

ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ

Кафедра олімпійського, професійного та адаптивного спорту

Бріскін Ю. А., Линець М. М.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ

Лекція

з дисципліни „Професійний спорт” (спеціалісти)

“ЗАТВЕРДЖЕНО”

на засіданні кафедри ОПтаАС

„27” серпня 2015 р. протокол № 1

Зав. каф _____ Ю.Бріскін

1. Ліга як основна структурна одиниця професійного спорту

Ефективне функціонування професійного спорту як різновиду підприємницької діяльності багато в чому залежить від структури його організації та принципів управління. Найбільший позитивний досвід з цих питань накопичено у командних ігрових видах американського професійного спорту – бейсболі, американському футболі, баскетболі та хокеї. Тому питання структурної побудови та принципів управління професійним спортом доцільно розглядати саме на їхньому прикладі.

Основною структурною одиницею професійного спорту є ліга. Незалежно від назви (ліга - у футболі, бейсболі і хокеї; асоціація - в баскетболі, гольфі і тенісі; рада, асоціація, федерація - в боксі) ця структурна одиниця формує стратегію і тактику розвитку відповідного виду професійного спорту і є його найвищим законодавчим та виконавчим органом (Canes, 1970; Гуськов, 1990). Ліга об'єднує визначену кількість команд-фірм, які знаходяться в різних містах і штатах.

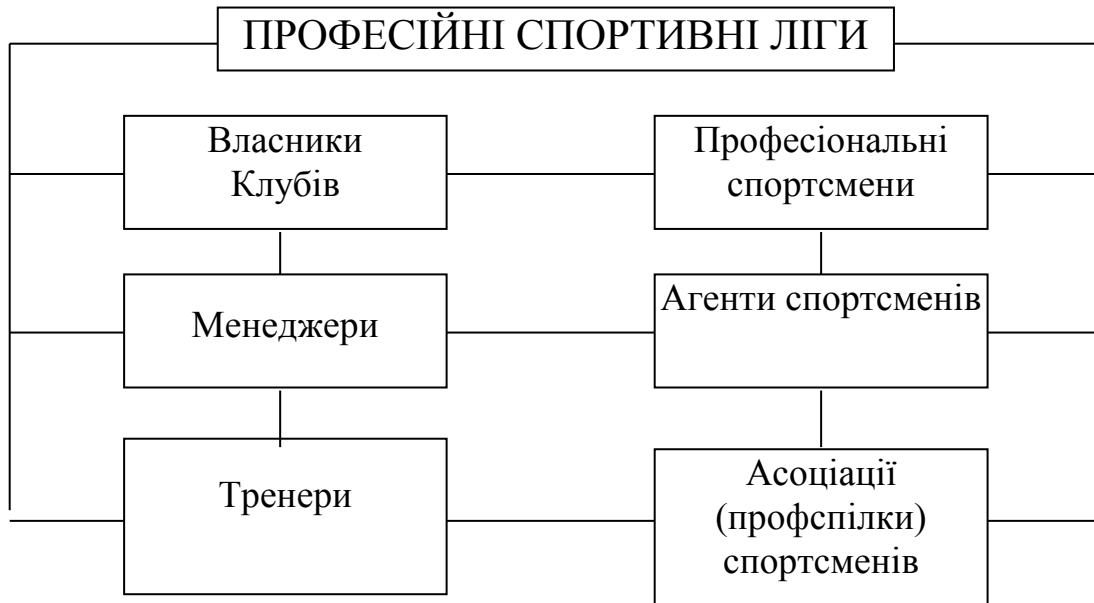
Ліга у професійному спорті є закритою соціальною системою, головною функцією якої є організаційна ефективність. **Організаційна ефективність реалізується** кадровою політикою професійних ліг, що пов'язана зі специфічним наймом, переміщенням та звільненням спортсменів. Для збільшення ефективності і прибутковості професійних ліг у них завжди здійснюється політика перерозподілу робочої сили (гравців). Після закінчення чергового сезону склади практично всіх команд змінюються на 30-40%. Статуту професійних ліг передбачають також можливість обміну гравцями і під час регулярних чемпіонатів. Перерозподіл гравців здійснюється переважно з метою вирівнювання конкурентноздатності команд ліги, що, у свою чергу, підвищує непередбачуваність результатів спортивних поєдинків і, як наслідок, зацікавленість глядачів і засобів масової інформації. Керівники ліг вважають, що успіхи ліг (насамперед фінансові) значно важливіші за успіхи окремого клубу. Наприклад, свого часу американська професійна ліга з європейського футболу (NASL) збанкрутувала переважно тому, що одна команда (Нью-Йорський "Космос") могла дозволити собі купівлю таких видатних гравців того часу як Пеле, Бекенбауер, Кіналя, а інші команди ледь животіли. Дивитися на гру "в одні ворота" було не цікаво.

Для підвищення конкурентноздатності ліги також надають клубам-аутсайдерам фінансову підтримку. Так, керівництво NHL розробило в середині 1990-х років спеціальну програму виживання для "клубів-бідняків". Кожний з цих клубів автоматично отримує дотацію з центральних фондів ліги у розмірі 7 млн. доларів в разі, якщо напередодні чергового чемпіонату реалізує не менше 13 тисяч сезонних абонементів на ігри своєї команди (Доспехов, 1996).

Інфраструктура ліг у професійному спорті включає шість відносно самостійних груп людей, котрі задіяні у спортивному бізнесі (Табл. 1). Це. з одного боку, власники команд, менеджери, тренери, а з іншого боку – спортсмени, агенти спортсменів та Асоціації спортсменів

професійних ліг. Між ними немає та й не може бути повної злагоди і солідарності. Але у них є спільні інтереси у спортивному бізнесі, що пов'язані з максималізацією прибутків. Виходячи саме з цього і слід розглядати їхні взаємовідносини. Певною мірою до інфраструктури професійних ліг можна віднести також асоціації спортивних суддів, журналістів, радіо- і телекоментаторів, власників спортивних споруд, інформаційних мереж тощо.

Інфраструктура професійних спортивних ліг



Найвищим органом влади у професійній лізі є Рада управління, до якої входять президенти всіх команд певної ліги. Рада несе відповідальність за поточну діяльність та визначає перспективну політику ліги, вирішує питання щодо зміни правил гри, розширення кількості команд в лізі, розташування команд, умови прийому до ліги нових команд; обирає Президента або комісіонера ліги (не менше 2/3 голосів - NFL). Рада Управління має право: накладати штрафи на власників, директорів, акціонерів, керівників клубів, гравців, персонал Ліги; проводити перевірку журналів фінансових і інших документів Ліги і звітувати про результати членам Ліги і Комісіонеру, робити свої висновки та надавати рекомендації в Лігу з будь-якого питання, У разі несподіваної втрати працездатності Комісіонера або його смерті Рада управління має право зібратись на позачергові збори з метою виборів нового Комісіонера.

Очолює спортивну професійну лігу президент або комісіонер, який обирається Радою управління ліги (2/3 голосів). Комісіонер Ліги не має мати ніяких фінансових інтересів прямих чи непрямих в професійному спорті. Термін роботи і заробітна плата комісіонера встановлюється Лігою. Зокрема, у бейсболі комісіонер обирається терміном на сім років. Заробітна плата комісіонера залежить від якості його роботи, яка визначається, насамперед, за величиною прибутків ліги. Наприклад, комісіонер NBA Девід Стерн у 1989 р. рішенням Ради власників ліги отримав зарплату 3,5

млн доларів на рік за успіхи у значному покращенні фінансового стану ліги. В 1990-х роках його зарплата зросла до 8 млн. Він обіймав посаду Комісіонера NBA з 1984 по 2014 рік.

Комісіонер NFL Роджер Гуделл (2006 р.- до тепер) в 2012 році отримав від неї 44 млн. доларів виплат. Зарплата глави ліги з урахуванням бонусів склала 35,1 млн. доларів. Крім того, він отримав 5 млн. за хорошу роботу і 4,1 млн. пенсійних виплат через локаут 2011 року. На думку власників клубів, Гуделл повністю заслуговує виплачених йому грошей. За підсумками сезону 2011-2012 рр. річний дохід ліги вперше досяг позначки в 10 млрд. дол., а сумарна вартість всіх клубів склала 37 млрд. дол. Під час локауту NFL в 2011 р. Роджер Гуделл за власним бажанням зменшив свою зарплату з 10 млн.дол./рік до 1 дол. на період, доки тривали перемовини з профспілкою гравців (тривали 5 міс).

Комісіонер (президент) ліги здійснює загальне керівництво і головує на всіх засіданнях Виконавчого комітету; може обирати місце розташування офісу Ліги, який повинен бути розташований в або поруч з містом, в якому експлуатується франшиза Ліги (NFL) ; від імені Ліги може здійснювати будь-які витрати, пов'язані з функціонуванням Ліги, зокрема, оренду приміщень та найму працівників; уповноважений, за кошт Ліги, наймати юридичних консультантів або приймати рішення про правові заходи, щодо осіб або організацій, дії яких загрожують інтересам Ліги, клубам або професійному футболу; укладає контракти і проводить переговори від імені Ліги; може накладати вето на підписання контракту між клубом і гравцем, якщо це порушує Статут Ліги або загрожує інтересам Ліги; розв'язує суперечки між командами, власниками клубів, гравцями і тренерами, гравцями і керівництвом Ліги; контролює фінансові питання і відсутність махінацій; затверджує на проплату рахунки; затверджує календар змагань і стежить за дотриманням правил проведення змагань, контролює роботу Відділу по зв'язках зі спільнотою і інші відділи; ініціює створення комітетів з певних питань і є їх членом; призначає час і дату проведення щорічних зборів і позачергових зборів; схвалює призначення члена Ради Управління (представника клубу). Веде переговори стосовно продажу прав на телетрансляцію фінальних матчів (наприклад, "Супербол") і матчів регулярного чемпіонату, тощо.

Комісіонер має бути присутній на всіх зборах Ради управління і звітує на її щорічних зборах.

У випадку порушення Статуту Ліги або скоєнні дій, які можуть зашкодити інтересам Ліги, Комісіонер NFL має право накладити штраф на винуватця у розмірі не більше 500 тис. дол. У випадку несанкціонованого Лігою продажу, передачі клубу або наданні будь-яких прав у володінні клубом особам, які не є найближчими родичами, Комісіонер має право накладити штраф (не менше ніж 500 тис. дол. та 15% від вартості операції), або скасувати контракти або угоди між Лігою (її членами) і порушником.

Президенти ліг мають віце-президентів за напрямками роботи. Наприклад, у президента NHL п'ять віце-президентів: з маркетингу; оперативного керівництва та адміністративних справ; юридичних питань; телебачення; суддівства.

Подібну структуру має професійна футбольна ліга (ПФЛ) України. Керівництво діяльністю ліги здійснює Рада ПФЛ (обрано у 2004 р.) до котрої входять 16 представників клубів вищої ліги, 11 представників клубів першої і другої ліг. Раду очолює президент ПФЛ. З числа членів Ради обирається перший віце-президент і два віце-президенти. Оперативне управління лігою здійснює виконавчий комітет, очолюваний генеральним директором. Він призначається та звільнюється Радою ПФЛ за поданням її президента.

