na tej podstawie odrzucono hipotezę H3, zgodnie z którą „zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce". Uzyskane wyniki można traktować jako punkt wyjścia przy szacowaniu łącznego bilansu korzyści i kosztów, uwzględniającego dodatkowo oddziaływanie natury mierzalnej. Oznaczają bowiem, że nawet jeśli mierzalne koszty nieznacznie przekroczyłyby mierzalne korzyści, to i tak, przy uwzględnieniu badań CVM, łączne oddziaływanie imprezy mogłoby się okazać pozytywne.

Zastosowanie finansowania pochodzącego wyłącznie ze źródeł publicznych determinowało jednak konieczność odniesienia łącznej kwoty nakładów do tej części wyceny korzyści netto, która była utożsamiana z dobrem publicznym. A zatem wymieniona wyżej kwota powinna zostać porównana z korzyściami netto będącymi udziałem jedynie nieużytkowników (ok. 3,93 mld PLN_{2012}). Takie podejście sprawia, że nakłady poniesione na budowę obiektów sportowych były o 0,4 mld PLN wyższe niż wycena trudno mierzalnych korzyści netto. Wynik ten wskazuje na brak podstaw do odrzucenia hipotezy H3a, zgodnie z którą „zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 wśród nieużytkowników na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów finansowanych ze źródeł publicznych poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce". Można to podsumować stwierdzeniem, że trudne do uzasadnienia były nie tyle wysokie koszty budowy obiektów, co wybór struktury finansowania wyłącznie w oparciu o źródła publiczne.

Tabela 7.22

Porównanie rzeczywistych nakładów na obiekty sportowe w miastach gospodarzach z wyceną korzyści netto przy użyciu metody wyceny warunkowej

Obszar	Nakłady	Całkowita korzyść netto	Korzyść netto zgłaszana przez nieużytkowników	Udział całkowitych korzyści netto w nakładach	Udział korzyści netto nieużytkowników w nakładach
	[mln PLN_{2012}]	[mln PLN_{2012}]	[mln PLN_{2012}]	[%]	[%]
Pomorskie	921,21	419,91	209,12	45,58	22,7
Wielkopolskie	638,58	568,96	522,28	89,1	81,78
Mazowieckie	1914,63	1356,72	1095,00	70,86	57,19
Dolnośląskie	857,42	509,55	392,26	59,42	45,75
Regiony gospodarze razem	4331,84	2855,14	2218,66	65,91	51,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabel 7.18, 7.20 oraz 7.21

Należy pamiętać, że uzyskane wyniki dotyczą przypadku całego kraju, a nie tylko regionów gospodarzy. Jeśli ograniczyć rozważania wyłącznie do regionów gospodarzy, spowoduje to odcięcie istotnej części korzyści netto generowanej przez „pozostałą część Polski". Jest to o tyle zasadne, że z wyjątkiem Warszawy w pozostałych miastach finansowanie stadionów w przeważającej mierze było realizowane z budżetów jednostek samorządowych[19]. Zestawione w tabeli 7.22 wyniki obrazują niewiele wyższy od 50% udział korzyści netto nieużytkowników w nakładach na wszystkie cztery obiekty sportowe rozpatrywane łącznie. Oznacza to, że w przypadku opierania się wyłącznie na danych pochodzących z czterech regionów gospodarzy problematyczne wydaje się uzasadnienie wydatkowania tak dużych kwot ze środków publicznych. Relatywnie najlepiej sytuacja przedstawiała się w Wielkopolsce, gdzie ponad 80% kwoty nakładów znajdowało swoje odzwierciedlenie w korzyściach netto zgłaszanych przez nieużytkowników. Najtrudniej uzasadnić poniesione wydatki na Pomorzu, gdzie udział korzyści netto nieużytkowników w łącznych nakładach wyniósł niecałe 23%.

7.5. Podsumowanie

Uzyskane wyniki potwierdziły, że wycena efektów trudno mierzalnych wpływa na kształt ostatecznego bilansu korzyści i kosztów związanych z organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Dowiodły przy tym konieczności uwzględniania opinii społeczeństwa całego kraju, a nie tylko miejsc, które w bezpośredni sposób są zaangażowane w organizację wydarzenia. Przypadek Euro 2012 obrazuje, że w wymiarze trudno mierzalnym udział korzyści netto mieszkańców pozostałej części kraju (w oparciu o deklaracje mieszkańców Małopolski) niemal dorównywał korzyściom netto osiągniętym przez rezydentów czterech regionów gospodarzy.

W niniejszym opracowaniu po raz pierwszy zdecydowano się uwzględnić wycenę kosztów trudno mierzalnych. Znaczenie kosztów trudno mierzalnych, jak można się było spodziewać, było dużo mniejsze niż znaczenie korzyści trudno mierzalnych, jednak wystarczająco duże, aby rekomendować ich uwzględnianie w szacunkach korzyści netto wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Szacunkowa wycena kosztów trudno mierzalnych kształtowała się na poziomie ok. 900 mln PLN_{2012} i stanowiła ponad 14% szacunkowej wyceny trudno mierzalnych korzyści w skali całego kraju. To oznacza, że pominięcie elementu kosztów w wycenie efektów Euro 2012 na terenie Polski powodowałoby zawyżenie uzyskanych wyników i jednocześnie prowadziło do zniekształceń w zakresie ostatecznie uzyskanej wyceny korzyści netto.

Otrzymane w ramach przeprowadzonego badania uśrednione wyniki WTP, jak również odsetek odpowiedzi wskazujących na dodatnie wartości gotowości do zapłaty w zakresie korzyści nie odbiegały od wyników uzyskiwanych w innych, bogatszych państwach świata. Analiza regresji dowiodła, że poziom wyceny $WTP_{korzyść}$ był determinowany wysokimi dochodami, zainteresowaniem piłką nożną jako dyscypliną sportu, wykształceniem oraz wiekiem. W tym ostatnim przypadku wyższe kwoty stawały się udziałem osób młodszych oraz starszych – respondenci w średnim wieku nie wyrażali natomiast gotowości do uiszczania wysokich płatności. Z kolei wycena WTP_{koszt} była warunkowana wysokimi dochodami i obawami o urzeczywistnienie zagrożeń obejmujących katalog kosztów trudno

[19] Stadion warszawski był w 100% finansowany z budżetu centralnego, w pozostałych przypadkach finansowanie z budżetów miast gospodarzy wyniosło od 82,8% w przypadku Poznania do 87,2% w przypadku Wrocławia; zob. K. Zawadzki, Wydatki …, *op. cit.*, s. 288.

mierzalnych. Ponieważ na wycenę zarówno korzyści, jak kosztów trudno mierzalnych wpływały dochody respondenta, można założyć, że uzyskane wyniki w zakresie WTP byłyby wyższe, gdyby tylko zarobki Polaków były bliższe tym, jakie osiągają rezydenci Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych.

Dokonując wydzielenia komponentów całkowitej wartości kosztów trudno mierzalnych, warto podkreślić występującą ujemną wycenę w zakresie wartości użytkowej. Oznacza to, że koszty były postrzegane przede wszystkim przez nieużytkowników, a tych – na co wskazuje przeprowadzone badanie – było dużo więcej niż użytkowników. Problemem, jaki się wyłonił w przypadku Euro 2012, była całkowita rezygnacja z zastosowania funduszy prywatnych. Finansowanie tak dużych wydarzeń wyłącznie w oparciu o źródła publiczne utrudnia, a na przykładzie Polski można stwierdzić, że wręcz uniemożliwia uzyskanie nadwyżki trudno mierzalnych korzyści netto (będących udziałem nieużytkowników) nad rzeczywistymi nakładami ponoszonymi na rzecz organizacji tych wydarzeń – przynajmniej w oparciu o CVM.

Rozdział 8

ZAKOŃCZENIE

Przyczynkiem do podjęcia tematyki badawczej omawianej w niniejszej monografii była organizacja Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012 roku przez Polskę w kooperacji z Ukrainą. Przed ogłoszeniem w 2007 roku wyników wyboru gospodarzy Euro 2012 problematyka efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych nie była w ogóle podejmowana przez polskich badaczy. Natomiast w zagranicznej literaturze przedmiotu występował i nadal jest obecny wyraźny dysonans pomiędzy oficjalnymi opracowaniami przygotowywanymi na zlecenie organizatorów a publikacjami, których autorami są przedstawiciele świata nauki. Odmienne, czasem skrajnie różne postrzeganie efektów wielkoformatowych wydarzeń sportowych było kolejną ważną przesłanką skłaniającą autora do bliższego zainteresowania się tą problematyką. Mimo to liczba państw/miast kandydatów zainteresowanych organizacją największych sportowych imprez utrzymuje się na wysokim poziomie, a podstawowym źródłem ich finansowania pozostają fundusze publiczne, co czyni ten obszar badawczy ważnym i aktualnym. Mając na uwadze, że trudno uzasadnić wykorzystanie środków publicznych do finansowania wydarzeń sportowych, których organizacja może nie przynieść pozytywnych mierzalnych efektów natury ekonomicznej, w monografii podjęto próby poszukiwania innych, choć nie mniej ważnych efektów tych imprez – efektów trudno mierzalnych. Uwzględnienie tych trudno mierzalnych efektów wydaje się o tyle istotne, iż pozwala usprawiedliwić organizację wielkoformatowych wydarzeń sportowych, nawet w sytuacji wystąpienia przewagi mierzalnych kosztów nad mierzalnymi korzyściami.

Niniejsza praca miała w założeniu służyć realizacji kilku celów, pozwalających na wypełnienie istniejącej luki w dotychczasowym dorobku naukowym związanym z tematyką efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

— zdefiniowanie pojęcia wydarzenia wielkoformatowego oraz identyfikację jego atrybutów. Dotychczas w literaturze światowej występowały niespójności utrudniające przyporządkowanie konkretnej imprezy do grupy wielkoformatowych, w literaturze krajowej zaś nie podjęto jak dotąd prób zdefiniowania pojęcia wydarzenia wielkoformatowego;
— systematyzację efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych;
— uporządkowanie stanu wiedzy w odniesieniu do metod wykorzystywanych do oceny wpływu organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora;
— dokonanie oceny oddziaływania *ex post* wielu różnych wielkoformatowych wydarzeń sportowych na szereg obszarów ekonomicznych, zarówno na poziomie państwa, jak i regionu. Dotychczas światowe publikacje odwoływały się do jednej imprezy lub jednej kategorii imprez wielkoformatowych w wielu obszarach oddziaływania lub do wielu wydarzeń w jednym obszarze oddziaływania;
— zaproponowanie nowatorskiej koncepcji wyceny trudno mierzalnego efektu netto wielkoformatowego wydarzenia sportowego i jej weryfikację na przykładzie Euro 2012 w Polsce. Do tej pory w literaturze przedmiotu podejmowano wyłącznie próby szacunków trudno mierzalnych korzyści. W niniejszym opracowaniu zaproponowano koncepcję umożliwiającą wycenę zarówno trudno mierzalnych korzyści, jak i trudno mierzalnych kosztów;

— identyfikację determinant wyceny trudno mierzalnych korzyści i kosztów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych na przykładzie Euro 2012 w Polsce. Dotychczas przy pomocy metody wyceny warunkowej realizowano badania determinant gotowości do zapłaty wyłącznie w odniesieniu do trudno mierzalnych korzyści wielkoformatowych wydarzeń sportowych organizowanych w krajach wysoko rozwiniętych;
— porównanie zagregowanych wartości trudno mierzalnych korzyści netto z rzeczywistymi nakładami poniesionymi w związku z organizacją Euro 2012 w Polsce.

Realizacji postawionych celów służyły liczne metody badawcze, w tym analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne, studia przypadków oraz metoda CVM, reprezentująca grupę metod alternatywnych, służących wycenie efektów trudno mierzalnych. Sformułowane w monografii hipotezy badawcze odwołują się właśnie do trudno mierzalnych korzyści i kosztów, związanych z organizacją Euro 2012 w Polsce. W tabeli 8.1 przybliżono wyniki ich weryfikacji w oparciu o zgromadzony i poddany analizie materiał empiryczny.

Tabela 8.1

Hipotezy badawcze i ich weryfikacja

Hipoteza	Wynik
H1: zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów pozytywnych organizacji Euro 2012 w Polsce jest wyższa aniżeli zagregowana wycena trudno mierzalnych efektów negatywnych ($\overline{DWTP}^{Polska}_{korzyść\ netto} > 0$)	+
H1a: w każdym z polskich regionów gospodarzy oraz regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski) średnie wartości gotowości do zapłaty są wyższe w przypadku wyceny efektów pozytywnych w porównaniu z wyceną efektów negatywnych organizacji Euro 2012	+
H2: zagregowana wycena zarówno trudno mierzalnych efektów pozytywnych, jak i trudno mierzalnych efektów negatywnych jest wyższa w przypadku nieużytkowników w porównaniu z użytkownikami Euro 2012 w Polsce	+
H2a: średnie wartości gotowości do zapłaty w wycenie trudno mierzalnych efektów pozytywnych są niższe w przypadku nieużytkowników Euro 2012 we wszystkich polskich regionach gospodarzach i regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski)	+
H2b: średnie wartości gotowości do zapłaty w wycenie trudno mierzalnych efektów negatywnych są niższe w przypadku nieużytkowników Euro 2012 we wszystkich polskich regionach gospodarzach i regionie niebędącym gospodarzem (regionie Małopolski)	+/–
H3: zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce	–
H3a: zagregowana wycena trudno mierzalnych korzyści netto Euro 2012 wśród nieużytkowników na poziomie całego kraju jest niższa od nakładów finansowanych ze źródeł publicznych poniesionych na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z organizacją tego wielkoformatowego wydarzenia sportowego w Polsce	+

„+" brak podstaw do odrzucenia hipotezy; „–" odrzucenie hipotezy; „+/–„ zróżnicowanie wyników w zależności od regionu (brak podstaw do odrzucenia hipotezy w przypadku Dolnego Śląska, Mazowsza oraz Wielkopolski; odrzucenie hipotezy w przypadku Małopolski i Pomorza)

Źródło: opracowanie własne

W rozdziałach drugim, trzecim, czwartym oraz piątym dokonano przeglądu istniejącej, przeważnie zagranicznej literatury przedmiotu. Na tej podstawie podjęto próbę zdefiniowa-

nia wydarzenia wielkoformatowego i przyporządkowania czterech (LIO, ZIO, FIFA MŚ, Euro) – zdaniem autora – największych światowych imprez sportowych do grupy wielkoformatowych. Uporządkowano wiedzę na temat efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych, a także zidentyfikowano najważniejsze obszary oddziaływania tych imprez na gospodarkę organizatora. Dokonano także zestawienia metod wykorzystywanych do oceny wpływu wielkoformatowych wydarzeń sportowych na gospodarkę organizatora, ze szczególnym uwzględnieniem podziału na metody służące ocenie efektów mierzalnych i trudno mierzalnych.

Z racji tego, że ważnym impulsem do powstania niniejszej monografii były nieścisłości dotyczące wyników badań odwołujących się do ekonomicznych efektów wywołanych organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych, w rozdziale szóstym przeprowadzono badania wpływu wielkoformatowych wydarzeń sportowych odbywających się w latach 1988–2008 na gospodarkę organizatorów. Ta część w opinii autora stanowi znaczący wkład w rozwój wiedzy na temat ekonomicznych efektów organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Z przeprowadzonych w rozdziale szóstym badań wynika, iż w wybranych obszarach ekonomicznego oddziaływania można wskazać przykłady wydarzeń sportowych, przy których okazji częściej obserwuje się pozytywne (LIO) oraz negatywne (ZIO) efekty gospodarcze, i to zarówno na poziomie państwa, jak i regionu. Pomimo podjętych starań, wyniki prowadzonych badań charakteryzują się określonymi ograniczeniami, które warto wziąć pod uwagę przy uogólnianiu wniosków zaproponowanych w niniejszej monografii. Przede wszystkim za problematyczne należy uznać wyizolowanie organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej spośród innych determinant oddziałujących na wybrane wskaźniki ekonomiczne i sektora turystyki. Ponadto porównywalność poszczególnych wielkoformatowych wydarzeń sportowych, nawet w ramach tej samej kategorii wydarzeń, jest utrudniona, m.in. ze względu na zróżnicowanie w zakresie: wielkości poszczególnych gospodarek państw/regionów gospodarzy, poziomu rozwoju gospodarczego organizatorów, posiadanej infrastruktury sportowej i pozasportowej, wielkości nakładów na rzecz organizacji wydarzeń oraz struktury finansowania tych nakładów.