2. Статут професійної спортивної ліги

Основним документом, що регламентує діяльність ліги, є статут. В Статуті визначено мету і завдання відповідної Ліги; умови членства в Лізі (процедуру прийому до ліги нових команд), умови права команди на територію; права і обов'язки Виконавчого і інших комітетів; права і обов'язки президента, скарбника, секретаря тощо; умови і календар проведення регулярних чемпіонатів, ігор плей офф та інших змагань, що проводяться Лігою; умови регулювання ринком зайнятості гравців (визначається кількість гравців в клубах, основні положення контракту, вимоги до гравців, правила проведення драфту тощо); умови продажу прав на теле і радіотрансляції. Регулювання ринку зайнятості гравців включає п'ять аспектів, що регламентують умови їх праці: 1) формування складів команд; 2) укладання угод (контрактів) з гравцями; 3) розробку умов переходу гравців в інші команди; 4) набір гравців до команд; 5) правила перерозподілу гравців між командами ліги.

Основні управлінські функції ліги полягають: у розробці правил гри; складанні календаря змагань; зміні та визначенні кількості команд у лізі та кількості гравців у команді; прийомі до ліги нових команд; контролі за розташуванням команд на території країни та за її межами; укладанні контрактів на продаж прав радіо- і телетрансляцій ігор; встановленні для клубів ліміту на виплату зарплати гравцям, за який не можна виходити тощо. В окремих лігах навіть контракти зі спортсменами укладає адміністрація ліги. Наприклад соккер-ліга (MLS) США укладає контракти з футболістами котрі вперше в ній працевлаштовуються, а потім розподіляє між клубами з метою врівноваження їхньої конкурентноздатності та збереження певної рівноваги між своїми гравцями та легіонерами. Окрім цього, ліги створили систему контролю за кар'єрою спортсменів, котра запобігає змінам, що могли б загрожувати інтересам власників команд.

Правила гри розробляє і вдосконалює спеціальний комітет з правил гри, до складу котрого входять представники керівництва ліги та Асоціації спортсменів. Останні відстоюють інтереси спортсменів. Будь-яке правило може бути переглянуте, відмінене або прийняте двома третинами голосів членів цього комітету.

На думку американських фахівців ліга не може ефективно функціонувати за умов необмеженого розширення кількості команд. Тому **кожна ліга розробляє власні правила прийому нових команд. При вступі до ліги нової команди її власник сплачує одноразовий вступний внесок, який потім порівну розподіляється між усіма командами ліги.** Наприклад, напередодні сезону 1996/97 рр. вищий орган НХЛ - Рада власників клубів - прийняла рішення щодо збільшення команд в лізі до 30 протягом 1998-2000 років. Вступний внесок становив 75 млн доларів. На чотири вакантних місця претендували дев'ять міст Канади і США. Вибір міст розташування нових команд здійснюється на конкурсній основі. Критеріїв, за якими вибираються міста-кандидати, багато, але головних два: наявність льодової арени, яка відповідає сучасним вимогам; можливість укладання великих контрактів з місцевими та загальнонаціональними телекомпаніями (Доспехов, 1996).

Міжнародна федерація автоспорту (FIA) також встановила вступний внесок для участі команди в гонках "Формула-1". З 1999 р. його сума становила 25 млн. доларів, а у 2005 р. – 40 (Смирнов, 2005). Коли навіть у подальшому команда відмовиться від своїх намірів, то гроші назад не повертаються.

Згідно з діючими статутами провідних професійних ліг США **рішення щодо прийому нового клубу (команди) або переїзду команди в інше місто приймається, як правило, за умови, що за нього проголосували не менше 75% членів Ради управління лігою.**

Залежно від кількості команд і системи проведення змагань у лігах утворюються групи або так звані конференції, що у свою чергу, поділяються на підгрупи або дивізіони.

MLB складається із 30 команд (29 – з США, 1 – з Канади) поділені на Національну і Американську Ліги. Кожна ліга розділена на три дивізіони: Східний, Західний і Центральний - по 5 команд в кожному. **NBA** складається з 30 команд, які розділені на 2 конференції – Східну (дивізіони: Атлантичний, Центральний, Південно-Східний) і Західну (дивізіони: Тихоокеанський, Південно-Західний, Північно-Західний). **NFL** складається з 32 команд, які поділені на дві конференції Американську і Національну, які в свою чергу поділяються чотири дивізіони (Східний, Західний, Південний, Північний) по 4 команд в кожному. **NHL** має наступну структуру: 30 команд поділені на дві конференції – Східна і Західна, в кожній з них по 2 дивізіона : Атлантичний і Метрополітан, Центральний і Тихоокеанський. В кожному дивізіоні Східної конференції по 8 команд; в Західному по 7.

Згідно з нормативними документами ліг кожній команді надається виключне право на користування певною територією. Виключне право команди на територію дозволяє уникати конкуренції за глядачів і здійснювати різноманітну комерційну діяльність у своєму регіоні. Право на територію діє як важливий чинник обмеження

економічної конкуренції між клубами, що є гарантією високих прибутків (Miller, 1965).

Для розташування іншої команди в межах території, де вже існує команда, необхідна згода останньої та рішення Ради управління лігою. При цьому нова команда сплачує клубові, що розташований на цій території, визначену лігою суму за територіальну поступку. Проілюструвати це можна на прикладі NHL. Ліга надає власникам команд виключне право на територію в радіусі 100 миль від місця розташування штаб-квартири кожної з команд. При розташуванні на цій території іншої команди NHL, вона повинна отримати на це дозвіл ліги і сплатити компенсацію за "поступку території". Наприклад, коли на початку 1970-х років в лізі було сформовано команду "Нью-Йорк Айлендерс", то її власники змушені були сплатити існуючій у цьому місті команді-власнику території ("Нью-Йорк Рейнджерс") 4 млн доларів за право розташуватися у Нью-Йорку.

Ліги надають кожному клубові виключне право на телетрансляцію своїх ігор на території, що обмежена зоною в радіусі 50 миль від стадіону на якому проводяться ігри відповідної команди.

З метою нівелювання різниці між багатими і бідними клубами та зниження видатків на зарплату ліги жорстко лімітують її загальну суму на конкретний сезон. Наприклад, NBA ввела ліміт витрат клубів на зарплату гравцям у сезоні 2014/2015 – 63 млн.дол.

Під тиском Асоціації баскетболістів NBA ліга збільшує суми видатків на зарплату, але виходити за їх межі клуби не можуть (Ярчук, 2004). Коли ж якийсь клуб витратить на зарплату гравцям більше ніж встановлено лігою на відповідний сезон, то суму яка дорівнює різниці між фактично виплаченою зарплатою та її лімітом клуб повинен виплатити лізі – "**податок на розкіш**". Отримані від них кошти розподіляються лігою між відносно бідними клубами.

Ліги встановлюють і ліміт на кількість гравців у команді. В NBA він становить 12-15 гравців, в NHL - 25-27. В NFL – 80 (не включаючи непідписаних вільних агентів і зарезервованих гравців). Проти зменшення кількості гравців у командах виступають Асоціації спортсменів професійних ліг, а проти збільшення - власники команд.

Всі гравці клубу мають бути занесені в один зі списків:

- Активний список (в NFL до нього можуть бути включені 65 гравців, які беруть участь у іграх сезону);
- Резервний список .
- Список на звільнення (потрапляють гравці, які з особливих причин виключені з Активного списку. Тільки Комісіонер має право вносити ім'я гравця в цей список).

Ліги, згідно їх статутів, це не прибуткові організації. Вони фінансуються за рахунок відрахування 5-7% прибутків від продажу квитків на ігри регулярних чемпіонатів та розіграшів кубків. Проте ліга за своєю сутністю є монополістом у вирішенні ключових питань спортивного бізнесу: зміна правил гри, визначення кількості команд у лізі і кількості гравців у команді, розширення ліги, контроль за місцем розташування

команд, укладання контрактів на продаж прав на телетрансляції національним телекомпаніям, контроль за ринком робочої сили, контроль за кар'єрою професійних спортсменів тощо (Гуськов, Платонов, Линец, Юшко, 2000).

Організаційна структура ліг до 1980-х років була досить простою. Штаб-квартира певної ліги вирішувала і адміністративні і комерційні питання. Активізація спортивного маркетингу в 1980-ті роки суттєво вплинула на організаційну структуру ліг. Враховуючи те, що фахівці небезпідставно вважають нині NBA взірцем спортивного бізнесу, в якості прикладу розглянемо її структуру. NBA складається із чотирьох організацій: сама NBA – вона займається адміністративними питаннями, що пов'язані з організацією та проведенням змагань, а також трьох фірм у складі NBA – “НБА Пропертайс”, “НБА Інтертейнмент” і “НБА Інтернешнл”. Сама NBA є неприбутковою організацією і фінансується за рахунок відрахувань команд від продажу квитків. Якщо наприкінці фінансового року залишається надлишок коштів, то вони порівну розподіляються між командами ліги.

Функції “НБА Пропертайс” полягають у трьох видах діяльності: створення і підтримання іміджу ліги і команд; формування зацікавленості вболівальників до баскетболу і ліги; проведення комерційної діяльності. Фірма має шість відділів: ліцензійний - співпрацює з фірмами-спонсорами; підприємницький - займається всіма видами маркетингу, окрім ліцензійної діяльності; відділ зв'язків з засобами масової інформації та видавничої діяльності; два відділи послуг, котрі відповідають за організацію ігор команд “Всіх зірок ліги”, відкритого турніру “Макдональдс чемпіонат” (неофіційний клубний чемпіонат світу) та ін., а також здійснюють координацію діяльності маркетингових служб клубів; творчий відділ – розробляє політику діяльності ліги на майбутнє.

“НБА Інтертейнмент” відповідає за роботу з глядачами, а також займається продажем відеокaset із записами ігор.

“НБА Інтернешнл” підтримує контакти з понад 80 країнами світу. Основним напрямом роботи “НБА Інтернешнл” є завоювання міжнародного баскетбольного ринку. Це, насамперед, продаж прав на телетрансляцію ігор команд NBA іноземному телебаченню (ігри NBA транслюються в 200 країнах світу), організація показових матчів і турнірів команд NBA за кордоном, видання баскетбольних журналів в країнах Європи (Італія, Іспанія, Франція) тощо. Подібну організаційну структуру мають NFL і MLB. В 1997 р. в структурі NBA створено жіночу національну баскетбольну асоціацію. Нині до її складу входять 12 команд, котрі в літній період (міжсезоння у чоловічій лізі) розігрують свій чемпіонат.

В NHL, на відміну від інших елітних ліг, три штаб-квартири – у Нью-Йорку, Монреалі і Торонто, кожна з яких виконує різні функції. Штаб-квартира у Монреалі (до 1977 р. була єдиною в NHL) займається фінансовими питаннями ліги, контрактами гравців, спортивною інформацією, статистикою. В її штабі близько 30 осіб. Штаб-квартира у Торонто (20 осіб) відповідає за організацію суддівства ігор у лізі, котре

здійснюють 40 штатних арбітрів. Штаб-квартира у Нью-Йорку (20 осіб) на чолі з президентом ліги Г.Беттманом займається складанням календаря ігор, маркетинговою політикою, зв'язками з громадськістю, продажем прав на телетрансляції хокейних матчів, видавничою діяльністю.

Організаційні структури інших професійних ліг США подібні до розглянутих вище. Створена нещодавно в США вища ліга соккера (європейський футбол) ефективно розвивається завдяки тому, що взяла на озброєння основні принципи роботи NBA, NFL, MLB та NHL.

Професійні спортивні ліги (асоціації) є основною формою ефективного функціонування сучасного професійного спорту. За своєю сутністю вони є спортивними картелями, які: регулюють конкурентну рівновагу між командами, що активізує інтерес глядачів і стимулює спортсменів до підвищення рівня спортивної майстерності; регулюють прийом нових команд і їх розташування; розробляють правила змагань, умови прийому на роботу спортсменів та їх переходу з команди до команди; здійснюють фінансову діяльність.

Об'єднання клубів у професійні ліги практично усунуло їх від економічної конкуренції. Вони суперники лише на спортивних майданчиках, а у бізнесі партнери.

3. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди)

Професійний спортивний клуб (команда) є низовою складовою ланкою ліги (асоціації). Професійні клуби – це комерційні організації (Какузін та ін., 1991). У професійному спорті юридично сформувалися три форми власності: індивідуальна, корпоративна (власником команди є фірма або компанія), акціонерна (власниками команди є власники акцій). Наприклад, лондонський футбольний клуб „Челсі” належить російському мільярдеру Р.Абрамовичу. Найтитолованіша команда NHL "Монреаль Канадієнз" належить канадській компанії "Молсон", що виробляє пиво. Акції команди "Сент-Луїс Блюз" порівну (по 5%) належать 20 компаніям Сент-Луїса. На теперішній час у Північній Америці переважає індивідуальна форма володіння командами. Згідно даних журналу "Forbes Magazine" серед 400 найбагатших людей США майже 50 осіб володіють професійними спортивними командами і понад 300 - мають відношення до професійного спорту. Але у зв'язку з тим, що у професійному спорті зростають не тільки прибутки, а й видатки, все більше активізується корпоративна форма власності стосовно професійних команд.

Для вступу в Лігу, керівництво клубу-претендента має виконати ряд вимог. Наприклад, згідно Конституції NFL, кожен претендент на членство повинен подати письмову заяву на ім'я Комісіонера Ліги. В заяві має міститись наступна інформація: місто, в якому планується розміщення команди; тип організації; звіт про фінансове становище заявника (якщо акціонерне товариство, то інформація про фінансове становище всіх акціонерів); якщо заявник є корпорацією, завірена копія Статуту; якщо

заявником є партнерське утворення без статусу юридичної особи, то завірена копія Угоди про партнерство; імена та адреси всіх посадових осіб і директорів. До заяви додається підтвердження, що після прийняття команди в Лігу, заявник повністю погоджується з Конституцією, Статутом, правилами і положеннями Ліги і будь-якими поправками або змінами до них.

Кожна заявка на членство повинна супроводжуватися чеком на 25 тис.доларів. Після затвердження заявки на вступ, додаткові 25 тис. дол. виплачуються Лізі. Якщо клуб отримує відмову у вступі до Ліги, Ліга зобов'язується повернути заявнику 25 тис. дол. за вирахуванням всіх витрат, пов'язаних з розглядом заяви.

При розгляді заявки на вступ до Ліги, Комісіонер, у разі необхідності, має право провести розслідування, з метою перевірки отриманої інформації. Після завершення такого розслідування, Комісар повинен подати звіт на розгляд Ради Управління. За прийняття нового клубу до Ліги мають проголосувати не менш ніж $\frac{3}{4}$ членів, Ліги або 20, в залежності від того, що більше.

Кожен учасник отримує по франчайзингове Свідоцтво про членство, підписане комісаром і секретарем Ліги, який засвідчує членство клубу у Лізі і право клубу представляти Лігу в обраному місті. Даний Сертифікат не підлягає передачі.

Членство клубу в Лізі не може бути продано, привласнено або передане повністю або частково без дотримання певних вимог і погодження з керівництвом Ліги. Продаж або передача членства в Лізі набирають чинності тільки, якщо таке рішення буде підтримане не менш ніж $\frac{3}{4}$ членів Ліги або 20, в залежності від того, що більше.

Клуб може добровільно вийти з Ліги, подавши письмову заяву Комісару. Клуб повертає Свідоцтво про членство в Лізі і має оплатити всі збори і відрахування в Лігу, погасити заборгованості по контрактах гравців і за аренду ігрового поля.

Примусове припинення членства в Лізі відбувається у випадку припинення ведення підприємницької діяльності; банкрутства; розпуску власником команди під час регулярного сезону.

У випадку нестачі коштів на покриття витрат Ліги, кожен клуб, на вимогу Комісіонера, зобов'язаний у рівній надати необхідні кошти.

Основним документом, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу є його статут. Але реальна діяльність професійних клубів юридично досить жорстко обмежується угодами з лігами, до яких вони входять. Так, члени Ліги зобов'язуються дотримуватись рішень Комісіонера, Ради управління або членів клубів Ліги в кожній справі в межах їх юрисдикції; дотримуватись Статуту Ліги; брати участь в кожному засіданні Ліги та Ради управління (Виконавчого комітету).

Клуб, на свій розсуд, може прийняти окремі правила клубу, які не суперечать Конституції (Статуту) Ліги та / або нормами і правилами Ліги. Клуб має проінформувати гравців про всі правила, прийняті в клубі.

льний помічник	тор у справах зв'язку з нижчою лігою	тор з радіо і телебачення	тор спортивної програми	тор з кадрових питань	тор зв'язків з громадськістю	тар у справах зв'язку з нижчою лігою	дальний по стадіону	льний за спеціальні послуги	
Відповідальний за зв'язок	Керівник групи з продажу квитків	Менеджер з продажу квитків	Контролер	Секретар з транспорту	Менеджер з устаткування	Статистик	Фотограф	Лікар	Інструктор



1. Керівництво командою – 15 осіб
2. Службовці – 20 осіб
3. Тренери – 6-10 осіб
4. Гравці – 25 осіб

Чисельний склад команд також залежить від виду спорту: 12–15 гравців у баскетболі, 25–27 – у хокеї, 47–50 – у американському футболі. Загальний чисельний склад деяких футбольних команд разом з адміністративним та обслуговуючим персоналом становить близько 100 осіб. Кожна професійна команда протягом ігрового сезону має постійний основний склад гравців. Окрім них кожний клуб може утримувати певну кількість гравців у "факультативних списках" в нижчих лігах ("фарм-клуби"). Наприклад, у бейсболі статут дозволяє додатково до основного складу мати у "факультативних списках" 15-16 гравців. Цих гравців команди залучають до окремих ігор сезону. Разом з цим клуби можуть також на певний час відряджати гравців основного складу до нижчих ліг. Керівництво клубу може відряджати гравця основного складу до фарм-клубу з різних причин: для набуття ігрової практики після тривалої перерви в змаганнях у зв'язку з травмою чи хворобою; в разі невідповідності рівня спортивної форми гравця рівню гри команди; з метою покарання за порушення певних пунктів контракту чи інші провини. Клуби також мають право здавати на певний термін своїх гравців в оренду іншим клубам. Аналогічні положення діють і у професійній футбольній лізі України. Так, футбольний клуб "Динамо-Київ" має команду "Динамо-2", котра виступає в першій лізі. У цій команді періодично виступають гравці елітної команди, які з тих чи інших причин втратили ігрові кондиції. У свою чергу деякі гравці другої команди періодично залучаються до виступів за першу команду. Досить широко в українському професійному футболі практикується також надання гравців в оренду іншим командам. Подібна система діє і в інших ігрових видах спорту.

На діяльність професійних спортивних клубів, окрім ліг, суттєвий вплив мають фактори зовнішнього середовища: політика урядів відповідних країн; соціально-культурні характеристики певної країни; рівень економічного розвитку конкретної країни (Какузін та ін., 1991).

Аналіз існуючої організаційної структури управління в ігрових видах професійного спорту свідчить, що вона має характерні риси картеля. Об'єднання клубів (команд) у професійні ліги (асоціації) практично усунуло їх від економічного змагання. Вони суперники лише на спортивних майданчиках, а у бізнесі вони партнери.

Професійний спортивний клуб є низовою складовою ланкою професійної ліги. У професійному спорті існує три форми власності: індивідуальна, корпоративна та акціонерна. Основним документом, що регламентує діяльність професійного клубу, є його статут. Юридично професійний клуб є незалежною самостійною організацією, але його реальна діяльність суттєво обмежується угодою, яку він укладає з відповідною лігою. Керівним органом професійного клубу є його Рада управління на чолі з президентом. Поточною діяльністю професійного клубу керує генеральний менеджер. Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають тренери-асистенти.

3. Основи правового регулювання у професійному спорті

Суб'єктами права у професійному спорті є: ліги (асоціації, союзи, федерації) в особі їхніх керівників-президентів та інших адміністративних працівників; команди з ігрових видів спорту (футбол, бейсбол, баскетбол, хокей тощо) в особі їхніх власників і керівників-президентів клубів, головних менеджерів і тренерів; з індивідуальних видів спорту (авто- і мотогонки, боротьба, бокс, гольф, боулінг, теніс та інші) - менеджери, імпресаріо; самі спортсмени і агенти, які допомагають їм вести фінансові і юридичні справи; Асоціації спортсменів професійних ліг; власники спортивних споруд, де тренуються і змагаються професійні спортсмени.

Правові основи функціонування професійного спорту створювалися самим спортивним життям. Щоб запобігти переходам спортсменів з одного клубу до іншого та надмірному зростанню їхньої зарплати професійні спортивні ліги і асоціації розробляли відповідні положення і вносили їх до своїх статутів. Так, ще наприкінці XIX ст. організатори Нової національної професійної ліги бейсболу розробили низку положень, що лягли в основу бейсбольного бізнесу, в тому числі виключне право на свою територію та правила найму гравців. Жодній команді не дозволялося наймати бейсболіста, котрий був з тих чи інших причин звільнений з іншої команди. Так з'явився "чорний список", що діє і донині у професійному спорті. Поняття „чорний список” має віртуальний характер. Юридично таких списків не існує. Але виходячи з корпоративних інтересів клуби, як правило, не укладають угоди з гравцями, з якими розірвали контракти інші клуби відповідної ліги.

З 1880 р. у бейсболі було введено систему укладання контрактів з гравцями. Це стало одним із перших і безумовних правил американського професійного спорту, яке у подальшому стало юридичною основою трудових взаємовідносин між спортсменами і роботодавцями не тільки в США, а й у всьому світі.

У свою чергу, невдоволені чимось спортсмени подавали позови до суду на власників клубів, їхнє керівництво, або керівництво ліг. Ті чи інші рішення суду з часом набували статусу чинного законодавства у цій сфері діяльності.

Юридичні основи розвитку професійного спорту почали складатися на початку ХХ ст., коли були прийняті поправки до антитрестівського закону Шермана 1890 р. У 1-й і 2-й статтях цього закону говориться, що будь-який контракт, об'єднання у вигляді тресту або змова з метою організації торгівлі чи комерції між окремими штатами чи іноземними країнами є незаконним. Підкреслюється, що будь-яку особу, котра монополізує або об'єднується з іншою особою чи особами, щоб монополізувати будь-яку частину торгівлі чи комерції між окремими штатами або зарубіжними країнами, слід вважати винною. Ліга чи асоціація того чи іншого виду професійного спорту об'єднує команди з різних міст і країн саме на монопольній (картельній) основі. Наприклад, команда з Монреалю не може найняти гравця з команди Чікаго, який хотів би перейти до неї, якщо на це не дасть згоди власник команди Чікаго. Таке положення є незаконним в інших галузях підприємництва, оскільки воно порушує закон Шермана і Конституцію США. Проте дія цього закону у кожному конкретному випадку визначається рішенням судових інстанцій, а в складних ситуаціях - сенатом і конгресом США (Доспехов, 1996).