Choć na podstawie przeprowadzonych badań nie można wykazać jednoznacznie pozytywnych mierzalnych efektów wielkoformatowych wydarzeń sportowych, nie oznacza to, że nakładów ponoszonych na rzecz organizacji tych imprez nie można uzasadnić w inny sposób. W tym względzie na uwagę zasługują postrzeganie i próba wyceny trudno mierzalnych efektów tych wydarzeń, zarówno pozytywnych, tj. lepszego samopoczucia czy dziedzictwa obiektu sportowego, jak i negatywnych, związanych m.in. ze spadkiem poczucia bezpieczeństwa oraz realizacją projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami rezydentów.

W niniejszej monografii zaproponowano nowatorską koncepcję wyceny trudno mierzalnego efektu netto wielkoformatowego wydarzenia sportowego, której weryfikację, na przykładzie Euro 2012 w Polsce, przeprowadzono w rozdziale siódmym. Uzyskane w tej części wyniki badań ukazują, że Polacy mimo, że mniej zamożni w porównaniu z mieszkańcami Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych, są skłonni wnosić opłatę, której wysokość wyraża subiektywną użyteczność specyficznych dóbr, do jakich należy zaliczyć efekty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Przypadek Euro 2012 potwierdza znaczenie, jakie należy przypisywać efektom trudno mierzalnym w gospodarkach rozwijających się, w których zapotrzebowanie infrastrukturalne jest dużo większe, a przez to koszty organizacji takich imprez sportowych wyższe.

Co istotne, zarówno w regionach gospodarzach, jak i w pozostałej części Polski odnotowano gotowość do wnoszenia wyższych opłat w przypadku trudno mierzalnych korzyści

aniżeli trudno mierzalnych kosztów. Oznacza to dodatnią wartość korzyści netto nie tylko w bezpośrednim otoczeniu miejsc, w których odbywa się wydarzenie, ale także w dalszych zakątkach państwa gospodarza, i wyraża swoistą akceptację mieszkańców regionów niebędących gospodarzami wobec finansowania wielkoformatowego wydarzenia sportowego organizowanego w regionach gospodarzach. Warto w tym miejscu podkreślić, że wbrew poglądowi prezentowanemu w światowej literaturze[1] mieszkańcy wszystkich polskich regionów objętych badaniem wyrażali gotowość do wyceny trudno mierzalnych kosztów, choć ich znaczenie należy uznać za pomniejsze.

Wysoka zagregowana wartość trudno mierzalnych korzyści netto, uzyskana w toku prowadzonych badań na przykładzie Euro 2012 w Polsce, potwierdza, że uwzględnienie trudno mierzalnych efektów poprawia ostateczny bilans korzyści i kosztów, szczególnie w warunkach niejednoznacznego oddziaływania ekonomicznego i wzrastających nakładów na organizację wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Pewnym zaskoczeniem może być nawet wyższa wartość zgłaszanych przez respondentów trudno mierzalnych korzyści netto aniżeli nakładów poniesionych na rzecz organizacji Euro 2012, rozumianych jako nakłady na przygotowanie obiektów sportowych. Zresztą odwołująca się do tego porównania hipoteza H3 była jedną z nielicznych, która została odrzucona na podstawie przeprowadzonych badań. Choć w opracowaniu podjęto próbę oszacowania dokładnej wartości korzyści netto, należy jej przypisywać drugorzędne znaczenie. W opinii autora ważniejsza jest propozycja samej koncepcji badawczej, która może w przyszłości mieć zastosowanie w bardziej rozbudowanych badaniach, obejmujących swym zasięgiem większy obszar Polski.

Problemem związanym z wielkoformatową imprezą sportową przeprowadzoną w Polsce była struktura jej finansowania, oparta wyłącznie na źródłach publicznych. Wycena zagregowanej wartości korzyści netto zgłaszana przez nieużytkowników zgodnie z przewidywaniami nie była wystarczająco wysoka, aby pokryć nakłady poniesione na rzecz przygotowania obiektów sportowych w związku z Euro 2012, które w całości były finansowane ze źródeł publicznych.

Podsumowując, prezentowane w niniejszej monografii wyniki badań i poświęcone im rozważania nie wyczerpują zdaniem autora problematyki wielkoformatowych wydarzeń sportowych i wywołanych ich organizacją efektów. Pozwalają jednak w sposób możliwie precyzyjny wyznaczyć kierunek przyszłych prac badawczych w tym zakresie. Wydaje się to o tyle istotne, że po sukcesie Euro 2012 podejmowane są próby zgłaszania polskiej kandydatury do organizacji innych wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Warto tu wspomnieć o zakończonych fiaskiem przymiarkach Krakowa do organizacji ZIO w 2022 roku i o pomyśle organizacji – w kooperacji z Czechami – Zimowych Igrzysk w Karkonoszach w roku 2030.

Zaproponowane w niniejszej publikacji rozwiązania można także z powodzeniem przenieść na grunt mniejszych wydarzeń sportowych. Już po 2012 roku Polska była (lub w niedługim czasie będzie) organizatorem wielu dużych, choć już nie wielkoformatowych imprez sportowych. Należy do nich zaliczyć halowe Mistrzostwa Świata w Lekkiej Atletyce w 2014 roku, Mistrzostwa Świata w Piłce Siatkowej w 2014 roku, Mistrzostwa Europy w Piłce Ręcznej w 2016 roku, Mistrzostwa Europy U-21 w Piłce Nożnej 2017 roku, Światowe Igrzyska Sportowe w 2017, Mistrzostwa Europy w Piłce Siatkowej w 2017 roku i 2019 roku oraz drużynowe Mistrzostwa Europy w Lekkiej Atletyce w 2019 roku. Choć potencjalne oddziaływanie tych wydarzeń jest zdecydowanie mniejsze w porównaniu

[1] G. Atkinson, S. Mourato, S. Szymanski, E. Ozdemiroglu, *op. cit*., p. 427.

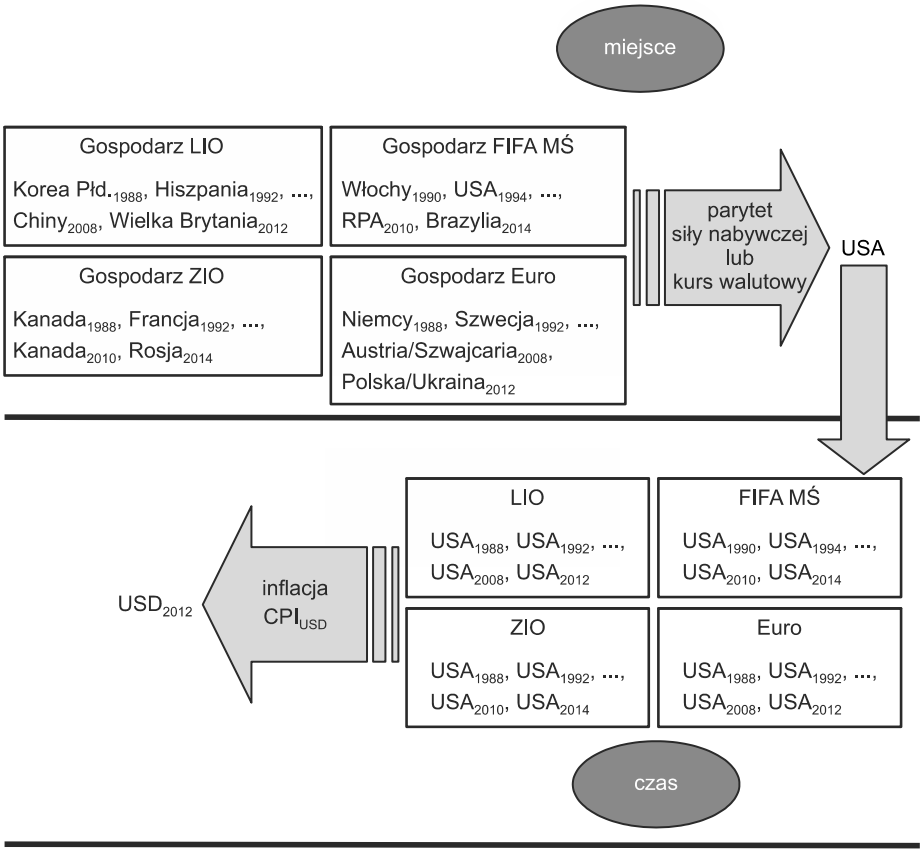
z Euro 2012, to jednak może rodzić efekty, których wycena mogłaby zostać przeprowadzona w sposób zbliżony do zaproponowanego w niniejszym opracowaniu.

W perspektywie kilku następnych lat warto wrócić do problematyki wpływu Euro 2012 na polską gospodarkę. Ze względu na przyjętą w niniejszej monografii koncepcję badawczą i założenie dotyczące uwzględnienia trwającej siedem lat fazy po zakończeniu imprezy niemożliwe było włączenie rozgrywanego w Polsce turnieju do zbioru analizowanych w wymiarze mierzalnym wielkoformatowych wydarzeń sportowych. To sprawia, że mimo znanej wyceny trudno mierzalnych korzyści netto niemożliwe jest określenie ostatecznego bilansu korzyści i kosztów, obejmującego ponadto mierzalne efekty organizacji Euro 2012 w Polsce.

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1

Na rysunku Z1 zaprezentowano przyjętą w niniejszym opracowaniu koncepcję konwersji wartości pieniężnych podawanych w różnych walutach i w różnym czasie. W przypadku wartości wyrażanych w innych jednostkach pieniężnych konwersja danych przebiegała dwutorowo. W celu wyeliminowania zakłóceń terytorialnych zastosowano parytet siły nabywczej (PSN) lub – jeśli nie było to możliwe – średni roczny poziom kursu waluty kraju organizatora w relacji do dolara amerykańskiego (USD/XYZ). Parytet siły nabywczej jest bardziej właściwym wskaźnikiem niż tradycyjny, rynkowy poziom kursu walutowego, ze względu na możliwość porównywania gospodarek państw charakteryzujących się odmiennym poziomem rozwoju przy jednoczesnym uwzględnieniu siły nabywczej ludności. Następnie, w celu możliwie najwierniejszego sprowadzenia posiadanych wielkości do tego samego momentu czasowego, oryginalne dane skonwertowano do poziomu cen z roku 2012 przy użyciu wskaźnika inflacji CPI odnotowanego w poszczególnych latach w USA.



Rys. Z1. Koncepcja konwersji wartości pieniężnych
Źródło: opracowanie własne na podstawie: H. Preuss, *op. cit*., 2004, p. 10

A zatem wszystkie oryginalne dane (D_0) w celu sprowadzenia do poziomu D_1 wyrażonego w USD_{2012} zostaną przemnożone przez współczynnik μ w przypadku dostępności PSN (formuły 1 i 2) oraz współczynnik β, w sytuacji gdy konwersja będzie następować w oparciu o kurs walutowy (formuły 3 i 4):

$$D_1 = D_0 \frac{\text{CPI}}{\text{PSN}} \quad \text{(formuła 1)}$$

$$D_1 = D_0 \cdot \mu \quad \text{(formuła 2)}$$

lub

$$D_1 = D_0 \cdot \frac{\text{CPI}}{\frac{\text{USD}}{XYZ}} \quad \text{(formuła 3)}$$

$$D_1 = D_0 \cdot \beta \quad \text{(formuła 4)}$$

W tabeli Z.1 przybliżono wartości parametrów μ i β dla wielkoformatowych imprez sportowych opisywanych w niniejszej monografii. Mimo że przepływy pieniężne związane z organizacją tak dużych wydarzeń są realizowane w dłuższym horyzoncie czasowym aniżeli kilkutygodniowy okres trwania samych zawodów, zakłada się, że to niedopasowanie terminów nie wpływa istotnie na poziom kwot służących porównaniu poszczególnych imprez.

Jednocześnie przy zastosowaniu zaprezentowanych parametrów μ i β istnieje możliwość szybkiego przekalkulowania przepływów wyrażonych w USD_{2012} na wartości bazowe denominowane w walucie państwa organizującego poprzez zastosowanie formuł 5 i 6.

$$D_0 = \frac{D_1}{\mu} \quad \text{(formuła 5)}$$

$$D_0 = \frac{D_1}{\beta} \quad \text{(formuła 6)}$$

Wszystkie zaprezentowane dane są wartościami uśrednionymi dla poszczególnych lat. W przypadku Mistrzostw Świata i Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej XXI wiek obfituje w przypadki wspólnego organizowania tych wydarzeń sportowych przez dwa różne państwa. Stąd bazując na PSN, w jednym wierszu tabeli Z.1 umieszczono dane umożliwiające wyznaczenie parametru μ dla obu krajów.

Tabela Z.1

Dane s ůſŕce wyliczeniu parametrów μ oraz β dla opisywanych w monografii wielkoformatowych imprez sportowych

Państwo	D_0	CPI_{USD} (rok 2012 = 1)	USD/XYZ	PSN	μ	β
Letnie Igrzyska Olimpijskie						
Korea Płd.	D_0 (KRW/1988)	1,9772	734,76	–	–	0,0027
Hiszpania	D_0 (ESP/1992)	1,6518	–	113,30	0,0146	–
USA	D_0 (USD/1996)	1,4762	–	1,00	1,4762	–
Australia	D_0 (AUD/2000)	1,3505	–	1,33	1,0154	–
Grecja	D_0 (EUR/2004)	1,2224	–	0,754	1,6212	–
Chiny	D_0 (CNY/2008)	1,084	–	3,821	0,2837	–
Wielka Brytania	D_0 (GBP/2012)	1,00	–	0,7	1,4286	–
Zimowe Igrzyska Olimpijskie						
Kanada	D_0 (CAD/1988)	1,9772	–	1,2540	1,5767	–
Francja	D_0 (FRF/1992)	1,6518	–	1,0159	1,6259	–
Norwegia	D_0 (NOK/1994)	1,5559	–	9,0915	0,1711	–
Japonia	D_0 (JPY/1998)	1,4014	–	166,58	0,0084	–
USA	D_0 (USD/2002)	1,2697	–	1,00	1,2697	–
Włochy	D_0 (EUR/2006)	1,1504	–	0,8338	1,3797	–
Kanada	D_0 (CAD/2010)	1,0478	–	1,2216	0,8577	–
Rosja	D_0 (RUB/2014)	0,9643	–	21,3	0,0453	–
Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej						
Włochy	D_0 (ITL/1990)	1,8129	–	0,703	2,5788	–
USA	D_0 (USD/1994)	1,5559	–	1,00	1,5559	–
Francja	D_0 (FRF/1998)	1,4014	–	0,9671	1,4491	–
Korea/Japonia	D_0 (KRW/JPY/2002)	1,2697	–/–	769,77/143,77	0,0016/0,0088	–
Niemcy	D_0 (EUR/2006)	1,1504	–	0,8378	1,3741	–
RPA	D_0 (ZAR/2010)	1,0478	–	4,991	0,2099	–
Brazylia	D_0 (BRL/2014)	0,9643	–	1,7	0,5672	–
Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej						
Niemcy	D_0 (DEM/1988)	1,9772	–	0,9838	2,0097	–
Szwecja	D_0 (SEK/1992)	1,6518	–	9,0922	0,1816	–
Wielka Brytania	D_0 (GBP/1996)	1,4762	–	0,6419	2,2997	–
Belgia/Holandia	D_0 (EUR/2000)	1,3505	–/–	0,891/0,8927	1,5157/1,5128	–
Portugalia	D_0 (EUR/2004)	1,2224	–	0,7159	1,7075	–
Austria/Szwajcaria	D_0 (EUR/CHF/2008)	1,084	–/–	0,8521/1,5505	1,2721/0,6991	–
Polska/Ukraina	D_0 (PLN/UAH/2012)	1,00	–/–	1,8/3,6	0,5555/0,2778	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=FP.CPI.TOTL.ZG z dnia 15 września 2015; http://www.measuringworth.com/exchangeglobal/ z dnia 21 września 2011; http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=PA.NUS.PPP z dnia 17 września 2015

Załącznik 2

KWESTIONARIUSZ BADAWCZY DOTYCZĄCY WYCENY KORZYŚCI I KOSZTÓW TRUDNO MIERZALNYCH W ZWIĄZKU Z ORGANIZACJĄ EURO 2012 W POLSCE

UWAGA! Odczytywać treść kwestionariusza wyłącznie jednej osobie, bez udziału osób trzecich

Dzień .....
Miejscowość .....

Pyt. 1. Proszę podać kod pocztowy miejsca zamieszkania.

.....