У 1914 році Федеральна Ліга оголосила себе третьою вищою бейсбольною лігою, намагаючись конкурувати з Національною та Американською лігами. Конкуруючи за гравців і глядачів, Федеральна ліга неодноразово подавала позови проти існуючих ліг про порушення антимонопольного законодавства. У відповідь Національна та Американська Ліги відповіли серією зустрічних судових позовів, метою яких, принаймні частково, було збільшення видатків Федеральної Ліги. Федеральна ліга подала позов в Північному окрузі штату Іллінойс. Справу вів суддя Kenesaw Landis, добре відомий своїми сильними антимонопольними переконаннями. Але, суддя Landis, крім того був і великим шанувальником бейсболу, тому він не поспішав закривати справу, переконаний в тому, що сторони на в кінцевому підсумку будуть змушені сісти за стіл переговорів.

Як з'ясувалось, рішення судді Landis було правильним: Федеральна Ліга не змогла досягнути рентабельності, і після сезону 1915 р. більшість власників клубів, що входили до Федеральної Ліги вирішили піти на примирення з вищими лігами. Лише власники команди з м. Балтімора Baltimore Terrapins не були згідні з таким рішенням. Вони подали позов не лише проти Національної і Американської Ліг, а і проти власників клубів колишньої Федеральної Ліги, стверджуючи, що вони вступили в змову, щоб

сформувати монополію на бейсбол, знищивши Федеральний Лігу. Внаслідок цього порушення клуб з Балтімора збанкрутував. В районному суді рішення було прийняте на користь Baltimore Terrapins з компенсацією у розмірі 80 тис. дол., які згідно положень Закону Клейтона була збільшена до 240 тис. дол. При розгляді апеляції, Апеляційний суд скасував вирок, і постановив, що бейсбол не попадає під дію закону Шермана, оскільки бейсбол - це розвага, гра, котра не є товаром або предметом торгівлі між штатами.

В 1922 р. команда звернулася до Верховного суду США. Верховний суд одноголосно підтримав рішення апеляційного суду. Суддя О.Холмс (Oliver Wendell Holmes, Jr) прийняв рішення, у якому заперечував порушення антитрестівського закону Шермана: "бізнес з організації бейсбольних матчів відноситься до юрисдикції штату, і оскільки бейсбол не є товаром або предметом торгівлі між штатами, Конгрес не має повноважень для його регулювання". Згідно з логікою Верховного суду, переїзди гравців і вболівальників між штатами швидше є супутнім ("випадковим") явищем для бейсбольного бізнесу, ніж його основою.

Це відіграло вирішальну роль у розвитку не тільки бейсбольного бізнесу, але й інших професійних видів спорту, котрі у своїй подальшій діяльності посилялися на це рішення суду.

Судове право мало суттєвий вплив на розвиток правових основ професійного спорту і в Європі. Широко відома у світі професійного футболу "Справа Босмана" (див. підрозділ „Правові основи професійного спорту у Європі”).

Оскільки нині не існує єдиних законів (як національних так і міжнародних) щодо професійного спорту, то значна роль у регулюванні правових взаємовідносин у ньому належить судовому праву. Рішення суду стосовно певного питання в одному з видів професійного спорту набуває статусу прецедента і застосовується у подальшому в інших видах професійного спорту.

З розвитком професійного спорту зростали його прибутки. І вже в 1950-х роках Верховний суд США відмовився поширити виняток щодо антитрестівського закону Шермана для бейсболу на інші види професійного спорту. Таким чином, професійний спорт було офіційно віднесено до підприємницької діяльності, а отже він попадав у правове поле підприємництва. Це дозволило Асоціаціям професіональних спортсменів отримати офіційний статус галузевих профспілок і повести боротьбу за ліквідацію одностороннього контролю над лігами з боку власників команд та адміністрації ліг, а також добитися укладання колективних угод між лігами і Асоціаціями гравців. **Колективна угода надала гравцям можливість брати більш активну участь у розподілі прибутків.**

Діяльність у сфері американського професійного спорту вступає також у протиріччя з трудовим законодавством, зокрема зі статтями 6 і 20 закону Клейтона стосовно найму робочої сили, а також статтями 2,7,8,9 і 14 Закону США про трудові взаємовідносини та з Конституцією США.

Наприклад, 5-та і 14-та поправки до Конституції США гарантують громадянам країни свободу укладання трудових угод. У професійному спорті особливо у командних ігрових видах, цього конституційного положення не дотримуються (Гуськов, 1990). **Отже одним із чинників бурхливого розвитку професійного спорту в США слід вважати пільгове застосування до нього трудового законодавства країни.**

Інтенсивному розвитку професійного спорту в США сприяє і податкове законодавство. Федеральний прибутковий податок у США виплачується з чистого прибутку. Стосовно професійного спорту це означає, що із загального прибутку вираховуються видатки на утримання команд і податок нараховується на чистий прибуток. До видатків на утримання команд відносять і вартість контрактів з гравцями, як амортизацію протягом терміну контракту. Справа у тому, що у виробничій сфері зношування устаткування та інвентаря і їх заміна є звичайними і необхідними витратами. Встановлюється термін зношування конкретної одиниці устаткування і згідно закону знижка повинна вираховуватися щорічно, а не одноразово. Тобто, коли якийсь прилад зношується за 10 років, то частка від загальної вартості зношування повинна вираховуватися щорічно протягом усього цього часу із загальної суми, що обкладається податком.

Виходячи з цього професійні спортивні клуби мали б щороку вираховувати із загальної суми вартості того чи іншого контракту терміном понад один рік саме ту її частку, що припадає на поточний рік. Але професійні ліги тривалий час обходили це законодавство. Наприклад, в 1930-х роках команди MLB вираховували з прибутку, що обкладався податком, повну вартість контракту гравця у тому ж році, в якому він був підписаний. Коли у подальшому до закінчення терміну контракту гравця перепродавали іншій команді вона також вираховувала вартість його купівлі зі своїх прибутків. Таким чином у професійному спорті були певні лазівки для ухилення від сплати податків. Лише в 1967 р. податкове управління прийняло рішення, згідно якого вартість контракту амортизується протягом всього часу експлуатації спортсмена. Закон щодо реформи оподаткування (1976 р.) класифікував професійний спорт як прикриття від сплати податків і застосував до нього спеціальний податковий режим з більш жорсткими функціями обмеження (Гуськов, 1992). Проте і тепер **податкова політика стосовно професійного спорту дозволяє власникам команд знаходити можливості ухилятися від сплати певної частки податків, а отже збільшувати прибутки.**

Важливе значення для розвитку професійного спорту мають законодавчі акти, що регламентують взаємовідносини ліг та команд з телекомпаніями.

Останнім часом набула актуальності проблема правового регулювання взаємовідносин між спортсменами та агентами, які допомагають їм укладати контракти. З одного боку, юридично обізнані агенти допомагають спортсменам укладати вигідні контракти і вигідно вкласти зароблені кошти, а з іншого – користуючись необізнаністю

спортсменів (чи їхніх батьків) можуть укласти кабальний для спортсмена контракт. Наприклад, футбольний скаут О.Жуніор надувивши батьків 17-річного бразильця Роберто Карлоса (нині гравець мадридського „Реалу”) уклав з ним контракт, згідно якого брався просувати його по сходинках визнання, але за це агент мав право в односторонньому порядку продовжувати контракт футболіста і отримувати за це 10% від суми кожного наступного контракту. Більше десяти років він в односторонньому порядку розпоряджався футбольною долею видатного гравця і лише через суд Р.Карлосу вдалося позбутися залежності від цього агента.

Відсутня також чітка правова регламентація переїзду команди з одного міста до іншого. Вирішення цього питання майже повністю залежить від власника команди. Враховуючи те, що наявність професійної команди з того чи іншого виду професійного спорту приносить місту значні прибутки, її розташування стає предметом торгівлі і закулісних махінацій.

Названі та деякі інші аспекти функціонування професійного спорту до цього часу не знайшли свого юридичного обґрунтування у північно-американському професійному спорті.

Уже наприкінці XIX ст. функціонери професійного бейсболу розробили і запровадили в життя основи законодавства спортивного бізнесу, що були відображені у статуті нової Національної професійної ліги та статутах її клубів. Провідними положеннями цих статутів, що обмежували права спортсменів, стали чорний список і система укладання контрактів з гравцями.

Важливе значення у формуванні законодавства у професійному спорті відіграло судове право. Рішення судів стосовно окремих спортсменів, команд чи ліг набували чинності прецедента і застосовувалися в інших видах професійного спорту.

Бурхливому розвитку професійного спорту в США сприяло трудове і податкове законодавство.

Зміни в національному та міжнародному законодавстві стали юридичною підставою для створення Асоціацій спортсменів професійних ліг.

Разом з цим деякі аспекти функціонування професійного спорту до цього часу не знайшли свого юридичного обґрунтування.

4.Правові основи професійного спорту в Європі

Правові основи професійного спорту викладені у статутах відповідних ліг і клубів. Вони зумовлені специфікою того чи іншого виду спорту та державним законодавством країни, де функціонує конкретна ліга. **Окрім цього суттєвий вплив на формування правових основ європейського професійного спорту мали процеси міжнародної інтеграції в Європі.** Після створення Європейського Економічного Союзу (ЄЕС) міжнародні спортивні організації Європи, зокрема Європейський союз футбольних асоціацій (УЄФА), розпочали з ним співпрацю щодо

правового регулювання спорту. У 1970 р. було утворено комісію, котра займалася питаннями професійного футболу і впливом на нього загальноєвропейського законодавства, а також розробкою типового контракту футболіста та системи переходів футболістів до іноземних команд у межах ЄЕС. У 1978 р. комісію реорганізували і утворили три підкомісії: 1) експерти УЄФА; 2) комісія з нормативного регулювання переходів спортсменів-аматорів у професіонали; 3) дисциплінарна комісія, котра здійснює нагляд за дотриманням принципів співпраці між клубами.

У ЄЕС також утворено Комісію у справах освіти, культури і спорту, котра суттєво впливає на формування спортивного законодавства.

Згідно проголошених 14 липня 1976 р. у Люксембургському суді європейських принципів свободи пересування громадян, товарів і капіталів футбольні федерації європейських країн збільшили квоту іноземних гравців у командах, а після рішення Євросуду у "Справі Босмана" взагалі змушені були зняти будь-які обмеження.

До 1980-х років ХХ ст. спортивний світ європейських країн жив переважно за своїми законами, котрі були викладені у Статутах професійних ліг і клубів. Цивільні суди не брали до розгляду позови, пов'язані з суперечками у спорті. Усі суперечки вирішувалися, як правило, спортивними інстанціями. У 1980-х роках стали виникати конфліктні ситуації між юристами, котрі представляли інтереси спортсменів, та спортивними організаціями. Однією з перших набула широкого розголосу так звана "Справа Гассер". На чемпіонаті світу з легкої атлетики у Римі було виявлено позитивну реакцію на допінг у швейцарської спортсменки Сандри Гассер. Федерація легкої атлетики Швейцарії та Міжнародна асоціація атлетичних федерацій (ІААФ) дискваліфікували спортсменку на два роки. Будучи переконаною у тому, що вона невинна, С.Гассер подала судові позови у Берні і Лондоні на ІААФ та національну федерацію легкої атлетики. Адвокати С.Гассер виграли процес у Берні, але Лондонський Верховний суд визнав її винною і підтвердив рішення стосовно дискваліфікації.