Pyt. 2. Euro 2012 to największa impreza organizowana kiedykolwiek w Polsce. Czy trafiły do Pani/Pana wiadomości jakiekolwiek informacje dot. faktu realizacji tego wydarzenia w kraju?
☐ TAK ☐ NIE

JEŻELI **TAK**, TO PRZEJŚĆ DO PYT. 3;
JEŻELI **NIE**, TO PRZEJŚĆ DO OPISU RYNKU

Pyt. 3. Czy jest Pani/Pan w jakikolwiek sposób zaangażowana/y w organizację Euro 2012?
☐ TAK ☐ NIE

Opis rynku:

Euro 2012 poza przychodami i kosztami natury pieniężnej generuje też szereg korzyści i kosztów niepodlegających tradycyjnej wycenie, tzw. korzyści/kosztów trudno mierzalnych. Do typowych korzyści trudno mierzalnych należy zaliczyć:

— korzyści psychologiczne: poczucie dumy narodowej, świadomość jednoczenia narodu, lepsze samopoczucie;
— promocję kraju na arenie międzynarodowej;
— poprawę jakości życia na skutek zmian infrastrukturalnych w otoczeniu;
— dziedzictwo obiektu sportowego, z którego można korzystać już po zakończeniu imprezy;
— motywację do prowadzenia zdrowego trybu życia;
— inspirację dla młodego pokolenia do uprawiania sportu.

Z kolei do kosztów trudno mierzalnych zalicza się:

— realizację projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców, w tym obawy związane z racjonalnym wykorzystaniem tej infrastruktury już po imprezie;
— niedogodności ujawniające się w procesie przygotowawczym (hałas, utrudnienia w ruchu itp.);
— spadek poczucia bezpieczeństwa w związku ze zwiększoną ekspozycją miasta/kraju na arenie międzynarodowej (ataki terrorystyczne itp.);
— utrudnienia w ruchu komunikacyjnym w trakcie samej imprezy;
— uciążliwości związane z najazdem dużej liczby kibiców z kraju i z zagranicy (tłok, akty wandalizmu, kradzieże, śmieci, konflikty pomiędzy przyjezdnymi);
— zakłócanie porządku publicznego i wzrost zachowań chuligańskich w związku z rozgrywanymi meczami na nowym stadionie sportowym w trakcie imprezy, jak również po jej zakończeniu.

Na każdego obywatela wspomniane korzyści/koszty oddziałują z różnym natężeniem. Jedni postrzegają Euro 2012 wyłącznie przez pryzmat korzyści, inni wyłącznie przez pryzmat kosztów. Nie można też wykluczyć, że dla niektórych organizacja tak dużej imprezy sportowej jest przyczynkiem do jednoczesnego ujawnienia zarówno korzyści, jak i kosztów.

Pyt. 4. Czy treść opisu jest dla Pani/Pana zrozumiała?
☐ TAK ☐ NIE

JEŻELI **TAK**, TO PRZEJŚĆ DO ODCZYTANIA
HIPOTETYCZNEGO SCENARIUSZA ZDARZEŃ
JEŻELI **NIE**, TO PONOWNIE ODCZYTAĆ OPIS RYNKU
LUB WYJAŚNIĆ WSKAZANE PRZEZ PESPONDENTA NIEŚCISŁOŚCI

Hipotetyczny scenariusz zdarzeń

Proszę sobie wyobrazić, że wskazanym korzyściom i/lub kosztom należy przyporządkować określone wartości pieniężne zgodne z Pani/Pana preferencjami. Podanie konkretnych kwot będzie Panią/Pana zobowiązywało do uiszczenia płatności w tej właśnie wysokości w formie dodatkowego obciążenia podatkowego zwiększającego płacony przez Pani/Pana gospodarstwo domowe podatek od nieruchomości. Proszę zwrócić uwagę na fakt, że wskazana przez Panią/Pana kwota będzie stanowiła dodatkowe obciążenie podatkowe naliczane rokrocznie przez okres najbliższych pięciu lat (2012–2016).

UWAGA! Pamiętać o zamianie kolejności korzyści i kosztów po każdym ankietowanym!!!

Jeśli postrzega Pani/Pan korzyści trudno mierzalne, wskazana kwota będzie stanowić Pani/Pana wkład w organizację Euro 2012. Proszę na zaprezentowanej karcie płatności wskazać kwotę utożsamiającą łączną wartość postrzeganych korzyści trudno mierzalnych.

POKAZAĆ FORMULARZ KARTY PŁATNOŚCI

Proszę mieć na uwadze, że wyrażenie gotowości do zapłaty określonej kwoty w ramach niniejszego badania spowoduje uszczuplenie budżetu Pani/Pana gospodarstwa domowego dokładnie o taką wartość, co może przyczynić się do ograniczeń w zakupie innych dóbr.

Rozkład kwot w karcie płatności [PLN]

☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 5	☐ 8	☐ 10	☐ 12	☐ 15	☐ 20	☐ 25	☐ 30	☐ 35	☐ 40
☐ 45	☐ 50	☐ 60	☐ 70	☐ 80	☐ 90	☐ 100	☐ 120	☐ 140	☐ 150	☐ 170	☐ 180	☐ 200	☐ 250
☐ 300		☐ 500		☐ 650		☐ 800		☐ 1000		☐ 1200		☐ 1500	

Jeśli postrzega Pani/Pan koszty trudno mierzalne, wskazana kwota będzie stanowić Pani/Pana wkład w rezygnację ze starań o organizację Euro 2012. W takim przypadku impreza nigdy by się w Polsce nie odbyła (zostałaby przeniesiona do innego państwa), a zaproponowana kwota byłaby wyrazem preferencji dotyczącej utrzymania *status quo*. Dotyczy to zarówno meczy, które już się odbyły, jak i tych, które dopiero mają się odbyć. Proszę na zaprezentowanej karcie płatności wskazać kwotę utożsamiającą łączną wartość postrzeganych kosztów trudno mierzalnych.

POKAZAĆ FORMULARZ KARTY PŁATNOŚCI

Raz jeszcze przypominam, że wyrażenie gotowości do zapłaty określonej kwoty w ramach niniejszego badania spowoduje uszczuplenie budżetu Pani/Pana gospodarstwa domowego dokładnie o taką wartość, co może przyczynić się do ograniczeń w zakupie innych dóbr.

Rozkład kwot w karcie płatności [PLN]

☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 5	☐ 8	☐ 10	☐ 12	☐ 15	☐ 20	☐ 25	☐ 30	☐ 35	☐ 40
☐ 45	☐ 50	☐ 60	☐ 70	☐ 80	☐ 90	☐ 100	☐ 120	☐ 140	☐ 150	☐ 170	☐ 180	☐ 200	☐ 250
☐ 300		☐ 500		☐ 650		☐ 800		☐ 1000		☐ 1200		☐ 1500	

JEŻELI **OBIE WYCENY RESPONDENTA SĄ RÓWNE ZERO**, ZADAJ PYT. 5
JEŻELI **JEDNA WYCENA JEST RÓWNA ZERO**, PRZEJDŹ DO PYT. 6
JEŻELI **W OBU PRZYPADKACH KWOTA WYCENY JEST WYŻSZA OD ZERA**, PRZEJDŹ DO PYT. 7

Pyt. 5. Proszę wskazać powód zaproponowania zerowej wyceny (tylko jedna odpowiedź).
- 01 Nie jestem odpowiedzialna/y za decyzje dotyczące organizacji lub też nie Euro 2012 i nie czuję się zobligowana/y do ponoszenia jakichkolwiek kosztów z tego tytułu ☐
- 02 Płacę wystarczająco dużo podatków i nie zamierzam ponosić dodatkowych obciążeń ☐
- 03 Moja decyzja byłaby inna, gdyby nie forma płatności w postaci podatku ☐
- 04 Nie interesuję się sportem/piłką nożną ☐
- 05 Ograniczenia finansowe nie pozwalają mi na zaproponowanie wyższej kwoty ☐

Pyt. 6. Proszę wskazać powód zaproponowania zerowej wyceny (tylko jedna odpowiedź).
- 01 Nielogiczne wydaje mi się jednoczesne wycenianie korzyści i kosztów ☐
- 02 W Euro 2012 upatruję wyłącznie korzyści ☐
- 03 W Euro 2012 upatruję wyłącznie kosztów ☐
- 04 Nie mam poczucia potrzeby wyceny korzyści/kosztów ☐

Kilka następnych pytań odnosi się do kwestii Pani/Pana stosunku do Euro 2012.

Pyt. 7. Jak może Pani/Pan określić swoje ogólne zainteresowanie piłką nożną?
- 00 Żadne ☐
- 01 Bardzo małe (raz w miesiącu i rzadziej) ☐
- 02 Umiarkowane (częściej niż raz w miesiącu i rzadziej niż raz w tygodniu) ☐
- 03 Duże (przynajmniej raz w tygodniu) ☐
- 04 Bardzo duże (na co dzień) ☐

Pyt. 8. Jak często ogląda Pani/Pan transmisje telewizyjne meczów Euro 2012?
- 00 Wcale ☐
- 01 Rzadko (przelotnie, przy okazji, dla towarzystwa) ☐
- 02 Umiarkowanie (wybrane mecze, np. reprezentacji Polski) ☐
- 03 Często (jeden mecz dziennie) ☐
- 04 Bardzo często (wszystkie mecze) ☐

Pyt. 9. Czy zakupił(a) Pani/Pan bilet na mecz Euro 2012?
- 00 Nie ☐
- 01 Tak ☐

Pyt. 10. Czy dokonywał(a) Pani/Pan zakupów podczas wizyty w strefie kibica?
- 00 Nie ☐
- 01 Tak ☐

Pyt. 11. Czy zakupił(a) Pani/Pan pamiątkę z logo imprezy Euro 2012?
- 00 Nie ☐
- 01 Tak ☐

Kolejna grupa pytań dotyczy korzyści i kosztów trudno mierzalnych, które oddziałują na Panią/Pana.

Pyt. 12. Proszę wskazać konkretne korzyści i/lub koszty oddziałujące na Panią/Pana w związku z Euro 2012.

UWAGA! Pamiętać o zamianie kolejności korzyści i kosztów po każdym ankietowanym!!!

Pytanie	Nie	Tak
Korzyści trudno mierzalne		
Korzyści natury psychologicznej, w tym: poczucie dumy narodowej, świadomość jednoczenia narodu, lepsze samopoczucie	00	01
Promocja kraju na arenie międzynarodowej	00	01
Poprawa jakości życia na skutek zmian infrastrukturalnych w otoczeniu	00	01
Dziedzictwo obiektu sportowego, z którego można korzystać po zakończeniu imprezy	00	01
Motywacja do prowadzenia zdrowego trybu życia	00	01
Inspiracja dla młodego pokolenia do uprawiania sportu	00	01
Koszty trudno mierzalne		
Realizacja projektów infrastrukturalnych niezgodnych z oczekiwaniami mieszkańców, w tym obawy związane z racjonalnym wykorzystaniem tej infrastruktury już po imprezie	00	01
Niedogodności ujawniające się w procesie przygotowawczym (hałas, utrudnienia w ruchu itp.)	00	01
Spadek poczucia bezpieczeństwa w związku ze zwiększoną ekspozycją miasta/kraju na arenie międzynarodowej (ataki terrorystyczne itp.)	00	01
Utrudnienia w ruchu komunikacyjnym w trakcie samej imprezy	00	01
Uciążliwości związane z najazdem dużej liczby kibiców z kraju i z zagranicy (tłok, akty wandalizmu, kradzieże, śmieci, konflikty pomiędzy przyjezdnymi)	00	01
Zakłócanie porządku publicznego i wzrost zachowań chuligańskich w związku z rozgrywanymi meczami na nowym stadionie sportowym w trakcie imprezy, jak również po jej zakończeniu.	00	01

Na koniec naszego badania bardzo proszę o podanie kilku podstawowych informacji na Pani/Pana temat.

Pyt. 13. Płeć:

00 Kobieta ☐
01 Mężczyzna ☐

Pyt. 14. Wiek:

01 18–24 lat (21 lat) ☐
02 25–33 lat (29 lat) ☐
03 34–40 lata (37 lat) ☐
04 41–51 lat (46 lat) ☐
05 52–60 lata (57 lat) ☐
06 61–69 lat (65 lat) ☐
07 powyżej 69 lat (70 lat) ☐

Pyt. 15. Dochody (w PLN):

01 do 1500 ☐
02 1501–2500 ☐
03 2501–3500 ☐
04 3501–4500 ☐

05 4501–5500 ☐
06 5501–6500 ☐
07 6501–7500 ☐
08 7501–8500 ☐
09 powyżej 8500 ☐

Pyt. 16. Wykształcenie:
01 Wyższe ☐
02 Średnie ☐
03 Zasadnicze zawodowe ☐
04 Gimnazjalne ☐
05 Podstawowe ☐

Pyt. 17. Liczba osób zamieszkujących wspólne gospodarstwo domowe: ……. osób.

BIBLIOGRAFIA

1. 2014 FIFA World Cup Brazil Television Audience Report, http://resources.fifa.com/mm /document/affederation/tv/02/74/55/57/2014 fwcbraziltvaudiencereport%28draft5%29%28issuedate 14.12.15%29_neutral.pdf z dnia 17 marca 2016 roku.
2. Aabo S., Are public libraries worth their price. A contingent valuation study of Norwegian public libraries, New Library World, 106 (11–12), 2005, pp. 487–495.
3. Abelson P., Evaluating major events and avoiding the mercantilist fallacy, Economic Papers, 30 (1), 2011, pp. 48–59.
4. Agha N., Fairley S., Gibson H., Considering legacy as a multi-dimensional construct: The legacy of the Olympic Games, Sport Management Review, 15 (1), 2012, pp. 125–139.
5. Ahlert G., The economic effects of the Soccer World Cup 2006 in Germany with regard to different financing, Economic System Research, 13 (1), 2000, pp. 109–127.
6. Ahlert G., What does Germany expect to gain from hosting the 2006 Football World Cup? Macroeconomic and regional economic effects, Paper presented at the ASEF Workshop 2005 at the University of Edinburgh, GWS Discussion Paper 4/2005, Osnabrück 2005.
7. Ahlert G., Preuss H., Experiences in estimating the macroeconomic impact of mega tourism events: The case of hosting the FIFA Football Word Cup Germany 2006, Working Paper Series No 2, Mainzer Papers on Sports Economics & Management, May 2010.
8. Ahlfeldt G.M., Kavetsos G., Form or function? The impact of new football stadia on property prices in London, Spatial Economics Research Centre, Discussion Paper No 87, 2011, http://www.spatialeconomics.ac.uk/textonly/serc/publications/download/sercdp0087.pdf z dnia 12 stycznia 2017 roku.
9. Ahlfeldt G., Maennig W., Impact of sports arenas on land values: evidence from Berlin, The Annals of Regional Science, 44 (2), 2010, pp. 205–227.
10. Ahmar S., Hosting the olympics: Sprint or marathon? An empirical study on the employment impacts of hosting major sporting events, University of Strathclyde, Department of Economics 2008.
11. Arnold A., The impact of the Grand Prix on the transport sector, [in:] J.P.A. Bums, J.H. Hatch, T.J. Mules (red.), The Adelaide Grand Prix: The impact of a special event, The Centre for South Australian Economic Studies, Adelaide 1986, pp. 58–81.
12. Andersson T.D., Armbrecht J., Lundberg E., Impact of mega-events on the economy, Asian Business & Management, 7 (2), 2008, pp. 163–179.
13. Andersson T.D., Samuelson L.A., Financial effects of events on the public sector, [in:] L. Mossberg (ed.), Evaluation of events: Scandinavian experiences, Cognizant Communication Corporation, New York 2000, pp. 86–103.
14. Arrow K., Solow R., Portney P.R., Leamer E.E., Radner R., Schuman H., Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation, Federal Register, 58 (10), 1993.
15. Aschauer D., Is public expenditure productive?, Journal of Monetary Economics, 23 (2), 1989, pp. 177–200.
16. Athens 2004 Organising Committee for the Olympic Games, Official Report of the XXVIII Olympiad. Homecoming of the Games. Organisation and Operations, Liberis Publications Group, Athens 2005.
17. Atkinson G., Mourato S., Szymanski S., Ozdemiroglu E., Are we willing to pay enough to 'Back the bid'?: Valuing the intangible impacts of London's bid to host the 2012 Summer Olympic Games, Urban Studies, 45 (2), 2008, pp. 419–444.
18. Avaliacao do Impacto Economico do EURO 2004. Relatorio Final, Instituto Superior de Economia a Gestao, Universidade Tecnica de Lisboa, Novembro 2004.
19. Awad I., Hollander R., Applying contingent valuation method to measure the total economic value of domestic water services: A case study in Ramallah Governorate, Palestine, European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, 20, 2010, pp. 76–93.