У 1991 р. представники голандського футбольного клубу "Ден Босх" після поразки від роттердамського клубу "Фейєнорд" у фінальному кубковому матчі оскаржили результат зустрічі у суді. Оскільки звернення до цивільного суду стосовно результатів спортивних поєдинків було заборонене Статутом УЄФА, то вона на три роки відлучила "Ден Босх" від участі в Єврокубках. Подібних випадків було немало. Але з часом ситуація суттєво змінилася. У європейських країнах посилилася тенденція щодо вирішення суперечок у сфері спорту в судах. Зокрема, Верховний суд Німеччини виправдав дворазову чемпіонку світу з бігу на короткі дистанції К.Краббс, яку ІААФ дискваліфікувала на два роки за вживання кленбутерону, мотивуючи своє рішення тим, що на момент отримання позитивної проби допінг-контролю цей препарат не входив до числа заборонених. На підставі цього рішення спортсменка подала позов до земельного суду Мюнхена щодо відшкодування моральних і матеріальних збитків. Суд виніс рішення, згідно якого ІААФ мала виплатити К.Краббс

1,2 млн марок компенсації та чотири відсотки річних з цієї суми за час вимушеного відлучення від участі у змаганнях.

Отже, з боку судів зростає готовність розглядати "спортивні суперечки" і брати на себе відповідальність за їхнє вирішення. Так, у 1990 р. Жан-Марк Босман по закінченні контракту з бельгійським клубом "Льєж" не дійшов згоди з його керівництвом щодо суми нового контракту та суми трансферу (ринкова ціна футболіста). Клуб запропонував футболістові, який свого часу був капітаном молодіжної збірної Бельгії, продовжити контракт зі зниженням зарплати на 75%. Зарплата футболіста у доларовому еквіваленті стала б менше 1 тис. Босмана ця пропозиція не влаштувала і він спробував перейти до французького клубу „Дюнкерк”. Проте керівництво клубу „Льєж” у відповідності з законодавством УЄФА і ФІФА розрахувало трансферну вартість футболіста близько 1 млн доларів, що не влаштувало ні „Дюнкерк” ні інші клуби де б міг працевлаштуватися Босман. Отже з одного боку „Льєж” пропонував йому занижену зарплату, а з іншого – виставляв надмірно високу трансферну ціну на футболіста. Оскільки згідно тодішнього законодавства УЄФА і ФІФА футболіст по закінченні чинного контакту ще упродовж 18 місяців належав клубові з яким у нього був контракт, то Босман фактично попав до „чорного списку” і став безробітним. Тому він подав позов на клуб до бельгійського суду стосовно порушення прав на працевлаштування. Справа розглядалася понад два роки і у 1993 р. Апеляційний суд Льєжа звернувся до Судової європейської палати, щоб вона розглянула законність пунктів правил УЄФА щодо кількості іноземців у професійних футбольних командах та відшкодування трансферу по закінченні терміну контракту. Головний адвокат Європейського суду в 1995 р. заявив, що дії УЄФА порушують Римську угоду, зокрема ст.48, стосовно вільного пересування робочої сили. Наприкінці 1995 р. Європейський суд наклав "вето" на обмеження клубами кількості гравців, котрі походять з країн Європейського Союзу і відмінив правило, згідно якого гравець ще протягом 18 місяців після закінчення контракту належав клубові. На початку 1996 р. УЄФА, підкорився рішенням Європейського Суду і вніс зміни до діючих правил переходу футболістів з клубу до клубу. Проте і УЄФА, і ФІФА не вважають це рішення вірним. На їхню думку, воно має негативний вплив на розвиток програм виховання молодих футболістів. Це стосується насамперед економічно недостатньо розвинених країн та малих клубів, котрі не отримують віддачі від капіталовкладень, оскільки найбільш талановитих молодих гравців скуповують багаті клуби. Нині УЄФА робить спробу відвоювати хоч частку втрачених позицій. У квітні 2005 року всі 52 члени УЄФА підтримали проект правила щодо часткового обмеження легіонерів в клубах і стимулювання їх до виховання молодих футболістів. З наступного сезону у єврокубках до заявки із 25 гравців в обов'язковому порядку слід включати не менше чотирьох вихованців національної асоціації футболу. При цьому не менше чим два з яких повинні бути вихованцями конкретного клубу. У подальшому їхня кількість має зростати.

Слід наголосити, що "Справа Босмана" не єдине рішення судових інстанцій, що вплинуло на формування законодавства у спорті. Польська баскетболістка Лілія Малаєва, котра часто не попадала до складу команди „Страсбург” із-за ліміту на легіонерів, добилася у суді права не вважатися легіонером. На той час між Польщею і Євросоюзом існувала угода, згідно якої польські громадяни, котрі легально працевлаштувалися в країнах Євросоюзу, мали такі ж права як і місцеві жителі. У подальшому аналогічного судового рішення добилися в Іспанії російські футболісти В.Карпін та І.Семутенков. Загалом у 1990-ті роки було внесено досить багато змін до діючих статутів професійних ліг. Вони базуються на юридичних основах, котрі, як правило, розроблені досвідченими юристами. Проте це не позбавило європейський професійний спорт від правових проблем. Зокрема у футболі у 2000 р. створено організацію (Group 14), засновниками якої стали 14 провідних футбольних клубів західноєвропейських країн. Організацію створено з метою захисту інтересів клубів перед УЄФА і ФІФА. Штаб-квартира G-14 знаходиться у Брюсселі. Керівним органом є генеральна асамблея. Поточні питання вирішує комітет менеджменту. Нині до G-14 входить 18 футбольних і ще вісім є кандидатами на вступ.

Отже можна констатувати, що формування правових основ професійного спорту у Європейських країнах відбувається згідно чинного національного трудового законодавства, правових документів спортивних організацій та документів міжнародної інтеграції. Останнім часом суттєвий вплив на їх формування мають рішення судових інстанцій (Линець, 1999).

Виходячи з того, що футбол у Європі є одним з найпопулярніших і найбільш комерціалізованих видів спорту доречно розглянути деякі аспекти його правових основ. Зробимо це на прикладі професійної ліги Франції, оскільки футболісти саме цієї країни останніми серед національних збірних Європейських країн стали чемпіонами світу і успішно виступають у провідних професійних лігах Європи (Англія, Італія, Іспанія, Німеччина).

Керівництво розвитком футболу здійснюють дві організації: Федерація футболу Франції (ФФФ) та національна футбольна ліга (НФЛ). Провідна роль належить ФФФ. Це дозволяє ефективно розвивати професійний футбол і враховувати інтереси національних збірних команд різних вікових категорій. **У європейському спорті, на відміну від північно-американського, найбільш престижними залишаються виступи національних збірних в офіційних міжнародних змаганнях (чемпіонати континенту, світу та Олімпійські ігри). На другому місці йдуть міжнародні клубні змагання (Ліга чемпіонів, Кубок УЄФА) і лише на третьому - національні чемпіонати і кубки професійних ліг.** В американському професійному спорті все навпаки - чемпіонати і кубки професійних ліг є головними змаганнями. Наприклад, у чемпіонатах світу з хокею виступають за національні збірні лише хокеїсти команд NHL, які не попали до розіграшу Кубка Стенлі, або вибули з нього.

Основним правовим документом, що регулює розвиток професійного футболу у Франції, є Хартія (Конвенція) ліги. Вона складається з п'яти частин і дев'яти додатків. Серед загальних питань чітко визначена сфера застосування Хартії, умови її перегляду, положення про профспілки гравців і тренерів та про Національну паритетну комісію з апеляцій, а також процедурні питання (компетенція юридичної комісії, її склад, порядок подачі апеляцій, положення технічних комісій регіональних ліг тощо).

Значну роль у правовому регулюванні професійного футболу Франції відіграє юридична комісія, до складу якої входять 10-ть незалежних членів НФЛ і по два представники від клубів, старших тренерів і федерації. Її компетенцією є: затвердження контрактів, контроль за дотриманням всіх положень Хартії; вирішення конфліктних питань, покарання за порушення Хартії тощо. Рішення юридичної комісії можуть бути оскаржені у Національних паритетних комісіях з апеляцій, які діють окремо для гравців і для тренерів.

Провідне місце в Хартії належить третій частині - "Гравці". В ній детально описується статус 1) гравця-учня, 2) кандидата у гравці, 3) футболіста-стажера, 4) напівпрофесійного та 5) професійного футболістів, а також наводиться положення стосовно іноземних футболістів.

В положенні про статус гравця-учня вказується: "Гравець-учень" - це молодий футболіст, котрий закінчив школу і отримав загальну освіту, що дозволяє йому готувати себе до кар'єри професійного футболіста. Підготовка учнів здійснюється за контрактом, термін якого два роки. Згідно з контрактом учень має право на зарплату від клубу, оплачувану відпустку та інші пільги. Гравець-учень вважається аматором. Але якщо після закінчення терміну учнівства гравець-учень відмовиться укласти з цим клубом контракт гравця-кандидата, то протягом семи років він вже не зможе укласти будь-який контракт з будь-яким іншим клубом НФЛ без письмової згоди клубу, у якому він був учнем.

У статусі "гравця-кандидата" відмічається, що це молодий футболіст, який готується виключно до кар'єри професійного футболіста в спеціальному центрі підготовки за програмою, що схвалена Національною паритетною комісією професійної ліги. Тривалість підготовки кандидата становить два сезони. Будь-який контракт гравця-кандидата закінчується до 30-го червня другого сезону. Після його закінчення як гравець, так і клуб має право вимагати від іншої сторони підписання контракту "гравця-стажера". Згідно з контрактом "гравця-стажера" клуб зобов'язується забезпечити спеціальну підготовку, котра дозволить гравцеві стати напівпрофесіоналом чи професіоналом. Термін стажування триває один рік. До неповнолітніх гравців-стажерів клуб має ставитися по-батьківськи, стежити за їхньою поведінкою і моральністю як у клубі, так і поза його межами.

У Хартії чітко регламентовано перехід гравця з аматорського до професійного клубу. Зокрема, жорстко визначено, що це можна зробити

лише в період з 15-го червня до 15-го липня і контракт слід надіслати до НФЛ не пізніше 16-го липня.

Особливої уваги у Хартії надається статусу гравця-професіонала. Перший контракт укладається терміном на чотири роки. Хартія передбачає досить жорсткі вимоги до виплати зарплати. Якщо гравці в кінці місяця не отримали зарплати, то протягом восьми днів вони зобов'язані письмово звернутися до клубу з вимогою про виплату, а копію вимоги подати до НФЛ. Коли клуб протягом п'яти днів з моменту подачі вимоги не виплатить зарплату, то питання виноситься на розгляд юридичної комісії ліги.

В статті про соціальне страхування вказується, що після підписання контракту гравця-професіонала футболіст автоматично вступає до системи соціального страхування, внески до якої складають 6,36% від чистої зарплати. Якщо гравець отримає професійну травму або захворює, він до трьох місяців від дня припинення трудової діяльності буде отримувати допомогу з каси соціального страхування. Аналогічні пільги мають і тренери професійних футбольних клубів Франції.

Деякі статті Хартії обумовлюють стосунки з іноземними гравцями. Зокрема підкреслюється, що будь-який іноземний футболіст укладає з професійним клубом контракт гравця-стажера якщо його вік досягнув 18-ти років на перше серпня поточного року, або гравця-професіонала - якщо його вік визначається межами 21 – 30 років. При цьому обумовлюється, що цей гравець повинен мати не менше шести місяців стажу роботи професіонального футболіста у своїй країні.