20. Aylen J., The social cost benefit analysis of historic building restoration: A case study of Barlaston Hall, Staffordshire, [in:] M.J. Artis, A.R. Nobay (ed.), Contemporary economic analysis, CroomHelm, London 1978, pp. 409–447.
21. Baade R., Professional sports as a catalyst for metropolitan economic development, Journal of Urban Affairs, 18 (1), 1996, pp. 1–17.
22. Baade R., Dye R., The impact of stadium and professional sports on metropolitan area development, Growth and Change, 21 (2), 1990, pp. 1–14.
23. Baade R.A., Matheson V., Bidding for the Olympics: Fool's Gold?, [in:] C.P. Barros, M. Ibrahimo, S. Szymanski (ed.), Transatlantic sport: The comparative economics of North America and European sports, Edward Elgar, London 2002, pp. 127–151.
24. Baade R.A., Matheson V.A., The quest for the cup: Assessing the economic impact of the World Cup. Regional Studies 38 (4), 2004, pp. 343–354.
25. Barclay J., Predicting the costs and benefits of mega-sporting events: Misjudgement of olympic proportions?, Institute of Economic Affairs 29 (2), 2009, pp. 62–66.
26. Barget E., Gouguet J., Hosting mega-sporting events: Which decision-making rule?, International Journal of Sport Finance, 5 (2), 2010, pp. 141–162.
27. Barget E., Gouguet J.J., Impact économique et utilité sociale de la Coupe du Monde de Rugby 2007 en France, Synthèse. CDES et Ministère des Sports, Paris 2008.
28. Barget E., Gouguet J.J., The total economic value of sporting events theory and practice, Journal of Sports Economics, 8 (2), 2007, pp. 165–182.
29. Bateman I., Carson R.T., Day B., Economic valuation with stated preference techniques: A manual, Edward Elgar, Cheltenham 2002.
30. Bateman I.J., Langford I.H., Willis K.G., Turner R.K., Garrod G.D., Wpływy stosowania wyboru dwudzielnego, wielokrotnej licytacji i formatów pytań otwartych w badaniach wyceny warunkowej, [w:] G. Anderson, J. Śleszyński (red.), Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996.
31. Baumann R., Engelhardt B., Matheson V.A., Labor market effects of the World Cup: A sectoral analysis, College of the Holy Cross, Department of Economics, Faculty Research Series, Paper No. 11–04, 2011.
32. Baumann R., Matheson V., Infrastructure investments and mega-sports events: Comparing the experience of developing and industrialized countries, College of the Holly Cross, Department of Economics Faculty Research Series, Paper No 13–05, 2013.
33. Bączek J.B., Psychologia eventów, Stageman Polska, Warszawa 2011.
34. Bishop R.C., Heberlein T.A., Contingent valuation methods and ecosystem damage from acid rain, Staff Paper Series No 217, Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison 1984.
35. Bishop R.C., Heberlein T.A., Simulated markets, hypothetical markets, and travel cost analysis: Alternative methods estimating outdoor recreation demand, Staff Paper Series No. 187, Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison 1980.
36. Blake A. The economic impact of the London 2012 Olympics, Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, Discussion paper. No. 5, Nottingham University, Nottingham 2005.
37. Boardman A.E., Greenberg D.H., Vining A., Weimer D., Cost-benefit analysis. Concepts and Practice, Prentice Hall, New Jersey 2001.
38. Bogdani M., Wartość zabytku – spojrzenie z perspektywy rynku nieruchomości, [w:] B. Szmygin (red.), Systemy wartościowania dziedzictwa. Stan badań i problemy, Politechnika Lubelska, Polski Komitet Narodowy ICOMOS, Lublin–Warszawa 2015.
39. Bohlmann H.R., van Heerden J.H., Predicting the economic impact of the 2010 FIFA World Cup on South Africa, International Journal of Sport Management and Marketing, 3 (4), 2008, pp. 383–396.
40. Bohlmann H.R., van Heerden J.H., The impact of hosting a major sport event on the South African Economy, University of Pretoria Working Paper, 2005–09, 2005.
41. Bohm P., Estimating demand for public goods: An experiment, European Economic Review, 3, 1972, pp. 111–130.

42. Bondonio P., Campaniello N., Torino 2006: An organizational and economic overview, olympics mega events research observatory, Universita di Torino, Working Paper No 1/2006.
43. Bondonio P., Campaniello N., Torino 2006: What kind of Olympic Winter Games were they? A preliminary account from an organizational and economic perspective, http://library.la84.org /SportsLibrary/ISOR/ISOR2006ah.pdf z dnia 13 marca 2016 roku.
44. Bondonio P., Guala C., Mela A., Torino 2006 OWG: Any legacies for the IOC and Olympic Territories?, [in:] R.K. Barney i in. (ed.), Pathways: Critiques and discourse in olympic research, Ninth International Symposium for Olympic Research, London 2008.
45. Borowski J. (red.), Aktualizacja Raportu na temat wpływu przygotowań i organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012TM na gospodarkę Polski, Warszawa 2012.
46. Borowski J. (red.), Raport na temat wpływu przygotowań i organizacji Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012TM na gospodarkę Polski, Warszawa 2010.
47. Borowski J., Boratyński J., Czerniak A., Dykas P., Plich M., Rapacki R., Tokarski T., Długookresowy wpływ organizacji EURO 2012 na gospodarkę polską, Ekonomista, 4, 2011, s. 493–526.
48. Borzyszkowski J., Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012 a turystyka w Polsce – wstępna ocena, Turystyka Kulturowa, nr 9/2012, s. 55–68.
49. Borzyszkowski J., Wpływ eventu na rynek turystyczny – przykład ślubu księcia Williama i Kate Middleton, Turystyka Kulturowa, nr 6/2011, s. 4–16.
50. Bos H., van der Kamp C., Zom J.A.M., Events in Holland, The Tourist Review, 42 (4), 1987, pp. 16–19.
51. Boyle K., Contingent valuation in practice, [in:] P.A. Champ, K.J. Boyle, T.C. Brown (ed.), A primer on nonmarket valuation, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands 2003, pp. 111–170.
52. Brighenti O., Clivaz C., Délétroz N., Favre N., From initial idea to success. A guide to bidding for sports events for politicians and administrators, Sentedalps Consortium, Chavannes/Lausanne 2005.
53. Brouwer R., Akter S., Brander L., Haque E., Economic valuation of flood risk exposure and reduction in a severely flood prone developing country, Environment and Development Economics, 14 (3), 2009, pp. 397–417.
54. Brunet F., An economic analysis of the Barcelona '92 Olympic Games: resources, financing and impact, Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 1995, http://olympicstudies.uab.es/pdf /wp030_eng.pdf z dnia 11 sierpnia 2013 roku.
55. Brunet F., An economic analysis of the Barcelona '92 Olympic Games: resources, financing and impact, [in:] M. de Moragas, M. Botella, The keys to success: the social, sporting, economic and communications impact of Barcelona '92, Servei de Publicacions de la UAB, Barcelona 1995, pp. 203–237.
56. Brunet F., The economic impact of the Barcelona Olympic Games, 1986–2004: Barcelona: the legacy of the Games 1992–2002, Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 2005, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp084_eng.pdf z dnia 7 czerwca 2014 roku.
57. Burbank M.J., Adranovich G., Heying C.H., Mega-events, urban development, and public policy, The Review of Policy Research, 19 (3), 2002, pp. 179–202.
58. Burbank M.J., Adranovich G., Heying C.H., Olympic dreams, the impact of mega-events on local politics, Lynne Rienner Publishers, London 2001.
59. Burns J., Hatch J., Mules T., The Adelaide Grand Prix: The impact of a special event, The Centre for South Australian Economic Studies, Adelaide 1986.
60. Calderón C., Servén L., The effects of infrastructure development on growth and income distribution, World Bank Policy Research Working Paper, No. 3400/2004.
61. Can A., Specification and estimation of hedonic housing price models, Regional Science and Urban Economics, 22 (2), 1992, pp. 453–474.
62. Candidature acceptance procedure. Games of the XXXI Olympiad in 2016, International Olympic Committee, Lausanne 2007.
63. Carbonell J., The olympic village, ten years on: Barcelona: the legacy of the Games 1992–2002, Centre d'Estudis Olímpics UAB, Barcelona 2005, http://olympicstudies.uab.es/pdf/wp087.pdf z dnia 11 marca 2016.

64. Carlino G.A., Coulson N.E., Compensating differentials and the social benefits of the NFL. Journal of Urban Economics, 56 (1), 2004, pp. 25–50.
65. Carson R.T., Flores N.E., Meade N.F., Contingent valuation: controversies and evidence, Environmental and Resource Economics, 19, 2001, pp. 173–210.
66. Cashman R., Impact of the games on olympic host cities: university lecture on the olympics, Centre d'Estudis Olímpics, International Chair in Olympism, Barcelona 2002; http://olympicstudies.uab.es/lectures/web/pdf/cashman.pdf z dnia 25 listopada 2011 roku.
67. Cashmann R., The bitter-sweet awakening. The legacy of the Sydney 2000 Olympic Games, Walla Walla Press, Sydney 2005.
68. Cashman R., Hughes A., Staging the olympics. The event & its impact, UNSW Press, Sydney 1999.
69. Castellanos P., Garcia J., Sanchez J.M., The willingness to pay to keep a football club in a city: How important are the methodological issues?, Journal of Sports Economics, 12 (4), 2011, pp. 464–486.
70. Castellanos P., Sánchez J.M., The economic value of a sports club for a city: empirical evidence from the case of a Spanish football team. Urban Public Economics Review, 7, 2007, pp. 13–39.
71. Chalkley B., Essex S., Sydney 2000: The 'Green Games'? Geography, 84 (4), 1999, pp. 299–307.
72. Chalkley B., Essex S., Urban development through hosting international events: a history of the Olympic Games, Planning Perspectives, 14 (4), 1999, pp. 369–394.
73. Champ P.A., Collecting survey data for nonmarket valuation, [in:] P.A. Champ, K.J. Boyle, T.C. Brown (ed.), A primer on nonmarket valuation, Vol. 3, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2003.
74. Chapin T., Identifying the real costs and benefits of sports facilities, Lincoln Institute of Land Policy Working Paper, Lincoln Institute Product Code: WP02TC1, 2002.
75. Chappelet, J.L., Mega sporting events legacies: A multifaceted concept, Papeles de Europa, 25, 2012, pp. 76–86.
76. Chappelet J.L., Junod T., A tale of 3 olympic cities: What can Turin learn from the olympic legacy of other Alpine cities?, [in:] D. Torres (ed.), Major sport events as opportunity for development – proceedings of the Valencia Summit 2006, Instituto Nóos, Valencia 2006, pp. 83–89.
77. Chen Y., Spaans M., Mega-event strategy as a tool of urban transformation: Sydney's experience, The 4th International Conference of the International Forum on Urbanism, Amsterdam–Delft 2009, pp. 99–109.
78. Choe J.I., Do foreign direct investment and gross domestic investment promote economic growth? Review of Development Economics, 7 (1), 2003, pp. 44–57.
79. Chung W., Woo C.W., The effects of hosting an international sports event on a host country: The 2008 Summer Olympic Games Case, International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 12 (4), 2011, pp. 281–300.
80. Ciołek D., Brodzicki T., Determinanty produktywności polskich powiatów, Bank i Kredyt, 47 (5), 2016, s. 463–494.
81. Ciriacy-Wantrup S.V., Resource conservation: Economics and policy, University of California, Berkeley 1952.
82. Coates D., Humphreys B., The effect of professional sports on earnings and employment in the services and retail sectors in US cities, Regional Science and Urban Economics, 33 (2), 2003, pp. 175–198.
83. Coates D., Humphreys B., The growth effects of sports franchises, stadia, and arenas, Journal of Policy Analysis and Management, 18 (4), 1999, pp. 601–624.
84. Cornelissen S., Bob U., Swart K., Towards redefining the concept of legacy in relation to sport mega-events: Insights from the 2010 FIFA World Cup, Development Southern Africa, 28 (3), 2011, pp. 307–318.
85. Cottrell A., Luchetti R., Gretl user's guide Gnu regression, Econometrics and Time-series Library, 2017, p. 298, http://gretl.sourceforge.net/gretl-help/gretl-guide.pdf z dnia 24 stycznia 2017 roku.
86. Crompton J.L., Beyond economic impact: An alternative rationale for the public subsidy of major league sports facilities, Journal of Sports Management, 18 (1), 2004, pp. 40–58.

87. Crompton J.L., Economic impact analysis of sports facilities and events: Eleven sources of misapplication, Journal of Sport Management, 9 (1), 1995, pp. 14–35.
88. Crompton J.L., Public subsidies to professional team sport facilities in the USA, [in:] C. Gratton, I.P. Henry (ed.), Sport in the city: The role of sport in economic and social regeneration, Routledge, London 2001, pp. 15–34.
89. Czajkowski M., Metody wyboru warunkowego i wyceny warunkowej. Teoria, praktyka i zastosowania w kontekście zarządzania lasami w Polsce, [w:] Wartości nierynkowych korzyści z lasów. Metody wyceny oraz zastosowanie wyników w analizach ekonomicznych, Polforex, Warszawa 2011, s. 28–64.
90. Dasgupta A.K., Pearce D.W., Cost-benefit analysis: Theory and practice, Macmillan, London 1972.
91. Dehring C., Depken C., Ward M., The impact of stadium announcements on residential property values: evidence from a natural experiment in Dallas–Fort Worth, Contemporary Economic Policy, 25 (4), 2007, pp. 627–638.
92. Despiney B., Karpa W., Estimating economic regional effects of Euro 2012, Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne, CES Working Papers, 2010.06, 2010.
93. Dimanche F., Special events legacy: The 1984 Louisiana World's Fair in New Orleans, [in:] P. Murphy (ed.), Quality Management in Urban Tourism, Wiley, Chichester 1997, pp. 67–75.
94. Dixon A.W., Oh C.O., Backman S., Norman W., Backman K., Henry M., Valuing the private consumption benefits of the college football game experience, Journal of Issues in Intercollegiate Athletics, 5, 2012, pp. 172–191.
95. Domańska A., Wpływ infrastruktury transportu drogowego na rozwój regionalny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
96. Donaldson C., Jones A.W., Mapp T.J., Olson J.A., Limited dependent variables in willingness to pay studies: Applications in health care, Applied Economics, 30, 1998, pp. 667–677.
97. Dumas C.F., Schuhmann P.W., Whitehead J.C., Measuring the economic benefits of water quality improvement with benefit transfer: An Introduction for non-economists; http://econ.appstate.edu/RePEc/pdf/wp0412.pdf z dnia 12 stycznia 2017 roku.
98. Dwyer L., Forsyth P., International handbook on the economics of tourism, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2006.
99. Dwyer L., Forsyth P., Public sector support for special events, Eastern Economic Journal, 35 (4), 2009, pp. 481–499.
100. Dwyer L., Forsyth P., Spurr R., Estimating the impacts of special events on an economy, Journal of Travel Research, 43 (4), 2005, pp. 351–359.
101. Dwyer L., Forsyth P., Spurr R., Ho T., The contribution of tourism to a state and national economy: A multiregional general equilibrium analysis, Tourism Economics, 9 (4), 2003, pp. 431–448.
102. Dwyer J., Kelly J., Bowes M., Improved procedures for valuation of the contribution of recreation to national economic development, Water Resources Center, Research Report No 128, University of Illinois, Urbana 1977.
103. Działalność instytucji kultury w Polsce w 2011 r., Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012.
104. Economic effects of the UEFA EURO 2008 in Austria, SportsEconAustria, Institute for Sport Economics, Vienna 2008.
105. Economics Research Associates, Community Economic Impact of the 1984 Olympic Games in Los Angeles and Southern California, Los Angeles Olympic Organizing Committee, Los Angeles 1984.
106. Essex S.J., The Winter Olympics: Driving urban change, 1924–2014, [in:] J.R. Gold, M.M. Gold (ed.), Olympic Cities. City Agendas, Planning and the World's Games, 1896–2016, Routledge, Abingdon–New York 2011, pp. 60–89.
107. Essex S., Chalkley B., Mega-sporting events in urban and regional policy: a history of the Winter Olympics, Planning Perspectives, 19 (2), 2004, pp. 201–232.
108. Essex S., Chalkley B., Urban transformation from hosting the Olympic Games: university lecture on the Olympics, Centre d'Estudis Olímpics, International Chair in Olympism, Barcelona 2003, http://olympicstudies.uab.es/lectures/web/pdf/essex.pdf. z dnia 25 stycznia 2012 roku.
109. Essex S.J., Chalkley B.S., Olympic games: A catalyst of urban change, Leisure Studies, 17 (3), 1998, pp. 187–206.

110. Fama E.F., Fisher L., Jensen M.C., Roll R., The adjustment of stock prices to new information, International Economic Review, 10 (1), 1969, pp. 1–21.
111. Feddersen A., Groetzinger A., Maennig W., Investment in stadia and regional economic development – evidence from FIFA World Cup 2006 Stadia, Hamburg Contemporary Economic Discussions, No 16, Hamburg 2008.
112. Feddersen A., Maennig W., Wage and employment effects of the Olympic Games in Atlanta 1996. Reconsidered, Hamburg Contemporary Economic Discussions No 25, Hamburg 2009.
113. Feng X., Humphreys B.R., The impact of professional sports facilities on housing values: Evidence from census block group data, City, Culture and Society 3 (3), 2012, pp. 189–200.
114. Fiedor B., Rozwój teorii użyteczności w ekonomii neoklasycznej, [w:] B. Fiedor (red.), Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii, Skrypty Akademii Ekonomicznej imienia Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1992.
115. Fiedor B., Teoria efektów zewnętrznych i dóbr publicznych. Efekty zewnętrzne i dobra publiczne a optimum ogólne, [w:] B. Fiedor (red.), Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii, Skrypty Akademii Ekonomicznej imienia Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1992.
116. FIFA Financial Report 2010, 61st FIFA Congress, Zurich, 31 May and 1 June 2011.
117. FIFA Financial Report 2014, 65th FIFA Congress, Zurich, 28 and 29 May 2015.
118. Fletcher J., Snee H., Tourism multiplier effects, [in:] S.F. Witt, L. Moutinho (ed.), Tourism marketing and management handbook, Hemel Hempstead, Prentice Hall International (UK) 1989.
119. Football Stadiums. Technical recommendations and requirements, FIFA, 4th edition, Zurich 2007.
120. Fordyce T., The track record on Olympic corruption, 30 lipca 2004, http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/other_sports/olympics_2012/3939219.stm z dnia 1 lutego 2012 roku.
121. Formica S., The development of festivals and special events studies, Festival Management and Event Tourism, 5 (3), 1998, pp. 131–137.
122. Foundation for Economic and Industrial Research, The impact of the 2004 Olympic Games on the Greek economy, Athens 2015.
123. Fourie J., Santana-Gallego M., The impact of mega-sport events on tourist arrivals, Tourism Management 32 (6), 2011, pp. 1364–1370.
124. Freeman A.M., The measurement of environmental and resource values: Theories and methods, Resources for the Future, Washington D.C. 2003.
125. Fridgin J.D., Dimensions of tourism, MI: American hotel and motel association, East Lansing 1991.
126. From 1994 to 2020: the economic legacy of the World Cup, http://www.worldfinance.com/strategy/from-1994-to-2020-the-economic-legacy-of-the-world-cup z dnia 17.02.2016 roku.
127. Furrer P., Sustainable olympic games. A dream or a reality?, Bollettino della Società Geografica Italiana, Serie XII, Volume VII, 4, 2002.
128. Games of the XXIVth Olympiad Seoul 1988. Official Report. Organization and Planning, Vol. 3, Seoul Olympic Organizing Committee, September 1989.
129. Games of the XXIX Olympiad, Beijing 2008, Global Television and Online Media Report, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/Beijing_2008_Global_Broadcast_Overview. pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku.
130. Garcia B., The concept of olympic cultural programmes: origins, evolutions and projections: university lecture on the olympics, International Chair in Olympism (IOC-UAB), Centre d'Estudis Olímpics (UAB), Barcelona 2002, http://olympicstudies.uab.es/lectures/web/pdf/garcia.pdf z dnia 27 lutego 2012 roku.
131. Garcia S., Barcelona und die Olympischen Spiele, [in:] H. Haussermann, W. Siebel (Ed.), Festivalisierung der Stadtpolitik, Westdeutscher Verlag, Opladen 1993, pp. 251–277.
132. Garrod G., Willis K.G., Economic valuation of environment: Methods and case studies. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 1999.
133. Gdańsk: trzy razy więcej miejsc w hotelach dzięki statkowi, Hotelarz 11/2007, http://www.e-hotelarz.pl/mht/?p=1841 z dnia 13 czerwca 2014 roku.

134. Geipel R., Helbrecht I., Pohl J., Die Münchener Olympischen Spiele von 1972 als Instrument der Stadtentwicklungspolitik, [in:] H. Häusermann, W. Siebel (Ed.), Festivalisierung der Stadtpolitik. Stadtentwicklung durch grosse Projekte, Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Opladen 1993.
135. Geniusz-Stepnowska B., Wpływ dużych wydarzeń na gospodarkę – przykłady ze świata, [w:] J.E. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), Euro 2012. Czy mała firma na Pomorzu może zyskać?, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010.
136. Georgiou S., Metody wyceny warunkowej, [w:] G. Anderson, J. Śleszyński (red.), Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996.
137. Getz D., Event management and event tourism, Cognizant Communications Corporation, New York 1997.
138. Getz D., Event tourism and the authenticity dilemma, [in:] W. Theobald (ed.), Global tourism; The Next Decade, Butterworth Heinemann, Oxford 1994, pp. 313–329.
139. Getz D., Event tourism: Definition, evolution, and research, Tourism Management, 29 (3), 2008, pp. 403–428.
140. Getz D., Festivals, special events, and tourism, Van Nostrand Reinhold Company, New York 1991.
141. Getz D., Special events: Defining the product, Tourism Management, 10 (2), 1989, pp. 125–137.
142. Getz D., Frisby W., Evaluating management effectiveness in community-run festivals, Journal of Travel Research, 27 (1), 1988, pp. 22–27.
143. Gil-Pareja S., Llorca-Vivero R., Martínez-Serrano J.A., The effect of EMU on tourism, Review of International Economics, 15 (2), 2007, pp. 302–312.
144. Glenn A.J., Bowdin J.A., O'Toole W., Harris R., McDonnell I., Events management, Routledge, London–New York, 2010.
145. Godyń I., Metodyka sporządzania analiz ekonomicznych wykorzystywanych w zarządzaniu zasobami wodnymi, Praca doktorska, Politechnika Krakowska, Kraków 2007.
146. Gold J.R., Gold M.M., Olympic cities: City agendas, planning, and the World's Games, Routledge, London 2011.
147. Gouget J.J., Economic impact of sporting events: what has to be measured?, [in:] C.P. Barros, M. Ibrahimo, S. Szymanski, Transatlantic sport, The comparative economics of North American and European sports, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2002, pp. 164–168.
148. Gouget J.J., Barget E., Sporting externalities, [in:] W. Andreff, S. Szymanski (ed.), Handbook on the economics of sport, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2006.
149. Gowarzewski A., EURO dla orłów. Historia Mistrzostw Europy, Encyklopedia piłkarska Fuji, tom 40, GiA, Katowice 2012.
150. Gratton C., Preuss H., Maximizing olympic impacts by building up legacies, The International Journal of the History of Sport, 25 (14), 2008, pp. 1922–1938.
151. Graves F.E., Environmental economics: A critique of benefit-cost analysis, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham 2007.
152. Gripsrud G., Nes E.B., Ollson U.H., Effects of Hosting a Mega-Sport Event on Country Image, Event Management, 14 (3), 2010, pp.193-204.
153. Groothuis P.A., Johnson B.K., Whitehead J.C., Public funding of professional sports stadiums: Public choice or civic pride?, Eastern Economic Journal, 30 (4), 2004, pp. 515–526.
154. Groothuis P.A., Rotthoff K.W., The economic impact and civic pride of sports teams and mega-events: Do the public and professionals agree?, September 2015, http://ssrn.com /abstract=2409985 z dnia 3 marca 2016 roku.
155. Gruszczyński M., Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.
156. Gruszczyński M., Kluza S., Winek D., Ekonometria, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2003.
157. Gruszczyński M. (red.), Mikroekonometria, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
158. Hagn F., Maennig W., Labour market effects of the 2006 Soccer World Cup in Germany, IASE/NAASE Working Paper Series, Paper No. 07–16, 2007.

159. Hagn F., Maennig W., Short-term to long-term employment effects of the Football World Cup 1974 in Germany, IASE/NAASE Working Paper Series, Paper No 07–21, 2007.
160. Hall C.M., Hallmark tourist events: impacts, management and planning, Belhaven Press, London 1992.
161. Hall C.M., The definition and analysis of hallmark tourist events, GeoJournal, 19 (3), 1989, pp. 263–268.
162. Hanley N., Spash C.L., Cost benefit analysis and the environment, Edward Elgar, Aldershot 1993.
163. Harris C.C., Driver B.L., McLaughlin M.J., Improving the contingent valuation method: A psychological approach, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 17, 1989, pp. 213–229.
164. Harris L., A survey of TOP corporate decision-makers in the US, Europe, Asia and Latin America, Atlanta Chamber of Commerce, Atlanta 1997.
165. Head K., Mayer T., Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook, Handbook of International Economics, vol. 4, 2014, p. 131–195.
166. Heere B., Kim C., Yoshida M., Nakamura H., Ogura T., Chung K.S., Lim S.Y., The impact of World Cup 2002 on the bilateral relationship between South Korea and Japan, Journal of Sport Management, 26, 2012, pp. 127–142.
167. Heisey K., Estimating the intangible benefits of hosting the 2016 Olympic and Paralympic Games for potential bid cities: Berlin, Chicago, and San Francisco, Institut für Sportökonomie und Sportmanagement der Deutschen Sporthochschule Köln, Köln 2009.
168. Helmenstein C., Kleissner A., Volkswirtschaftliche Effekte der UEFA EURO 2008 in Österreich, SportsEconAustria, Institut für Sportökonomie, Wien 2008.
169. Hernandez-Mogollon J.M., Folgado-Fernandez J.A., Oliveira-Duarte P.A., Event tourism analysis and state of the art, European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation, 5 (2), 2014, pp. 83–102.
170. Heyne M., Maennig W., Suessmuth B., Mega-sporting events as experience goods, Hamburg Contemporary Economic Discussions, No 5, Hamburg 2007.
171. Hicks J.R., The four consumer surpluses, Review of Economic Studies, 11 (1), 1943, pp. 31–41.
172. Higham J., Hinch T., Tourism, sport and seasons: the challenges and potential of overcoming seasonality in the sport and tourism sectors, Tourism Management, 23 (2), 2002, pp. 175–185.
173. Hiller H.H., Mega-events, urban boosterism and growth strategies: An analysis of the objectives and legitimations of the cape town 2004 Olympic Bid, International Journal of Urban and Regional Research, 24 (2), 2000, pp. 449–458.
174. HM Treasury, Hosting the World Cup: A feasibility study, London 2007.
175. Hodgson G.M., What is the essence of institutional economics?, Journal of Economic Issues, 34 (2), 2000, p. 317–329.
176. Hoehn J.P., Randall A., A satisfactory benefit cost indicator from contingent valuation, Journal of Environmental Economics and Management, 14 (3), 1987, pp. 226–247.
177. Hoehn T., Kastrinaki Z., Broadcasting and sport: Value drivers of TV right deals in European Football, Imperial College Business School, South Kensington Campus, London 2012, http://www.city.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0007/120130/Hoehn_Kastrinaki_Sports_Rights_Feb_2012.pdf z dnia 21 lutego 2016.
178. Horne J., The four "knowns" of sports mega-events, Leisure Studies, 26 (1), 2007, pp. 81–96.
179. Hotchkiss J.L., Moore R.E., Zobay S.M., Impact of the 1996 Summer Olympic Games on employment and wages in Georgia, Southern Economic Journal, 69 (3), 2003, pp. 691–704.
180. Howard D.R., Crompton J. L., Financing sport, fitness information technology, Morgantown 1995.
181. Hoyos D., Mariel P., Contingent valuation: Past, present and future, Prague Economic Papers, 4, 2010.
182. Huang H.C., Lai Y.H., Chen L.S., Chang C.M., Influence of international mega sport event towards cognition of economic, social-cultural and environmental impact for residents: A case study of the 2009 Kaohsiung World Games, Advanced Materials Research, Vols. 524–527, 2012, pp. 3392–3397.

183. Hughes H., Olympic tourism and urban regeneration, Festival Management and Event Tourism, 1 (4), 1993, pp. 157–162.
184. Humphreys B.R., Prokopowicz S., Assessing the impact of sports mega-events in transition economies: EURO 2012 in Poland and Ukraine, International Journal of Sport Management and Marketing, 2 (5–6), 2007, pp. 496–509.
185. Humphreys J.M., Plummer M.K., The economic impact on the state of Georgia of hosting the 1996 Summer Olympic Games, Selig Center for Economic Growth, The University of Georgia, Athens 1995.
186. Hunter W.J., Economic impact studies: inaccurate, misleading, and unnecessary, Heartland Institute, Study 21, Chicago 1988.
187. International Olympic Committee, London 2012 Olympic Games Global Broadcast Report, 2012; http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/London_2012_Global_%20Broadcast_Report.pdf z dnia 22 grudnia 2015.
188. International Olympic Committee, Olympic Legacy, Lausanne 2013; http://www.olympic.org/documents/olympism_in_action/legacy/2013_booklet_legacy.pdf z dnia 15 maja 2014 roku.
189. International Olympic Committee, Olympic marketing fact file. 2015 Edition.
190. International Olympic Committee, What is the Olympic Games global impact study?, Focus Olympic Review, 6, 2006, https://stillmed.olympic.org/Documents/Reports/EN/en_report_1077.pdf z dnia 29 marca 2015 roku.
191. InterVISTAS Consulting Inc., The economic impact of the 2010 Winter Olympic and Paralympic Games: An update, A report prepared for Honourable Ted Nebbeling Minister of State for Community Charter and 2010 Olympic Bid 2002.
192. Isles K.S., Cuthbert N., An economic survey of Northern Ireland, H.M.S.O., Belfast 1956.
193. Jago L.K., Special events and tourism behaviour: a conceptualisation and an empirical analysis from a values perspective, Victoria University, Department of Hospitality, Tourism and Marketing Faculty of Business 1997.
194. Jakobsen J., Solberg H.A., Halvorsen T., Jakobsen T.G., Fool's gold: major sport events and foreign direct investment, International Journal of Sport Policy and Politics, 5 (3), 2013, pp. 363–380.
195. Jakubczyk Z., System ekonomiczny Keynesa jako makroekonomiczna i popytowa wizja gospodarki kapitalistycznej, [w:] B. Fiedor (red.), Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii, Skrypty Akademii Ekonomicznej imienia Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1992.
196. Janeczko B., Mules T., Ritchie B., Estimating the economic impacts of festivals and events: A research guide, CRC for Sustainable Tourism 2002.
197. Janiskee R., Some macroscale growth trends in America's community festival industry, Festival Management & Event Tourism, 2 (1), 1994, pp. 10–14.
198. Jansen W.J., Stokman C.J., Foreign direct investment and international business cycle comovement, European Central Bank, Working Paper Series No 401, 2004.
199. Jastrzębska M., Finanse jednostek samorządu terytorialnego, Wydawnictwo LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
200. Jedel J., Wpływ masowych imprez sportowych w aspekcie Euro 2012 na rozwój ekonomiczny województwa pomorskiego, praca doktorska, Uniwersytet Gdański, Sopot 2010.
201. Jennings A., The New Lords of the Rings: Olympic corruption and how to buy gold medals. Pocket Books, London 1996.
202. Jennings W., Olympic risks, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2012.
203. Johnson B.K., Groothuis P.A., Whitehead J.C., The value of public goods generated by a major league sports team. The CVM Approach, Journal of Sports Economics, 2 (1), 2001, pp. 6–21.
204. Johnson B.K., Mondello M.J., Whitehead J.C., The value of public goods generated by a national football league team, Journal of Sport Management, 21 (1), 2007, pp. 123–136.
205. Johnson B.K., Whitehead J.C., Value of public goods from sport stadiums: The CVM approach. Contemporary Economic Policy, 18 (1), 2000, pp. 48–58.
206. Johnson B.K., Whitehead J.C., Mason D.S., Walker G.J., Willingness to pay for downtown public goods generated by large, sports-anchored development projects: The CVM approach. City, Culture and Society, 3 (3), 2012, pp. 201–208.