Низку пунктів Хартії присвячені дисципліні, заохоченням та покаранням гравців, правилам переходів до інших команд. На відміну від американського професійного спорту, де міру покарання за певні порушення призначає сам клуб, в Хартії французької професійної ліги це законодавчо встановлено. Наприклад, за немотивоване запізнення з відпустки вираховується 1/30 частка місячної зарплати за кожний день запізнення. Таке ж покарання передбачено і за один день пропуску тренувальних занять. За відмову від участі в матчі вираховується 4/30 частки місячної зарплати.

У Хартії також чітко визначено статус футбольних тренерів. Працювати у професійних клубах можуть тільки тренери, які мають відповідну освіту і ліцензію. Кожні шість років тренер повинен проходити стажування, організовані регіональними технічними комісіями ліги. **Клуби укладають з тренерами контракт. Він набуває чинності лише за умови виконання низки вимог:**

- 1) наявність тренерського диплома і ліцензії;
- 2) помешкання тренера знаходиться не далі ніж 50 км від клубу;
- 3) зобов'язання поважати статус тренера;
- 4) зобов'язання надавати щотижневий план роботи, а також два звіти на сезон про виконану роботу.

Звіти про виконану роботу двічі на рік подаються до Центральної комісії тренерів ліги та до регіональної комісії керівників і адміністраторів

футболу до 31-го грудня і 31-го травня. У випадку невиконання цієї вимоги на тренера накладається штраф і він не має права укласти контракт з іншим клубом, доки не сплатить штраф і не подасть звіт. Суперечки між тренерами і клубами спочатку вирішуються регіональними комісіями, а у подальшому - Національною паритетною комісією НФЛ.

Додатки до Хартії стосуються роботи громадської комісії НФЛ, страхування футболістів, правил внутрішнього розпорядку клубів, форм оплати гравців і тренерів тощо.

Враховуючи те, що кар'єра футболіста-професіонала відносно короткочасна всі зацікавлені організації (ФФФ, НФЛ, Союз професійних футболістів, Спілка тренерів та Профспілка адміністративних службовців футболу) створили фонд страхування навчання. Ресурси фонду використовуються для соціальної адаптації гравців після закінчення футбольної кар'єри: отримання нової професії, адаптації до неї, вдосконалення знань і вмінь.

Один з додатків Хартії регламентує створення при клубах навчальних центрів підготовки гравців. Щоб мати центр підготовки клуб повинен виконати такі вимоги:

- 1) мати дозвіл на використання професійних гравців;
- 2) брати участь у чемпіонатах Франції серед професіоналів першої ліги, або не менше чотирьох років у другій лізі;
- 3) мати дозвіл Національної паритетної комісії на відкриття і функціонування центру.

Центри підготовки гравців поділяються на три категорії залежно від умов та ефективності роботи. Діяльність і поведінка футболістів у центрах підготовки досить жорстко лімітується. Наприклад, одна з статей додатку "Навчальні бази (центри) професійних клубів" має такий зміст: "Гравець, котрий підписав контракт, не має права без згоди клубу займатися будь-якою іншою професійною діяльністю, котра заважає його спортивній підготовці чи є конкуруючою стосовно його власної спортивної діяльності". Наводяться також спеціальні положення щодо гравців, котрі проживають у спортивних інтернатах.

До початку 1980-х років правове регулювання у професійному спорті Європи здійснювалося переважно на основі статутів ліг і клубів, котрі враховували особливості національного трудового законодавства відповідних країн та специфіку конкретного виду спорту. Процеси міжнародної інтеграції у Європі також мають суттєвий вплив на формування правових засад професійного спорту, особливо футболу. У 1980-1990 рр. зріс вплив судового права на формування законодавчої бази європейського професійного спорту. Найбільш вагомий вплив на формування європейського спортивного законодавства мала судова справа „Босмана”.

Розвитком професійного спорту у європейських країнах, на відміну від США і Канади, керують національні аматорські федерації та професійні ліги. При цьому провідна роль належить національним

федераціям. Це дозволяє враховувати інтереси національних збірних команд і забезпечувати їхню участь у міжнародних змаганнях.

5. Трудові взаємовідносини у професійному спорті

До кінця 60-х років ХХ ст. основними документами, що регулювали правові взаємовідносини суб'єктів професійних ліг були їхні статuti, статuti професійних клубів та індивідуальні контракти спортсменів. Передумовою до суттєвої зміни трудових взаємовідносин між роботодавцями (адміністрації ліг і власники команд) та найманими працівниками (спортсмени) стало рішення Верховного суду США стосовно відмови розповсюдити виняток із антитрестівського закону Шермана для бейсболу на інші види професійного спорту. Цим рішенням професійний спорт юридично було віднесено до підприємницької діяльності. Отже, професійний спорт попадав у правове поле підприємництва. Як і наймані працівники в інших видах діяльності, спортсмени отримали юридичне право об'єднуватися у своєрідні профспілки (асоціації спортсменів), котрі повели боротьбу за ліквідацію одностороннього контролю над лігами з боку власників команд та адміністрацій ліг і **добилися права на укладання колективних угод між лігами та асоціаціями гравців**. Колективна угода надала можливість гравцям брати більш активну участь у спортивному бізнесі і розподілі прибутків. В якості прикладу наведемо Асоціацію гравців NHL, що була створена в 1967 р. В 1986 р. вона уклала п'ятирічну колективну угоду з лігою. Угода включала 25 статей, які визначали зарплату і преміювання гравців, права керівництва клубів, пенсійну програму, порядок страхування, витрати на медичне обслуговування, умови продажу гравців тощо. Угода також передбачала участь хокеїстів у міжнародних змаганнях, суми добових під час ігор на виїзді і на тренувальних зборах. У колективній угоді був також пункт, що забороняв хокеїстам сприяти організації чи брати участь у будь-яких страйках, а також інших акціях, котрі можуть завдати збитків лізі або клубові. Отже, нині зміст колективної угоди є правовою основою для укладання індивідуальних контрактів між клубами та конкретними спортсменами. **Індивідуальний контракт - документ, згідно з яким безпосередньо регулюються трудові взаємовідносини спортсмена-професіонала і роботодавця** (див. додаток 2).

За основними параметрами типові контракти мало відрізняються один від одного (Переверзин, Суслов, 2002). Розглянемо основні їх статті на прикладі контрактів NHL та NBA, які мають майже однакову кількість пунктів – відповідно 21 і 23 (Гуськов, Платонов, Линец, Юшко, 2000).

Пункт 1 контракту підтверджує згоду гравця бути найнятим командою на певний термін з вказаною сумою зарплати. В контракті NHL в цьому пункті обумовлюються послуги, які гравець надає клубові. В ньому, зокрема, говориться, що гравець погоджується надавати послуги і грати в хокей у всіх іграх чемпіонату ліги, іграх команд зірок, міжнародних зустрічах, показових іграх, в матчах на Кубок Стенлі у своїй найкращій спортивній формі.

Гравець також погоджується:

- 1) прибувати до тренувального табору клубу у термін, встановлений клубом;
- 2) підтримувати себе в добрій фізичній формі протягом всього сезону;
- 3) надавати послуги клубові і грати у хокей тільки за клуб до тих пір, доки його контракт не буде проданий, обмінений або розірваний клубом;
- 4) співпрацювати з клубом і брати участь у будь-якій рекламній діяльності клубу, котра, на думку клубу, сприяє зростанню його добробуту, а також співпрацювати в рекламі ліги і професійного хокею;
- 5) поводитися на майданчику і за його межами відповідно до найвищих стандартів честі, моралі, чесної гри, спортивної майстерності; не допускати поведінки, котра завдає шкоди інтересам клубу, ліги і професійного хокею в цілому. Один з перших і найбільш успішних українських легіонерів в NHL О.Житник розповідає, що хокеїстам забороняється носити потерті джинси, кепки, бейсболки, заходити до бару готелю де живе команда і вживати там навіть пиво. Коли летиш з командою в літаку повинен бути в костюмі і краватці. Забув перший раз – штраф 100 доларів, другий – 200. Хокеїст є представником відповідного клубу та міста і повинен створювати позитивний імідж.

В контракті NBA визначено кількість показових ігор, яка не повинна перевищувати восьми - перед початком сезону і трьох - під час ігрового сезону.

Далі детально обумовлюється оплата послуг гравця. Вказуються видатки, які клуб компенсує гравцеві під час гри на виїзді.

Пункт 4 в обох контрактах передбачає систему покарань гравця за будь-яке порушення, котре навіть не зумовлене в контракті. Клуб має право час від часу упродовж терміну дії контракту встановлювати правила, що регулюють поведінку і стан гравця, і ці додаткові положення повинні складати частину цього контракту так, наче вони в ньому записані. Підписуючи контракт спортсмен добровільно погоджується на всі штрафи і покарання, що тренери команд називають особливою “системою виховання”. На їхню думку така система потрібна для підтримання дисципліни. Гравця можуть оштрафувати за запізнення на тренування, порушення режиму дня на тренувальному зборі або в іграх на виїздах, надмірну масу тіла тощо. Цей перелік часто залежить від настрою власника і керівників команди. Кожний клуб має свій “кодекс поведінки”. Але найчастіше застосовуються такі покарання-штрафи: за запізнення на заняття або збори команди - у розмірі тижневої зарплати; за видалення з поля - до 500 доларів; за надлишкову масу тіла гравця - 50 доларів за 1 кг за день; за несвоєчасне повідомлення лікаря або тренера про отриману травму - до 100 доларів; за втрату екіпіровки або клубного інвентаря - 100 доларів і відшкодування їх вартості; за запізнення на літак на гру в іншому місті - 500 доларів і проїзд за свій кошт; за порушення розпорядку дня - до 100 доларів і таке інше.

Проте, коли гравець покинув лаву відпочинку і приєднався до бійки, що виникла на хокейному майданчику, штраф сплачує клуб. Це прямо свідчить про те, що власники команд NHL заохочують спортсменів до грубощів. Бійка є складовим елементом спортивного шоу. Вона пробуджує у глядачів нездорові пристрасті і є додатковим засобом залучення їх на змагання.

Кожний клуб тримає в секреті свою “систему виховання”. Спортсменам під загрозою покарання забороняється розповідати про порядки в команді.

Практика штрафів існує не тільки в командах. Її активно використовує керівництво ліг переважно за грубість і бійки спортсменів на спортивних майданчиках та за нетактовну поведінку керівництва клубів і тренерів. Наприклад, NBA, на рекордну в історії ліги суму 500 тис. доларів, оштрафувала власника баскетбольного клубу “Даллас Маверікс” М.Кьюбана за нецензурну лайку на адресу суддів та керівництва ліги.

В індивідуальних контрактах фіксуються також пункти заохочень спортсменів. Так у контрактах чітко визначаються суми додаткових винагород за індивідуальні і командні успіхи у змаганнях.

Слід також відзначити, що у контрактах окремих гравців бувають певні пільги, як-то: видача займу, оплата навчання дітей в коледжі, преміальні гроші за збільшення відвідуваності матчів команди тощо (Гуськов, 1988).

Кілька пунктів контракту присвячені питанню підтримання спортсменом високої спортивної форми, визначаються умови оплати у випадку отримання травми або нездатності виконувати свої обов’язки за контрактом у повному обсязі.

Згідно контракту суперечки в самій команді вирішує власник, а між ним і гравцями - керівник ліги.

Типовий контракт у всіх лігах має також пункт, що категорично забороняє спортсменові укладати парі на гроші, на результати ігор своєї та інших команд ліги.