207. Kahn R.F., The relation of home investment to unemployment, Economic Journal, vol. XLI, 1931, pp. 173–198.
208. Kang Y.S., Perdue R.R., Long-term impact of mega-event on international tourism to the host country: A conceptual model and the case of the 1988 Seoul Olympics, Journal of International Consumer Marketing, 6 (3–4), 1994, pp. 205–225.
209. Kasimati E., Economic aspects and the summer olympics: A review of related research, International Journal of Tourism Research, 5 (6), 2003, pp. 433–444.
210. Kasimati E., Macroeconomic and financial analysis of mega-events: Evidence from Greece, University of Bath, Department of Economics and International Development 2006.
211. Kasimati E., Dawson P., Assessing the impact of the 2004 Olympic Games on the Greek economy: A Small Macroeconometric Model, Economic Modelling, 26 (1), 2009, pp. 139–146.
212. Kavetsos G., The impact of the London Olympics announcement on property prices, Urban Studies, 49 (7), 2012, pp. 1453–1470.
213. Kavetsos G., Szymanski S., National well-being and international sports events, Journal of Economic Psychology, 31 (2), 2010, pp. 158–171.
214. Kavetsos G., Szymanski S., Olympic games, terrorism and their impact on the London and Paris stock exchanges. Revue d'Economie Politique, 2/2008, pp. 189–206.
215. Kesenne S., Do we need an economic impact study or a cost-benefit analysis of a sports event?, European Sport Management Quarterly, 5 (2), 2005, pp. 133–142.
216. Kesenne S., Miscalculations and misinterpretations in economic impact analysis, [in:] C. Jeanrenaud (ed.), In the economic impact of sports, Neuchatel: CIES, 1999, pp. 29–39.
217. Keynes J.M., Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa 1985.
218. Khotari S.P., Warner J.B., Econometrics of event studies. Center for corporate governance, Tuck School of Business at Darthmouth, Hanover 2004.
219. Kidd B., The Toronto olympic movement: towards a social contract for the Olympic Games, [in:] R. Barney (red.), Proceedings: First International Symposium for Olympic Research, University of Western Ontario, Ontario 1992, pp. 76–77.
220. Kiel K.A., Matheson V., Sullivan C., The effect of sports franchises on property values: The role of owners versus renters, College of the Holy Cross, Department of Economics Faculty Research Series, Paper No 10–01, 2010.
221. Kim H.K., Gursoy D., Lee S.B., The impact of the 2002 World Cup on South Korea: Comparisons of pre- and post-games. Tourism Management, 27, 2006, pp. 86–96.
222. Kim J.G., Rhee S.W., Yu J.C., Koo K.M., Hong J.D., Impact of the Seoul Olympic Games on national development, Korea Development Institute, Seoul 1989.
223. Kindel P.J., Watkins S., Hasdal A., Land use and infrastructure investments by olympic host cities: Legacy projects for long term economic benefits, Topografis & Anderson Economic Group, LLC, 2009.
224. Kinzer S., Peacefully, 10,000 Protest Berlin Olympic Bid, The New York Times z dnia 19 września 1993 roku, http://www.nytimes.com/1993/09/19/world/peacefully-10000-protest-berlin-olympic-bid.html z dnia 25 stycznia 2012 roku.
225. Kosiński T., Z Olimpii do Pekinu. Konkurs wiedzy o olimpizmie, Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli, Kalisz 2008.
226. Kozak M.W., Wielkie imprezy sportowe: korzyść czy strata?, Studia Regionalne i Lokalne 1 (39), 2010, s. 48–68.
227. KPMG, Doing business in Greece, Invest in Greece Agency, Athens 2008.
228. Kratzschmar S., Theorie und Empirie der Regionalpolitik, [in:] D. Fricke i in. (Ed.), Bayreuther Beitrage zur Volkswirtschaftslehre, 17/1995.
229. Kriström B., Spike models in contingent valuation. American Journal of Agricultural Economics, 79, 1997, pp. 1013–1023.
230. Kroes E.P., Sheldon R.J., Stated preference methods. An introduction, Journal of Transport Economics and Policy, 22 (1), 1988, pp. 11–25.
231. Krugman P.R., Financing vs. forgiving a debt overhang, NBER Working Paper No 2486/1989.
232. Kufel T., Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

233. Kultura w 2014 roku, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015.
234. Kurscheidt M., Strategic management and cost-benefit analysis of major sport events. The use of sensitivity analyses shown for the case of the Soccer World Cup 2006 in Germany, Neue Folge, Nr. 69, Universität Paderborn, Paderborn 2000.
235. Langford I.H., Bateman I.J., Estimation and reliability of welfare measures for dichotomous choice and open ended contingent valuation studies, Global Environmental Change Working Paper, Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, University of East England, Norwich and University College London 1993.
236. Law C.M., Urban Tourism. The visitor economy and the growth of large cities, Continuum, London/New York 2002.
237. Layman R.C., Boyce J.R., Criddle K.R., Economic valuation of the Chinook salmon sport fishery of the Gulkana River, Alaska, under Current and Alternate Management Plans, Land Economics, 72 (1), 1996, pp. 113–128.
238. Law C., Urban tourism. Attracting visitors to large cities, Mansell Publishing Limited, London 1993.
239. Lee C., Taylor T., Lee Y., Lee B., Impact of sport mega-event on destination image: The case of the 2002 FIFA World Cup Korea/Japan, International Journal of Hospitality & Tourism Administration, 6 (3), 2005, pp. 27–45.
240. Lee C.K., Taylor T., Critical reflections on the economic impact assessment of a mega-event: The case of 2002 FIFA World Cup. Tourism Management, 26 (4), 2005, pp. 595–603.
241. Leontief W., Input–output economics, Oxford University Press, New York 1986.
242. Leopkey B., Parent M.M., Olympic games legacy: From general benefits to sustainable long term legacy, The International Journal of the History of Sport, 29 (6), 2012, pp. 924–943.
243. Lewis W.A., Development planning: The essentials of economic policy, George Allen & Unwin, London 1966.
244. Li S., Blake A., Estimating olympic related investment and expenditure, International Journal of Tourism Research 11 (4), 2009, pp. 337–356.
245. Li S., Blake A., Thomas R., Modelling the economic impact of sports events: The case of the Beijing Olympics, Economic Modelling, 30 (1), 2013, pp. 235–244.
246. Li S., McCabe S., Measuring the socio-economic legacies of mega-events: Concepts, propositions and indicators, International Journal of Tourism Research, 15 (4), 2013, pp. 388–402.
247. Light D., Characteristics of the audience for 'events' at a heritage site, Tourism Management, 17 (3), 1996, p. 183–190.
248. Ligus M., Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii. Analiza kosztów i korzyści, CeDeWu, Warszawa 2012.
249. List J.A., Gallet C., What experimental protocols influence disparities between actual and hypothetical stated values?, Environmental and Resource Economics, 20, 2001, pp. 241–254.
250. Liu D., Wilson R., The negative impacts of hosting mega-sporting events and intention to travel: a test of the crowding-out effect using the London 2012 Games as an example, International Journal of Sports Marketing and Sponsorship, 15 (3), 2014, pp. 12–26.
251. London 2012 Olympic Games and Paralympic Games: funding and legacy, House of Commons, Culture, Media and Sport Committee, London 2007.
252. London Olympics 2012: where does the money come from – and where's it being spent?, http://www.theguardian.com/sport/datablog/2012/jul/26/london-2012-olympics-money z dnia 21 lutego 2016.
253. Louw A.M., Ambush marketing and the mega-event monopoly. How laws are abused to protect commercial rights to major sporting events, TMC Asser Press, Hague 2012.
254. Lynch R., Veal, A. Australian leisure, Addison Wesley Longman Australia Pty Ltd, South Melbourne 1996, p. 71
255. Madden J.R., The economic consequences of the Sydney Olympics – The CREA/Arthur Andersen Study. Current Issues in Tourism, 5, 2002, pp. 7–21.
256. Madden J.R., Crowe M., Estimating the economic impact of the Sydney Olympic Games, Centre for Regional Economic Analysis, European Regional Science Association, Paper No 498, 1998.

257. Maennig W., Porsche M., The feel-good effect at mega sport events: recommendations for public and private administration informed by the experience of the FIFA World Cup 2006, IASE/NAASE Working Paper Series, No. 08–17, 2008.
258. Maennig W., Zimbalist A., What is a mega sporting event?, [in:] W. Maennig, A. Zimbalist (ed.), International handbook on the economics of mega sporting events, Edward Elgar, Cheltenham 2012.
259. Malfas M., Theodoraki E., Houlihan B., Impacts of the Olympic Games as mega-event, Municipal Engineer 157, Issue ME3/2004, pp. 209–220.
260. Marczak M., Wpływ organizacji wielkich eventów piłkarskich na rozwój turystyki na przykładzie wybranych destynacji, Turystyka Kulturowa, nr 12/2014.
261. Marris T., The role and impact of mega-events and attractions on regional and national tourism development resolutions, The Tourist Review, 42 (4), 1987, pp. 3–12.
262. Marshall A., Zasady ekonomiki, Wyd. M. Arcta w Warszawie, Warszawa 1925.
263. Marwell G., Ames R.E., Economists free ride, does anyone else? Experiments on the provision of public goods, Journal of Public Economics, 15, 1981, pp. 295–310.
264. Mason T., When was the first real world cup?, http://www.la84foundation.org/SportsLibrary/UCSD/UCSDMason.pdf z dnia 27 grudnia 2011 roku.
265. Masterman G., The event planning process: strategies and successful legacies, [in:] M. Moragas, C. Kennett, N. Puig (ed.), The legacy of Olympic Games (1984–2000), Olympic Museum and Studies Centre, Lausanne 2003.
266. Matheson V., Economic impact analysis, [in:] W. Andreff, S. Szymanski (ed.), Handbook on the Economics of Sport, Edward Elgar, Cheltenham 2006.
267. Matheson V.A., Economic multipliers and mega-event analysis, International Journal of Sport Finance, 4 (1), 2009, pp. 63–70.
268. Matheson V.A., Mega-events: The effect of the world's biggest sporting events on local, regional, and national economies, College of the Holy Cross, Department of Economics Faculty, Research Series, Paper No. 06–10, Worcester 2006.
269. Matheson V.A., Baade R.A., Mega-sporting events in developing nations: Playing the way to prosperity? South African Journal of Economics, 72 (5), 2004, pp. 1085–1096.
270. McCollum T., Lighting a torch for small firms, Nation's Business, 4, 1996, pp. 28–31.
271. McLaughlin M., Salt Lake City bribery scandal: the buying of the Olympic Games, 13 stycznia 1999, http://www.wsws.org/articles/1999/jan1999/olym-j13.shtml z dnia 1 lutego 2012 roku.
272. Meyer-Kuenzel M., Expos and olympic games as motors of urban development: A typology of concepts [in:] F.J. Monclus, M. Guardia (ed.), The 11th International Planning History Conference 2004, Planning Models and the Culture of Cities, Escola Tecnica Superior d'Arquitectura del Vallas, Barcelona 2004.
273. Meyerhoff J., Liebe U., Protest beliefs in contingent valuation: Explaining their motivation, Ecological Economics, 57, 2006, pp. 583–594.
274. Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Karta Olimpijska, wrzesień 2013; http://www.olimpijski.pl/files/Download/1_ok_pl_olympic_charter_en-september2013.pdf z dnia 18 września 2015.
275. Millet L., Olympic villages after the games, [in:] M. de Moragas, M. Llinés, B. Kidd (ed.), Olympic villages: A hundred years of urban planning and shared experiences, International Symposium on Olympic Villages, International Olympic Committee, Lausanna 1996.
276. Millet L., The games of the city, [in:] M. Moragas, M. Botella (ed.), The keys to success, Centre d'Estudis Olímpics, Barcelona 1995, pp. 188–201.
277. Mills B.M., Rosentraub M.S., Hosting mega-events: A guide to the evaluation of development effects in integrated metropolitan regions. Tourism Management, 34, 2013, pp. 238–246.
278. Ming-Ta S., Pei-Ing W., Je-Liang L., An almost ideal elicitation contingent valuation method, Environmental Economics, 2 (4), 2011, pp. 32–45.
279. Mitchell R.C., Carson R.T., A contingent valuation estimate of national freshwater benefits: Technical report to the US Environmental Protection Agency. Resources for the future, Washington DC 1984.
280. Mitchell R.C., Carson R.T., Using surveys to value public goods: The contingent valuation method, Resources for the Future, Washington DC 1989.

281. Mondello M., Rishe P., Comparative economic impact analyses: Differences across cities, events, and demographics. Economic Development Quarterly, 18 (4), 2004, pp. 331–342.
282. Morley C., Rossello J., Santana-Gallego M., Gravity models for tourism demand: theory and use, Annals of Tourism Research, 48, 2014, pp. 1–10.
283. Morphet J., The real thing, Town and Country Planning, 65 (11), 1996, pp. 312–314.
284. Moska W., Igrzyska olimpijskie jako regulator międzynarodowego współzawodnictwa sportowego, [w:] J. Czerwiński, H. Sozański (red.), Współczesny sport olimpijski. Zarys problematyki, Wydawnictwo Akademii Wychowania Fizycznego i Sportu, Gdańsk 2009, s. 307–310.
285. Mules T., Faulkner B., An economic perspective on special events, Tourism Economics, 2 (2), 1996, pp. 107–117.
286. Murphy J.J., Allen P.G., Stevens T.H., Weatherhead D., A meta-analysis of hypothetical bias in stated preference valuation, Environmental and Resource Economics, 30, 2005, pp. 313–325.
287. Murzyn-Kupisz M., Wybrane metody badania wartości przydawanych dziedzictwu kulturowemu stosowane przez ekonomistów, [w:] B. Szmygin, Systemy wartościowania dziedzictwa. Stan badań i problemy, Politechnika Lubelska, Polski Komitet Narodowy ICOMOS, Lublin–Warszawa 2015.
288. Müller M., What makes an event a mega-event? Definitions and sizes, Leisure Studies, 34 (6), 2015, pp. 627–642.
289. Nash C.A., The theory of social cost measurement, [in:] D.W Pearce (ed.), The valuation of social cost, George Allen & Unwin, London 1978, pp. 8–16.
290. Neill H.R., Cummings R.G., Ganderton P.T., Hypothetical surveys and real economic commitments, Land Economics, 70, 1994, pp. 145–154.
291. Nicholls S., Crompton J., The impact of a golf course on residential property values, Journal of Sport Management, 21 (4), 2007, pp. 555–570.
292. de Nooij M., van den Berg M., The bidding paradox: why rational politicians still want to bid for mega sports events, Discussion Paper Series 13-08, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Utrecht 2013.
293. Nordin L., Economic impacts of sport events. Case study of the European Championships in Figure Skating Malmö City 2003, Jonkoping International Business School 2008.
294. Official report of the Beijing 2008 Olympic Games, Beijing Organizing Committee for the Games of the XXIX Olympiad, Beijing 2010, http://www.olympic.org/beijing-2008-summer-olympics z dnia 12 listopada 2011 roku.
295. Ojeda M.I., Mayer A.S., Solomon BD., Economic valuation of environmental services sustained by water flows in the Yaqui River Delta, Ecological Economics, 65 (1), 2008, pp. 155–166.
296. Olczyk M., Ocena skutków ekonomicznych organizacji Euro 2004 na poziomie makro i mezo – analiza *input–output*, [w:] K. Zawadzki (red.), Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza. Analiza przypadku Euro 2004 w Portugalii, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010.
297. Olympic protest group claim bomb, The Independent z dnia 12 sierpnia 1997 roku, http://www.independent.co.uk/news/world/olympic-protest-group-claim-bomb-1245053.html z dnia 07 lutego 2012 roku.
298. Opaluch J.J., Rynkowe metody wyceny ekonomicznej, [w:] G. Anderson, J. Śleszyński (red.), Ekonomiczna wycena środowiska przyrodniczego, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1996.
299. Orne M.T., On the social psychology of the psychological experiment, American Psychologist, 17, 1962, pp. 776–789.
300. Owen J.G., The intangible benefits of sports teams. Public Finance and Management, 6 (3), 2006, pp. 321–345.
301. Owen K.A., The local impacts of the Sydney 2000 Olympic Games: processes and politics of venue preparation, Centre for Olympic Studies, UNSW, Sydney 2001.
302. Parszowski S., Kruczyński A., Imprezy masowe. Organizacja. Bezpieczeństwo. Dobre praktyki, Difin, Warszawa 2015.
303. Pearce D., Barbier E.B., Blueprint for a sustainable economy, Earthscan Publications Ltd, London 2000.

304. Pearce D.W., Cost-benefit analysis, Macmillan, London 1971.
305. Pigram J.J., Wahab S., Tourism, development and growth: The challenge of sustainability, Routledge, London, New York 1997.
306. Pillay U., Bass O., Mega-events as a response to poverty reduction: The 2010 FIFA World Cup and its Urban Development Implications, Urban Forum, 19, 2008, pp. 19–32.
307. PKOl, Statut Polskiego Komitetu Olimpijskiego z dnia 26 kwietnia 2016 roku, http://www.olimpijski.pl/Media/files/STATUT_PKOl_obowiazujacy_2016.pdf z dnia 14 lipca 2017 roku.
308. Plich M., Budowa i zastosowanie wielosektorowych modeli ekonomiczno-ekologicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
309. Podsumowanie kosztów i oszacowanie korzyści z organizacji turnieju UEFA EURO 2012TM, Deloitte, Gdańsk 2012.
310. Podsumowanie kosztów i oszacowanie korzyści z organizacji turnieju UEFA EURO 2012TM, Deloitte, Warszawa 2012.
311. Porter P.K., Mega-sports events as municipal investments: A critique of impact analysis, [in:] J. Fizel, E. Gustafson, L. Hadley (ed.), Sports Economics, Current Research, Praeger Press, New York 1999, pp. 61–73.
312. Power A.P., Harris S.A., A cost benefit evaluation of alternative control policies for foot-and-mouth disease in Great Britain, Journal of Agricultutar Economics, 24 (3), 1973, pp. 573–600.
313. Preuss H., A method for calculating the crowding out effect in sport mega-event impact studies: The 2010 FIFA World Cup, Development Southern Africa, 28 (3), 2011, pp. 367–385.
314. Preuss H., Economic dimension of the olympic games. University lecture on the Olympics, Centre d'Estudis Olímpics, Barcelona 2002.
315. Preuss H., Economics of the olympic games. Hosting the games 1972–2000, Walla Walla Press, Sydney 2000.
316. Preuss H., Problemizing arguments of the opponents of olympic games, Fourth International Symposium for Olympic Research, International Centre for Olympic Studies, The University of Western Ontario, London/Ontario 1998.
317. Preuss H., The conceptualisation and measurement of mega sport event legacies, Journal of Sport and Tourism, 12 (3–4), 2007, pp. 207–227.
318. Preuss H., The economics of staging the olympics. A comparison of the games 1972–2008, Edward Elgar Publishing Inc., Cheltenham–Northampton 2004.
319. Preuss H., The measurement of crowding-out at the FIFA Football World Cup in South Africa 2010, Working Paper Series Mainzer Papers on Sports Economics & Management, p. 6
320. Preuss H., Solberg H.A., Attracting major sporting events: The role of local residents, [in:] H. Preuss (ed.), The impact and evaluation of major sporting events, Routledge, London, New York 2007.
321. Preuss H., Weiss H.J., Torchholder value added. Der oekonomische Nutzen der Olympischen Spiele 2012 in Frankfurt Rhein/Main, Eschborn 2003.
322. Preuss H., Werkmann K., Erlebniswert Olympischer Winterspiele in München 2018, Sport und Gesellschaft, Sport and Society, 8 (2), 2011, pp. 97–123.
323. Provisional remarks, conclusions, and recommendations, International Symposium on Legacy of the Olympic Games, 1984–2000, Barcelona 14th–16th November 2002, http://olympicstudies.uab.es /olympiclegacy/web/conclu/legacy_conclusions.pdf z dnia 18 września 2015 roku.
324. Próchniak M., Czynniki wzrostu gospodarczego – przegląd wyników badań empirycznych, [w:] R. Rapacki (red.), Wzrost gospodarczy w krajach transformacji. Konwergencja czy dywergencja?, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
325. Pyo S., Cook R., Howell R., Summer olympic tourism market: Learning from the past, Tourism Management, 9 (2), 1988, pp. 137–144.
326. Raetzel S., Weimann J., Der Maradona Effekt: Wie viel Wohlfahrt schafft die Deutsche Nationalmannschaft? Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 7 (2), 2006, pp. 257–270.
327. Rahmann B., Kurscheidt M., The Soccer World Cup 2006 in Germany: choosing match locations by applying a modified cost-benefit model, [in:] C.P. Barros, M. Ibrahimo, S, Szymanski

(ed.), Transatlantic sport. The comparative economics of North American and European sports, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2002.
328. Ramdas B., van Gaalen R., Bolton J., The announcement impact of hosting the FIFA World Cup on Host Country Stock Markets, Procedia Economics and Finance, 30/2015, pp. 226–233.
329. Randall A., Ives B., Eastman C., Bidding games for valuation of aesthetic environmental improvements, Journal of Environmental Economics and Management, 1 (2), 1974, pp. 132–149.
330. Rappaport J., Wilerson C., What are the benefits of hosting a major league sports franchise? Federal Reserve Bank of Kansas City, 2001, http://www.kansascityfed.org/publicat/econrev/PDF/1q01rapp.pdf, z dnia 12 listopada 2012 roku.
331. Report 5: Post-games evaluation – meta-evaluation of the impacts and legacy of the London 2012 Olympic Games and Paralympic Games, Department for Culture, Media & Sport, London 2013.
332. Report of the 2016 IOC Evaluation Commission. Games of the XXXI Olympiad, International Olympic Committee 2009, https://stillmed.olympic.org/media/Document%20Library/OlympicOrg/IOC/Olympic_Games/Olympic_Games_Candidature_Process/Past_Candidature_Processes/2016_Host_City_Election/EN_2016_Evaluation_Commission_report.pdf z dnia 20 marca 2016 roku.
333. Resource guide to the impact of events, hospitality, leisure, sport and tourism network, May 2007, http://www.heacademy.ac.uk/assets/hlst/documents/resource_guides/the_impact_of_events.pdf z dnia 11 sierpnia 2013 roku.
334. Ribeiro J.C., Viseu J., Dalalande T., Rodrigues C., UEFA Euro 2004 Visitor Analysis, NIPE Working Papers, 15/2004.
335. Richards G., Wilson J., The impact of cultural events on city image: Rotterdam, Cultural Capital of Europe 2001, Urban Studies, 41 (10), 2004, pp. 1931–1951.
336. Ricquart V.J., The games within the games. The story behind the 1988 Seoul Olympics, Hantang Books, Seoul 1988.
337. Ritchie B., How special are special events? An impact study of the National Mutual New Zealand Masters Games on Dunedin's Economy, [in:] G. Kearsley (ed.), Tourism down under II; Towards a more sustainable tourism, Centre for Tourism, University of Otago, Dunedin 1996, pp. 73–79.
338. Ritchie J., Assessing the impact of hallmark events: Conceptual and research issues, Journal of Travel Research, 23 (1), 1984, pp. 2–11.
339. Ritchie J., Smith B., The impact of a mega-event on host region awareness: A longitudinal study, Journal of Travel Research, 30 (1), 1991, pp. 3–10.
340. Roaf V., Deventer K., Houston C., The olympics and development. Lessons and suggestions, development action group, Cape Town 1996, p. 23.
341. Roche M., Mega-events and modernity: Olympics and expos in the growth of global culture. Routledge, London 2000.
342. Roche M., Mega-events and urban policy, Annals of Tourism Research, 21 (1), 1994, pp. 1–19.
343. Roche M., Mega-events, culture and modernity: expos and the origin of public culture, International Journal of Cultural Policy, 5 (1), 1999, pp. 1–31.
344. Rocznik statystyczny Rzeczpospolitej Polskiej 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2015.
345. Rocznik statystyczny województw 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-wojewodztw-2012,4,8.html.
346. Rojek C., Global event management: A critique, Leisure Studies, 33 (1), 2014, 32–47.
347. Rose A.K., Why bid for the olympic games?, CEPR's Policy Portal 2009, http://voxeu.org/article/why-bid-olympic-games z dnia 10 listopada 2010 roku.
348. Rose A.K., Spiegel M.M., The olympic effect, Economic Journal, Royal Economic Society, 121 (553), 2011, pp. 652–677.
349. Rose A.K., Spiegel M.M., The olympic effect, NBER Working Paper Series, Working Paper No 14854, Cambridge 2009.
350. Rotkiewicz M., Igrzyska Nordyckie, Sport Wyczynowy, nr 11–12/2005.

351. Rütter H., Stettler J., Amstutz M., de Bary A., Grozea-Helmenstein D., Economic impact of the UEFA EURO 2008TM in Switzerland, Rütter + Partner concertgroup, Rüschlikon/Lucerne 2004.
352. Ryan-Collins J., Sander-Jackson P., Fool's gold: how the 2012 Olympics is selling East London short and a 10 point plan for a more positive local legacy. Economics publication, New Economics Foundation 2008.
353. Sabat M., EURO 2012 w Polsce. Organizacja turnieju oraz zapobieganie zagrożeniom bezpieczeństwa publicznego, LEX, Warszawa 2012.
354. Sagoff M., Some problems with environmental economics, Environmental Ethics, 10, 1988, pp. 55–74.
355. Santo C., Beyond the economic catalyst debate: can consumption benefits justify a municipal stadium investment? Journal of Urban Affairs, 29 (5), 2008, pp. 455–479.
356. Santo C., Deciphering the public interest: Contingent valuation as a participatory planning tool. The Journal of the Community Development Society, 39 (1), 2008, pp. 46–59.
357. del Saz-Salazar S., Guaita-Pradas I., On the value of drovers' routes as environmental assets: A contingent valuation approach, Land Use Policy 32, 2013, pp. 78–88.
358. Schardt B., Die Entwicklung des offentlichen Interesses und des Kommerz bei den Olympischen Winterspiele 1964 und 1976 in Innsbruck, [in:] N. Muller, M. Messing, H. Preuss (ed.), From Chamonix to Turin. The Winter Games in the scope of Olympic research, Olympische Studien 8, Kassel, Agon 2006, pp. 213–225.
359. Schechter M., Wycena środowiska, [w:] H. Folmer, L. Gabel, H. Opschoor (red.), Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych, Wydawnictwo Krupski i S-ka, Warszawa 1996.
360. Searle G., Uncertain legacy: Sydney's olympic stadiums, European Planning Studies, 10 (7), 2002, pp. 845–860.
361. Serwa D., Smolińska-Skarżyńska A., Reakcje kursu walutowego na zmiany poziomu stóp procentowych. Analiza zdarzeń dla danych dziennych, Bank i Kredyt, 1, 2004, s. 80–91.
362. Shultis J., Johnston M., Twynam D., Social impacts of a hallmark event. Development and description of a case study in Thunder Bay Ontario, [in:] P. Murphy (ed.), Quality management in urban tourism: Balancing business and environment, University of Canada, Victoria 1994, pp. 166–177.
363. Sivaiev D., The olympic games and structural transformation in hosting metropolitan areas, Development Planning Unit, The Bartlett University College London, Working Paper No. 152, 2013.
364. Siwińska-Gorzelak J., Dług publiczny a wzrost gospodarczy, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2015.
365. Smith V.K., Krutilla J.V., Toward reformulating the role of preservation value of water quality, Land Economics, 61 (3), 1982, pp. 281–291.
366. Sochi 2014 Global Broadcast & Audience Report, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Sochi_2014/sochi-2014-global-coverage-audience-summary-vaug14.pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku.
367. Social responsibility report UEFA Euro 2012, http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/General/02/10/87/62/2108762_DOWNLOAD.pdf z dnia 21 lutego 2016 roku.
368. Soliman T., Mourits M.C.M., Oude-Lansink A.G.J.M, van der Werf W., Economic impact assessment in pest risk analysis, Crop Protection 29 (6), 2010, pp. 517–524.
369. Song W., Impacts of olympics on exports and tourism, Journal of Economic Development, 35 (4), 2010, pp. 93–110.
370. Soutar G., McLeod P., Residents' perceptions on impact of the America's cup, Annals of Tourism Research, 20 (3), 1993, pp. 571–582.
371. Spilling O., Mega-event as strategy for regional development: the case of the 1994 Lillehammer Winter Olympics, Entrepreneurship & Regional Development, 8 (4), 1996, pp. 321–343.
372. Sprawozdanie z realizacji przedsięwzięć Euro 2012 oraz z wykonanych działań dotyczących realizacji przygotowań Polski do finałowego turnieju Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA Euro 2012 (grudzień 2011–lipiec 2012), Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa, lipiec 2012.

373. Sterken E., Growth impact of major sporting events, European Sport Management Quarterly, 6 (4), 2006, pp. 375–389.
374. Sterken E., Growth impact of major sporting events, [in:] H. Preuss (ed.), The impact and evaluation of major sporting events, Routledge, London/New York 2007, pp. 63–77.
375. Stewart B., Sport funding and finance, Elsevier, London 2007.
376. Sudarsanam S., Fuzje i przejęcia, WIG PRESS, Warszawa 1998.
377. Sulejewicz A., Analiza społecznych kosztów i korzyści. Między ekonomią dobrobytu a planowaniem rozwoju, PWE, Warszawa 1991.
378. Suski P., Zgromadzenia i imprezy masowe, LexisNexis, Warszawa 2014.
379. Sustainability Report 2006, XX Olympic Winter Games, Torino 2006.
380. Süssmuth S., Heyne M., Maennig W., Induced civic pride and integration. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 72, 2010, pp. 202–220.
381. Szymanski S., The economic impact of the world cup, World Economics, 3 (1), 2002, pp. 169–177.
382. Śleszyński J., Ekonomiczne problemy ochrony środowiska, Wydawnictwo ARIES, Warszawa 2000.
383. Świergiel S., Buczkowska K., Wyjazdy na imprezy elektronicznej muzyki tanecznej formą kulturowej turystyki eventowej, Turystyka Kulturowa, nr 5/2009, s. 28–40.
384. Taks M., Kesenne S., Chalip L., Green B.C., Martyn S., Economic impact analysis versus cost benefit analysis: The case of a medium-sized sport event, International Journal of Sport Finance, 6 (3), 2011, pp. 187–203.
385. Teigland J., Mega-events and impacts on tourism: The predictions and realities of the Lillehammer Olympics, Impact Assessment and Project Appraisal, 17, 1999, pp. 305–317.
386. Terashita T., Muto H., Nakamura T., Ogasawara K., Maezawa M., Willingness to pay for municipality hospital services in rural Japan: a contingent valuation study, BMC Research Notes 4, 2011, http://www.biomedcentral.com/1756-0500/4/177 z dnia 18 lipca 2015 roku.
387. The 2006 FIFA World Cup™ and its effect on the image and economy of Germany, http://www.germany.travel/media/en/pdf/dzt_marktforschung/Fazit_der_FIFA_WM_2006_PDF.pdf z dnia 17.02.2016 roku.
388. The Allen Consulting Group, Valuing the priceless: the value of heritage protection in Australia, Research Report 2, Heritage Chairs and Officials of Australia and New Zealand, Sydney 2005.
389. The Conference Board 2016. The Conference Board Total Economy Database™, May 2016, http://www.conference-board.org/data/economydatabase/ z dnia 1 sierpnia 2016 roku.
390. Throsby D., Ekonomia i kultura, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.
391. Tien T.C., Lo H.C., Lin H.W., The economic benefits of mega events: A myth or a reality? A longitudinal study on the olympic games, Journal of Sport Management, 25 (1), 2011, pp. 11–23.
392. Timmer M.P., Dietzenbacher E., Los B., Stehrer R., de Vries G.J., An illustrated user guide to the world *input–output* database: The case of global automotive production, Review of International Economics, 23 (3), 2015, pp. 575–605.
393. Timmer M.P., Los B., Stehrer R., de Vries G.J., An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 Release, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, Groningen 2016.
394. Tinbergen J., Shaping the world economy' suggestions for an international economic policy, The Twentieth Century Fund, New York 1962, pp. 262–293.
395. Tokarski T., Wybrane modele podażowych czynników wzrostu gospodarczego, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005.
396. Tomaszewicz Ł., Metody analizy *input–output*, PWE, Warszawa 1994.
397. Tourism Canada; http://canadiansporttourism.com/.
398. Travis A., Croize J., The role and impact of mega-events and attractions on tourism development in Europe: A micro perspective, Proceedings of the 37th Congress of AIEST, Calgary 1987.
399. Troelsen T., Preuss H., An analysis of the processes before applying for hosting a mega sports event and the importance of winning the public opinion and convincing the politicians, Heidelberg, Tyskland 2008.
400. Tu C., How does a new sports stadium affect housing values? The case of FedEx Field, Land Economics, 81 (3), 2005, pp. 379–395.