У пункті 11 контракту NHL зумовлюється право клубу продати, обміняти, передати цей контракт, а також надавати послуги гравця іншому професійному клубові (здавати в оренду). Гравець мусить погоджуватися на свій продаж, обмін, перехід, передачу у тимчасове користування і зобов’язується чесно виконувати контракт. В контракті NBA на цей випадок передбачається, що всі розумні витрати гравця у зв’язку з переїздом його сім’ї в інше місто мають бути оплаченими клубом того міста. Купівля і продаж гравців та їх обмін дуже поширені у командних ігрових видах професійного спорту. Наприклад, колишній менеджер хокейної команди NHL “Нью-Йорк Рейнджерс” Філ Еспозіто за два з половиною роки здійснив 40 операцій, що пов’язані з продажем гравців. У 1987 р. він уперше в історії NHL купив тренера М.Вержерона із команди “Квебек Нордікс” за право на “драфт” (див. розділ 7) у 1988 р. і 100 тис доларів.

Ставлення американського суспільства і фахівців до продажу гравців не однозначне. З моральної точки зору і дотримання елементарних громадянських прав людини – це неприпустимо. Однак для тих, хто розуміється на тому, чому це відбувається у професійному спорті, мова може йти лише про правові основи операції. Інколи власники команд продають чи обмінюють гравців навіть без відома генеральних менеджерів і тренерів, щоб не ускладнювати їх взаємовідносини з гравцями.

Згідно пункту 20 типового контракту NHL спортсмен може його розірвати за письмовою заявою, якщо клуб не виконує взяті на себе зобов'язання. Контракт також може бути припинений клубом у разі нездатності гравця виконувати свої обов'язки через травму, отриману в іграх клубу, але при обов'язковій умові, що заяву про отримання травми було подано гравцем відповідно до правил ліги; про добровільний розрив контракту не може бути й мови. **У свою чергу клуб може розірвати контракт, якщо гравець:**

- 1) не може або відмовляється поводити себе відповідно до загально прийнятих норм, не зможе підтримувати себе в добрій фізичній формі або порушить графік тренувань і правила клубу;
- 2) не може демонструвати необхідний професіоналізм і здібності, що притаманні кваліфікованому гравцеві;
- 3) не здатний, відмовляється або ігнорує виконання своїх обов'язків або порушує інші пункти контракту.

Індивідуальний контракт гравця набуває чинності після його підписання спортсменом і власником клубу та затвердження керівництвом ліги. Ліги ретельно контролюють, щоб індивідуальні контракти гравців не вступали у протиріччя зі статутами ліг та колективними угодами. За порушення правових норм ліги жорстко карають клуби. Наприклад, NBA у жовтні 2000 р. оштрафувала на 3,5 млн доларів власників клубу “Міннесота” за укладення таємної угоди з форвардом Джо Смітом.

Правове регулювання трудових взаємовідносин у професійному спорті України здійснюється переважно згідно з чинним трудовим законодавством. Так у статті 23 Закону України „Про фізичну культуру і спорт” зазначається, що професійна діяльність спортсменів, суддів, тренерів та інших фахівців пов'язана з підготовкою та участю у спортивних змаганнях, є основним джерелом їхніх прибутків і здійснюється згідно трудового законодавства.

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України за №63 „Про упорядкування фінансування і матеріального забезпечення в галузі спорту” від 06.02.1992 р. та Указу Президента України за № 1573 „Про зміну у структурі центральних органів виконавчої влади” від 15.12.1999 р. в Україні розроблено Положення про штатні національні збірні команди яке фактично узаконює державний професіоналізм у спорті. Штатна команда створюється і ліквідується центральним органом виконавчої влади (Міністерство у справах молоді, сім'ї та спорту), котрий щорічно затверджує штатний розклад і фонд оплати праці команд за поданням

національних федерацій України з видів спорту. До складу штатних команд входять провідні спортсмени і тренери, які уклали з центральним органом виконавчої влади з фізичного виховання і спорту трудові угоди. Вони складаються згідно чинного трудового законодавства України, Статутів та інших регламентуючих документів відповідних національних і міжнародних спортивних організацій. На спортсменів штатних команд заводяться трудові книжки. Їм надається щорічна оплачувана відпустка, матеріальна допомога на оздоровлення, пільги з пенсійного забезпечення за робочий стаж.

У трудових угодах спортсменів штатних команд чітко визначені їхні обов'язки, зокрема: систематично підтримувати високий рівень спеціальної підготовленості, сприяти зростанню спортивного іміджу України на міжнародній спортивній арені; виконувати вказівки тренерів під час навчально-тренувальних зборів і змагань; дотримуватися режиму навчально-тренувальної роботи; бездоганно виконувати умови трудової угоди тощо.

Останнім часом у світі практикується укладання трудових угод з підлітками і навіть з дітьми. Так іспанський футбольний клуб „Барселона” уклав угоду з 12-річним нападником однієї з юнацьких команд клубу „Рівер Флейт” Еріком Ламела, згідно якого хлопчик буде отримувати 120 тис євро на рік. Згідно статті 188 Кодексу законів України про працю вказано, що забороняється прийом на роботу осіб, котрим не виповнилося 16 років. Проте у порядку винятку за згодою одного з батьків, або особи яка замінює їх 14-річні підлітки можуть бути прийняті на роботу, яка не шкодить здоров'ю і не заважатиме продовженню навчання у загальноосвітній школі чи середньому спеціальному навчальному закладі. Отже у юних кваліфікованих спортсменів є можливість уже з 14-ти років офіційно працювати у спортивних організаціях, отримувати зарплату, мати трудовий стаж і бути охопленим обов'язковим державним соціальним страхуванням (Ходаковський, 2005).

Трудові взаємовідносини у професійному спорті базуються на чинному законодавстві країни, Статутах ліг (асоціацій) та Асоціацій спортсменів професійних ліг.

Між керівництвом ліг (асоціацій) та керівництвом Асоціацій спортсменів-професіоналів укладаються колективні угоди.

На основі колективної угоди та зазначених правових документів укладаються індивідуальні контракти між спортсменом і роботодавцем.

До індивідуальних контрактів заносяться статті, що передбачають обмеження прав спортсменів та статті їх заохочення і покарання.

Окремі статті індивідуальних контрактів вступають у протиріччя з чинним трудовим законодавством демократичних країн.

Трудові взаємовідносини у професійному спорті України регламентуються чинним трудовим законодавством, Постановою Кабінету Міністрів України № 63 від 06.02.1992 р. „Про упорядкування

6. Система заходів обмеження прав спортсменів

Система заходів обмеження прав спортсменів-професіоналів є одним з ключових елементів монополістичної політики професійних ліг у сфері трудових взаємовідносин спортсмен–клуб–ліга. Це один з яскравих прикладів ринкової економіки, коли монополізація галузі є головною умовою її ефективного функціонування. Західні фахівці вважають, що монопольна політика контролю спортсменів-професіоналів є необхідною гарантією стабільності професійного спорту. Система заходів обмеження прав спортсменів дозволяє власникам клубів занижувати вартість гравців і отримувати більші прибутки (Ross, 1974).

Структура спортивного бізнесу в командних ігрових видах професійного спорту регулюється системою заходів обмеження, що отримала назву "резерв систем". Вона складається з п'яти елементів (Гуськов, 1990):

- 1) відбір гравців до команд ("система драфт");
- 2) закріплення гравців за командами (резервування);
- 3) контроль за гравцями;
- 4) вирішення спірних питань між власниками команд та гравцями;
- 5) правила купівлі та продажу гравців.

Подібні елементи обмеження прав спортсменів-професіоналів існують у структурі діяльності професійних ліг в різних видах спорту і в різних країнах. Наприклад, згідно умов Міжнародної федерації автомобільного спорту (ФІА) гонщики змушені підписувати зобов'язання не ставити до організаторів гонок та власників автомобільних фірм, за котрі вони виступають, жодних претензій стосовно можливих аварій, не можуть вимагати оплати лікування в разі поранення чи каліцтва (Кулешов, 1984).

Якщо взяти до уваги те, що ліги у своєму виді спорту діють як монополії, то спортсменам залишається або приймати цю систему, щоб стати професіоналами, або назавжди відмовитися від цієї роботи.

Набір гравців до команд суворо регламентовано. Не спортсмен обирає собі команду, а **система ("драфт") визначає для нього команду і власника**, від якого у подальшому спортсмен знаходиться практично у повній залежності. Система "драфт" вперше була застосована в американському професійному футболі (NFL). Загальна її сутність полягає у тому, що команда, котра посіла останнє місце у попередньому чемпіонаті, має право першою вибрати собі найкращого гравця зі списку новобранців, який складений лігою. Потім таке право надається передостанній команді і т.д. Команда-чемпіон робить це останньою. "Драфт" дає можливість слабшим командам поповнити свої склади більш кваліфікованими спортсменами. Розом з цим у кожному виді спорту є свої особливості системи "драфт" (див. 8.2.). Стати професіоналом неймовірно складно. До команд, як правило, набирають по кілька нових гравців, а

претендентів дуже багато. Прийнятий до команди новобранець укладає з нею стандартну угоду (контракт), згідно з якою він фактично перетворюється на власність відповідного клубу. Команда може викупити або виміняти собі право першою в лізі вибирати новобранця. Так в 1981 р. генеральний менеджер команди "Нью-Йорк Айлендерс" (NHL) Б.Торрі здійснив далекоглядний обмін. Він без узгодження зі старшим тренером команди Э.Арбуром віддав нападаючого Д.Камерона і захисника Б.Лорімера до команди "Колорадо Рокіс" за право у 1983 р. першим в лізі вибрати до своєї команди новобранця. Ним став П.Лафонтейн, який давно був на замітці у селекціонерів "Айлендерс". В сезоні 1983р. виступаючи в юніорській лізі Квебека він забив 104 шайби, зробив 130 результативних передач і побив попередні рекорди таких уславлених гравців як Г.Лефлер та М.Боссі. В подальшому П.Лафонтен став провідним гравцем NHL.

Система "драфт" має важливе значення для розвитку професійного спорту. Її застосування переслідує подвійну мету. По-перше, драфт дозволяє деякою мірою врівноважити сили всіх команд і підвищити конкуренцію у змаганнях. Тому на підтримку "драфту" виступають власники команд. По-друге, набір спортсменів за системою "драфт" стримує зростання зарплати спортсменів. Це також влаштовує власників команд і керівництво ліг. Але проти цього виступають Асоціації спортсменів. Не випадково Асоціації гравців провідних ліг професійного спорту (MBL, NBA, NFL та NHL) в процесі укладання колективних угод з ними постійно вимагають збільшення мінімального рівня зарплати новобранців. Як бачимо, в цій системі відбору закладене штучне заниження рівня зарплати новобранців. При вільному наймі багато хто з молодих гравців зміг би отримати вищу оплату своєї праці. Система "драфт" порушує також права громадянина на вільний найм. Щоправда, з боку гравців-новобранців досить рідко поступають позови до суду з цього питання.

Одним з ключових елементів системи обмежень прав спортсменів є угода клубів не переманювати гравців. Статути ліг забороняють переговори зі спортсменами, котрі мають контракти з іншими клубами ліги. Проте ситуація кардинально змінюється в разі появи на ринку конкуруючої ліги з цього ж виду спорту. Система обмежень перестає ефективно діяти і власники команд втрачають контроль над спортсменами, оскільки вони можуть перейти до іншої ліги. Але історія північно-американського професійного спорту свідчить, що існування кількох конкретних ліг у одному виді спорту зберігається недовго. Згідно законів ринку слабкіші ліги або банкрутують, як це було у бейсболі на початку ХХ ст. та в хокеї у 1970-х роках, або об'єднуються - як це було в баскетболі у 1948-1949 рр., коли Баскетбольна асоціація Америки злилася з Національною баскетбольною лігою і утворилася Національна баскетбольна асоціація (NBA).