401. Tucker L., How does hosting the olympic games impact employment in the host city?, http://www.thefreefood.net/wpcontent/uploads/2006/02/leetucker_comps.pdf z dnia 10 października 2013 roku.
402. Turco D.M., Kelsey C.W., Conducting economic impact studies of recreation and parks special events, National Recreation and Park Association, Washington DC 1992.
403. Tyrrell T., Johnston R., A framework for assessing direct economic impacts of tourist events: Distinguishing origins, destinations, and causes of expenditures, Journal of Travel Research, 40 (1), 2001, pp. 94–100.
404. UEFA European Football Championship. Final Tournament 2012, Phase I. Bid requirements, http://www.uefa.com/newsfiles/279728.pdf z dnia 19 stycznia 2012 roku.
405. UEFA reports TV audience of 299 million for Euro 2012 final, 167 million for Champions League, The Associated Press, Times Colonist z dnia 23 stycznia 2013, http://www.timescolonist.com/entertainment/television/uefa-reports-tv-audience-of-299-million-for-euro-2012-final-167-million-for-champions-league-1.54426 z dnia 23 lutego 2016 roku.
406. Ustawa z dnia 20 marca 2009 r. o bezpieczeństwie imprez masowych, Dz.U. 2009, nr 62, poz. 504 z późn. zm.
407. Ustawa z dnia 24 lipca 2015 r., Prawo o zgromadzeniach, Dz.U. 2015, poz. 1485.
408. Vancouver 2010 Bid Report, November 2009, http://www.olympic.org/Documents/Reports/Official%20Past%20Games% 20Reports/Winter/2010/ENG/Bid-Report.pdf z dnia 24 lutego 2016 roku.
409. Vancouver 2010 Olympic Winter Games, Global Television and Online Media Overview, http://www.olympic.org/Documents/IOC_Marketing/Broadcasting/Vancouver2010OlympicWinterGames-BroadcastCoverageAudienceOverview.pdf z dnia 22 grudnia 2015 roku.
410. Vetter S., Recent trends in FDI activity in Europe, Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main 2014.
411. Walle A., Festivals and mega events: Varying roles and responsibilities, Festival Management & Event Tourism, 3 (3), 1996, pp. 115–119.
412. Walsh R.G., Johnson D.M., McKean J.R., Issues in nonmarket valuation and policy application: A retrospective glance, Western Journal of Agricultural Economics, 14, 1989, pp. 178–188.
413. Walton H., Longo A., Dawson P., A contingent valuation of the 2012 London Olympic Games: A regional perspective. Journal of Sports Economics, 9, 2008, pp. 304–317.
414. Wasilczuk J.E., Wpływ dużych wydarzeń na gospodarkę – aspekty teoretyczne, [w:] N. Daszkiewicz, J.E. Wasilczuk (red.), Euro 2012. Czy mała firma na Pomorzu może zyskać, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010.
415. Wasilczuk J.E., Zawadzki K., Euro 2012. Czy ten mecz można wygrać?, CeDeWu, Warszawa 2011.
416. Waśkowski Z., Społeczno-ekonomiczne determinanty rozwoju turystyki sportowej na przykładzie biegów maratońskich, Marketing i Rynek, 8, 2015, s. 790–798.
417. Weed M., Jackson G., The relationship between sport and tourism, [in:] B. Houlihan (ed.), Sport and society. A student introduction, Sage, London 2009, pp. 395–414.
418. Whitehead J.C., A practioner's primer on contingent valuation, East Carolina University, Department of Economics Working Papers, 0008, 2000, http://www.ecu.edu/econ/wp/00/ecu0008.pdf z dnia 17 lutego 2014 roku.
419. Whitehead J.C., Blomquist G.C., Hoban T.J., Clifford W.B., Assessing the validity and reliability of contingent values: A comparison of onsite users and nonusers, Journal of Environmental Economics and Management, 29 (2), 1995, pp. 238–251.
420. Wicker P., Willingness-to-pay in non-profit sports clubs, International Journal of Sport Finance, 6, 2011, pp. 155–169.
421. Wicker P., Kiefer S., Dilger A., The value of sporting success to Germans: Comparing the 2012 UEFA Championships with the 2012 Olympics, Journal of Business Economics, 85 (8), 2015, pp. 897–919.
422. Wicker P., Prinz J., von Hanau T., Estimating the value of national sporting success, Sport Management Review 15, 2012, pp. 200–210.

423. Williams P., Hainsworth D., Dossa K., Community development and special event tourism: The Men's World Cup of Skiing at Whistler, British Columbia, The Journal of Tourism Studies, 6 (2), 1995, pp. 11–20.
424. Willis K.G., The use of stated preference methods to value cultural heritage, [in:] V. Ginsburgh, D. Throsby (ed.), Handbook of the economics of art and culture, Oxford, North Holland, 2014, s. 145–181.
425. Witt S., Mega-events and mega-attractions, Tourism Management, 9 (1), 1988, pp. 76–77.
426. Włoch R., UEFA as a new agent of global governance: A case study of relations between UEFA and the Polish Government against the background of the UEFA EURO 2012, Journal of Sport & Social Issues 37 (3), 2013, pp. 297–311.
427. Wood E.H., Measuring the social impacts of local authority events: a pilot study for a civic pride scale, International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing, 11 (3), 2006, pp. 165–179.
428. World cup set to be most lucrative ever, http://www.espnfc.com/fifa-world-cup/story /1830732/2014-world-cup-set-to-be-most-lucrative-ever z dnia 17.02.2016 roku.
429. Yang M., Yu H., China's Industrial Development in the 21st Century, Series on Contemporary China, vol. 27, World Scientific Publishing, Singapore 2011.
430. Youell R., Leisure and tourism, Longman, London 1995.
431. Young R.A., Determining the economic value of water: Concepts and methods, Resources for the Future, Washington 2005.
432. Zarnowski C.F., A look at olympic costs, Citius, Altius, Fortius, The ISOH Journal, 1 (1), 1992, pp. 16–32.
433. Zawadzki K., Estimation of the willingness-to-pay for preserving the football arena in Gdansk, Financial Internet Quarterly „e-Finanse", 11 (1), 2015, pp. 44–55.
434. Zawadzki K., Euro 2012 Economic impact on host cities in Poland, LAP LAMBERT Academic Publishing, Saarbruecken 2013.
435. Zawadzki K., Euro 2012 in Gdansk, Poland. Is it worth using public funds?, Athens Journal of Sports, 2 (2), 2015, pp. 85–98.
436. Zawadzki K., Portugalia jako organizator Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2004 roku, [w:] K. Zawadzki (red.), Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza. Analiza przypadku Euro 2004 w Portugalii, Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2010.
437. Zawadzki K., Public perception of intangible benefits and costs in the valuation of mega sports events: The case of Euro 2012 in Poland, Eastern European Economics, 54 (5), 2016, pp. 437–458.
438. Zawadzki K., Publiczne a prywatne finansowanie wielkoformatowych imprez sportowych na przykładzie Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej, Zarządzanie i Finanse, Journal of Management and Finance, 11 (2), 2013, s. 511–522.
439. Zawadzki K., Sprzedaż praw telewizyjnych jako kluczowe źródło przychodów wielkoformatowych imprez sportowych, [w:] M. Jarosz, P. Drzewiecki, P. Płatek (red.), Sport w mediach, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2013, s. 510–529.
440. Zawadzki K., Wpływ ogłoszenia wyników wyboru gospodarza wielkoformatowych imprez sportowych na krajowe rynki akcji, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 1 (937), 2015, s. 141–152.
441. Zawadzki K., Wydatki na infrastrukturę stadionową w ramach Euro 2012 i źródła ich finansowania, [w:] B. Sojkin, Z. Waśkowski (red.), Zarządzanie polskim sportem w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 279–290.
442. Zawadzki K. (red.), Euro 2012. Szanse i zagrożenia dla Pomorza. Analiza przypadku Euro 2004 w Portugalii, VM Media, Gdańsk 2010
443. Zembura P., Żyśko J., An examination of mixed martial arts spectators' motives and their sports media consumption in Poland, Journal of Human Kinetics, 46, 2015, p. 199–210.
444. Zimbalist A., Circus Maximus. The economic gamble behind hosting the olympics and the world cup, Brookings Institution Press, Washington 2015.
445. Zimbalist A., Is it worth it? Finance & Development, March 2010, http://www.theguardian.com /sport/2012/oct/23/london-2012-olympics-cost-total z dnia 17.02.2016 roku.

446. Zwolak R., Hallmark events and their economic impact, marketing sport and recreation events in country regions, Conference proceedings, Department of Sport and Recreation, Melbourne 1987, pp. 7–25.
447. Żuryński R., Organizacja wielkoformatowych imprez sportowych przy uwzględnieniu orientacji ekologistycznej, Nauki o Zarządzaniu/ Management Sciences, 1 (18), 2014, s. 111–125.
448. Żylicz T., Badanie lasów jako dobra publicznego, [w:] Wartości nierynkowych korzyści z lasów, Metody wyceny oraz zastosowanie wyników w analizach ekonomicznych, Polforex, Warszawa 2011.
449. Żyśko J., Piątkowska M., Gocłowska S., Zjawisko ambush marketingu podczas organizacji wielkich imprez sportowych, [w:] K. Celuch (red.), Zarządzanie i organizacja przemysłu spotkań w Polsce. Teoria i praktyka, Szkoła Główna Turystyki i Rekreacji w Warszawie, Warszawa 2014, s. 133–147.
450. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=tour_occ_arn2&lang=en.
451. http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=FP.CPI.TOTL.ZG z dnia 15 września 2015.
452. http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=PA.NUS.PPP z dnia 17 września 2015.
453. http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators z dnia 25 czerwca 2016 roku.
454. http://doc.rmf.pl/rmf_fm/store/euro_centra_wymogi_2008.pdf z dnia 11 marca 2016 roku.
455. http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportlet-prod_INSTANCE_BQqmHeCfV1BE&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1.
456. http://m.trojmiasto.pl/news/Podatek-rosnie-o-2-tys-procent-To-zasluga-stadionu-n64567.html z dnia 08 listopada 2013 roku.
457. http://sport.wp.pl/kat,1035299,title,Katar-2022-ujawniono-wielki-skandal,wid,15291354,wiadomosc.html?ticaid=1168cc z dnia 12 marca 2013 roku.
458. http://www.forbes.pl/ile-kosztuja-zimowe-igrzyska-olimpijskie-,artykuly,171007,1,1.html z dnia 17.02.2016 roku.
459. http://www.helsinki.fi/~vholmber/antiolympia/ z dnia 27 lutego 2012 roku.
460. http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35/p010&file=inebase&L=1.
461. http://www.la84foundation.org/5va/reports_frmst.htm z dnia 18 listopada 2011 roku.
462. http://www.measuringworth.com/exchangeglobal/ z dnia 21 września 2011.
463. http://www.polskieradio.pl/43/265/Artykul/1713628,FIFA-rewolucja-na-mistrzostwach-swiata-Mundial-dla-48-druzyn-stanie-sie-faktem z dnia 10 stycznia 2017 roku.
464. http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1135053,Nie-bedzie-zimowej-olimpiady-w-Krakowie-Kandydatura-wycofana-po referendum z dnia 12 lipca 2014 roku.
465. http://www.sport.pl/euro2012/1,127123,6768385,Euro_2012_Powazne_problemy_Ukrainy.html z dnia 16 marca 2010 roku.
466. http://www.sport.pl/mundial2014/1,128351,16072768,MS_2022__Katar_dostal_mundial_dzieki_korupcji___Sunday.html z dnia 1 lipca 2014 roku.
467. http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/lngindex.htm z dnia 14 lipca 2016 roku.
468. http://www.tvn24.pl/wiadomosci-z-kraju,3/kto-poleci-za-problemy-z-euro-2012,172919.html z dnia 26 lutego 2012 roku.
469. https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket z dnia 15 lipca 2016.

EKONOMICZNE EFEKTY ORGANIZACJI WIELKOFORMATOWYCH WYDARZEŃ SPORTOWYCH

Tematyka niniejszej monografii dotyczy efektów wywołanych organizacją wielkoformatowych wydarzeń sportowych. Pretekstem do podjęcia tej problematyki jest duże zainteresowanie organizacją tych wydarzeń, tłumaczone korzystnym oddziaływaniem na gospodarkę gospodarza. Przegląd literatury przedmiotu wskazuje jednak na rozbieżności w tym zakresie pomiędzy oficjalnymi opracowaniami publikowanymi na zlecenie organizatorów a niezależnymi opracowaniami akademickimi. Podczas gdy te pierwsze wskazują na jednoznacznie korzystne efekty organizacji wielkoformatowych wydarzeń sportowych, te drugie charakteryzują się w tym względzie daleko idącą wstrzemięźliwością.

Rozważania zawarte w monografii miały w założeniu autora służyć realizacji kilku celów:

- określeniu atrybutów i zdefiniowaniu pojęcia wydarzenia wielkoformatowego. Dotychczas w literaturze światowej występowały niespójności utrudniające przyporządkowanie konkretnej imprezy do grupy wielkoformatowych. W literaturze krajowej zaś nie podjęto jak dotąd prób zdefiniowania pojęcia wydarzenia wielkoformatowego;
- przeanalizowaniu wielu różnych wielkoformatowych wydarzeń sportowych oddziałujących *ex post* na wiele obszarów ekonomicznych, zarówno na poziomie państwa, jak i regionu. Dotychczas światowe publikacje odwoływały się do jednej imprezy lub jednej kategorii imprez wielkoformatowych w wielu obszarach oddziaływania lub do wielu wydarzeń w jednym obszarze oddziaływania;
- przeprowadzeniu na przykładzie Euro 2012 wyceny trudno mierzalnych efektów wielkoformatowego wydarzenia sportowego, pozwalającej na oszacowanie trudno mierzalnych korzyści netto. Do tej pory w literaturze przedmiotu podejmowano wyłącznie próby szacunków trudno mierzalnych korzyści. W niniejszym opracowaniu zaproponowano koncepcję umożliwiającą wycenę zarówno trudno mierzalnych korzyści, jak i trudno mierzalnych kosztów;
- analizie determinant wyceny trudno mierzalnych korzyści i kosztów na przykładzie Euro 2012 w Polsce. Dotychczas przy użyciu metody wyceny warunkowej realizowano badania determinant gotowości do zapłaty wyłącznie wśród trudno mierzalnych korzyści wielkoformatowych wydarzeń sportowych organizowanych w krajach wysoko rozwiniętych;
- przyrównaniu zagregowanych wartości trudno mierzalnych korzyści netto do rzeczywistych nakładów poniesionych w związku z przygotowaniami do organizacji wielkoformatowej imprezy sportowej na przykładzie Euro 2012.

Zaprezentowane w niniejszej monografii wyniki badań dotyczących wielkoformatowych imprez sportowych organizowanych w latach 1988–2008 potwierdziły trudności w zakresie wykazania jednoznacznie pozytywnych mierzalnych efektów ekonomicznych tych wydarzeń. Z drugiej strony, przy wykorzystaniu badań metodą wyceny warunkowej, przeprowadzonych w pięciu polskich miastach podczas Euro 2012, wykazano znaczenie, jakie należy przypisywać społecznemu postrzeganiu trudno mierzalnych efektów tych wydarzeń. Wysoka zagregowana wartość trudno mierzalnych korzyści netto, wycenionych na ponad 5 mld PLN_{2012}, nie pozostaje bez wpływu na ostateczny kształt bilansu korzyści i kosztów organizacji Euro 2012 w Polsce.

Choć niniejsza monografia ma w zamyśle charakter naukowy, może się okazać przydatna dla przedstawicieli jednostek samorządowych myślących teraz lub w przyszłości o organizacji takich imprez, dydaktyków podejmujących problematykę organizacji dużych wydarzeń czy zarządzania obiektami sportowymi, studentów kierunków ekonomicznych oraz kibiców i wszystkich innych, którym bliska jest tematyka szeroko pojętego sportu.

ECONOMIC EFFECTS OF STAGING MEGA SPORTING EVENTS

The focus of this monograph is on the effects caused by organizing mega sporting events. The reason behind selecting this subject is the high interest in the organization of such events, explained by the beneficial impact on the host's economy. However, a review of the literature on the subject indicates that there are discrepancies between official publications commissioned by the organizers, and independent academic papers. While the former unambiguously identify the favourable effects of organizing mega sporting events, the latter are notably restrained in this regard.

The discussion contained in this monograph was intended by the author to serve several purposes:

- to determine the attributes and formulate a definition of a mega event. Until now, there have been inconsistencies in the literature published worldwide, making it difficult to classify a specific event as "mega event" whereas in the Polish literature there have been no attempts so far to define a mega event;
- to analyze various mega sporting events which, considered *ex post*, had an impact on many areas of the economy on both a national and regional level. So far, the literature published worldwide focused on a single event or a single category of mega events in many impact areas, or on many events in a single impact area;
- to arrive, using the example of Euro 2012, at a valuation of hard-to-measure effects of mega sporting events, to allow an estimate of hard-to-measure net benefits. Until now, the literature on the subject only attempted to estimate hard-to-measure benefits. This monograph offers a concept that makes it possible to arrive at a valuation of both hard-to-measure benefits and hard-to-measure costs;
- to analyze valuation determinants of hard-to-measure benefits and costs, using the example of Euro 2012 in Poland. So far, contingent valuation methods (CVM) were used to research determinants of willingness to pay (WTP) only for hard-to-measure benefits of mega sporting events organized in highly developed countries;
- to compare aggregated hard-to-measure net benefits to actual outlays in relation to organizing a mega sporting event, using Euro 2012 as an example.

The results of research on mega sporting events organized in 1988–2008, presented in this monograph, confirmed the difficulties with regard to demonstrating the unambiguously positive, measurable economic effects of these events. On the other hand, on the basis of research carried out using CVM in five Polish cities during Euro 2012, the importance that should be ascribed to the social perception of the hard-to-measure effects of these events was proven. The high aggregated value of hard-to-measure net benefits, calculated to exceed PLN 5 billion$_{2012}$, also leaves an impact on the final shape of the costs vs. benefits balance of organizing Euro 2012 in Poland.

Even though this monograph is intended as an academic study, it may prove useful to representatives of local governments who now or in the future may consider organizing such events, teachers who lecture on the organization of mega events or the management of sports facilities, students of economics, and also to fans and all others who are generally interested in sport-related subjects.