Для обмеження можливості покинути команду після закінчення терміну контракту в лігах існує система резервування спортсменів. Вона полягає в тому, що власник команди має право резервувати гравця

протягом кількох років. Так у бейсболі нині діє система резервування гравця на шість років. Лише після того, як гравець відпрацює у лізі шість років, він може самостійно піти до будь-якої іншої команди, ставши, як кажуть спеціалісти, "фрі еджент" ("вільним гравцем"). До цього часу, в разі закінчення терміну дії контракту, власник команди має право запропонувати гравцеві умови продовження контракту до 20-го грудня поточного року. Потім до 1-го лютого наступного року проводяться переговори з гравцем. Якщо сторони не приходять до згоди, справа передається на розгляд журі з 15 незалежних арбітрів, які заздалегідь обираються керівництвом ліги та Асоціації гравців. Між 10-м і 20-м лютого арбітр заслуховує обидві сторони. Після цього журі протягом трьох днів вибирає останню пропозицію, що надійшла або від гравця, або від власника команди. Наприклад, власник команди запропонував гравцеві зарплату на наступний сезон в сумі 1 млн доларів. У свою чергу гравець запропонував 2 млн. Потім в процесі переговорів власник команди збільшив суму зарплати до 1,3 млн доларів, а гравець зменшив свої вимоги до суми 1,7 млн. Якщо до 1-го лютого вони не дійшли остаточної згоди, справа автоматично надходить до арбітражного суду, котрий має остаточно визначити одну із останніх сум - або 1,3, або 1,7 млн доларів, але в жодному разі не якусь іншу. В NBA термін резервування гравців коротший - чотири роки. Але статус "вільного гравця" баскетболіст може отримати лише тоді, коли він за цей час відпрацює два повних контракти.

До 1974 р. подібна система резервування гравців існувала і в NHL. У 1974 р. NHL прийняла статтю згідно з якою клуб мав право продовжити контракт гравця, після його закінчення, лише на один рік. Після цього хокеїст ставав "вільним гравцем" і міг вести переговори з будь-якою командою NHL. Але слід відмітити, що в NHL існує шість категорій "вільного гравця". Лише вільні гравці шостої категорії мають повну свободу працевлаштування у лізі. Статус абсолютно вільного агента можна отримати або у 31 рік, або після 10 сезонів роботи. Вільні гравці першої–п'ятої категорій підпадають під статтю, що отримала у юристів назву "опціон". Вона зобов'язує нову команду, з якою укладає контракт "вільний гравець" першої–п'ятої категорій, відшкодувати компенсацію попередній команді. Її розмір встановлюють обидві зацікавлені сторони (команди), або нейтральний арбітр.

Друга особливість цієї статті полягає у такому: якщо будь-який клуб ліги запропонував "вільному гравцеві" більш вигідні умови контракту, то попередній клуб може залишити цього гравця у складі своєї команди в разі згоди у визначений термін надати йому аналогічні умови контракту. Наприклад, в 1997 р. центрфорвард "Колорадо" Джо Сакік отримав пропозицію перейти до команди "Нью-Йорк Рейнджерс", який запропонував йому контракт на три роки на суму 21 млн доларів. Але протягом тижня клуб "Колорадо" зробив йому контрпропозицію на тих же умовах і Д.Сакік залишився в команді, отримавши середньорічну зарплату 7 млн доларів.

Таку ж статтю щодо "опціону" мала у своєму статуті і NBA. Проте під тиском Асоціації гравців право на "опціон" було ліквідоване з 1980 р. З того часу після чотирьох сезонів роботи і закінчення як мінімум другого контракту баскетболіст може вести переговори щодо подальшого працевлаштування з будь-якою командою. Попередня команда немає на нього жодних прав. Це сприяло значному зростанню зарплати, особливо у суперзірок. Так склалося, що у 1996 р. більшість баскетболістів екстракласу стали "вільними гравцями". "Аукціон зірок" приніс їм надзвичайно вигідні контракти. Так, Майкл Джордан підписав найдорожчий на той час в NBA річний контракт - 30 млн дол. (попередній контракт становив лише 4 млн доларів на рік). І, як свідчить преса, переговори тривали всього 20 хв. Не менш сенсаційний контракт підписав Шакіл О'Ніл - 123 млн доларів на 7 років (до цього його зарплата становила 5,7 млн доларів на рік).

В резервні списки клубів NFL включаються наступні категорії гравців: пенсіонери; травмовані; ті, що проходять військову службу; гравці, що отримали травму або хворобу не пов'язану з футбольною діяльністю; гравців, обрані на драфті, але з якими не підписаний контракт. Гравців, які перебувають в резервному списку в категорії "пенсіонери" і "військовослужбовці" мають право звернутися до Комісіонера з проханням про їх повернення до участі в матчах. Гравці категорії "Травмовані" не мають права тренуватись або брати участь в іграх до кінця регулярного сезону.

Коли гравець заноситься в резервний список клубу з будь-яких причин, клуб повинен негайно надати письмовий звіт Комісіонеру, вказавши причину таких дій. Комісіонер може провести розслідування доцільності внесення гравця до резервного списку. Якщо буде з'ясовано, що гравець занесений до резервного списку необґрунтовано, Комісіонер може видалити гравця зі списку. Витрати, понесені Комісіонером під час розслідування, стягуються з клубу.

Система резервування спортсменів дозволяє власникам відшкодовувати кошти, що вкладені в їхній набір і підготовку, а також підтримувати змагальну рівновагу між командами. Інакше багаті клуби могли б скупити всіх провідних гравців, а чемпіонати втратили б спортивну інтригу і не викликали б зацікавленості глядачів, оскільки результат був би заздалегідь відомим.

Після закінчення терміну дії контракту з гравцем власник команди має право наприкінці кожного чергового сезону (до отримання спортсменом статусу "вільного гравця") занести ім'я цього гравця до свого резервного списку на наступний сезон і подати його до ліги. Це означає, що гравець не має права піти з команди і навіть вести переговори про перехід до іншого клубу, якщо тільки власник команди не погодиться переуступити його іншому клубові.

Третій елемент системи - організація контролю за гравцями. Йдеться про зумовлені, а досить часто і не зумовлені, у контракті штрафи за різні порушення дисципліни або встановленого у командах порядку. Так

за погану поведінку, систематичні порушення правил, суперечки з суддями тощо гравець "Чікаго Булз" Деніс Родмен в сезоні 1996/97 рр. був оштрафований майже на 1,5 млн доларів і дискваліфікований на 27 матчів регулярного чемпіонату NBA. Незважаючи на те, що Д.Родмен у шосте поспіль виграв титул кращого в NBA у підборах м'яча, його зарплата на наступний рік стала меншою більше ніж вдвоє - 4 млн доларів проти 9 млн попереднього року. На думку тренерів професійних команд система штрафів є одним з ключових важелів підтримання дисципліни. Колишній професійний футболіст Дж. Шоу в книзі "Живе м'ясо" відмічав, що загроза покарання зміцнює нашу загальну самовідданість і змушує не сумніватися у владі тренерів. Робота гравця полягає у виконанні наказів, а не у їх обговоренні. Як неодноразово підкреслювали спортсмени-професіонали навіть армійська дисципліна не йде у порівняння з дисципліною у професійних командах.

Незважаючи на те, що засоби масової інформації подають практику штрафів як покарання за пустощі, саме ця поширена форма покарання у професійному спорті чітко показує, що спортсмен, який підписав контракт, немов би втрачає значну кількість своїх громадянських прав. Тому з кожним роком все наполегливіше Асоціації гравців різних ліг виступають проти системи штрафів і неможливості покинути команду навіть після закінчення терміну контракту. Але власники і тренери команд вперто захищають ці положення.

Четвертий елемент "резерв систем" - механізм вирішення суперечок між керівництвом клубів (команд) та гравцями. Згідно статутів ліг суперечки в самій команді вирішує її власник, а між ним і гравцями - керівник ліги. Проте спочатку бейсболісти, а у подальшому й спортсмени інших ліг добилися права передачі до арбітражу (у разі необхідності) суперечки стосовно рівня заробітної плати.

П'ятим елементом "резерв систем" є правила переходу спортсменів з команди до команди, а точніше їх купівлі та продажу. Ці правила вважають основою ефективного функціонування ліг у командних ігрових видах професійного спорту. Завдяки чітко розробленим правилам перерозподілу гравців можна зрівноважувати конкурентноспроможність команд ліг і підтримувати високу зацікавленість до змагань глядачів та засобів масової інформації, а отже отримувати вищі прибутки. При переміщенні з команди до команди гравців, котрі мають діючі контракти, не враховуються, як правило, їхні побажання. Наприклад, Алекс Стівірінс в сезоні 1992/93 рр. змінив кольори чотирьох команд NBA. Розпочав регулярний чемпіонат в команді "Фінікс", потім був переданий до "Атланти", далі - до "Кліпперс", від неї - до "Міннесоти". Два останні матчі сезону провів знову за команду "Фінікс". Власник може продати навіть всю команду. Так, у 2003 р. клуб „Оттава Сенаторс” (NHL) збанкрутував і був проданий його власником Р.Брайденом разом зі своєю домашньою ареною на 18500 глядачів канадському мільярдеру Ю.Мельнику. У тому ж 2003 р. російський бізнесмен Р.Абрамович за 98,6

млн доларів викупив контрольний пакет акцій відомого футбольного клубу „Челсі” у його попереднього власника К.Бейтса.

Для монополізації галузі та підвищення її економічної ефективності ліги розробили систему заходів обмеження прав спортсменів.

В командних ігрових видах північно-американського професійного спорту система обмежень включає п'ять чітко сформованих елементів: "драфт", резервування гравців, контроль за гравцями, вирішення спірних питань між власниками команд та гравцями, правила купівлі та продажу гравців.

Подібні елементи обмеження прав спортсменів існують у структурі діяльності професійних ліг з різних видів спорту в різних країнах та міжнародних професійних організаціях.

Поява монополій-картелів у професійному спорті, незважаючи на антитрестівське законодавство, пов'язана з самою природою змагань в командних ігрових видах спорту, де мають брати участь принаймні дві команди.

7. Асоціації спортсменів професійних ліг

З перших кроків професійного спорту, відколи біля його керма з'явилися власники команд і менеджери, спортсмени-професіонали стали об'єднуватися у різні союзи та асоціації. Перші спроби створення таких союзів були зроблені в бейсболі.

"Братство Професійних бейсболістів"- це перша спроба організувати профспілку, яка б складалася з гравців. Ініціатором створення "Братства" став бейсболіст Джон Монтгомері Вард (John Montgomery Ward), який окрім того був юристом, і ще вісім гравців в 1885 р. Оскільки зі зростанням популярності професійного бейсболу почали зростати і доходи від матчів, "Братство" виступало проти фіксованого для команд ліміту зарплати та за підвищення зарплати гравців. Також "Братство" спрямувало свою діяльність на боротьбу з "чорним списком" і положенням про резервування гравців, яке обмежувало перехід гравців з однієї команди в іншу дозволяло власникам команд заощаджувати на зарплатах гравців . Організація отримала офіційне визнання, коли власники команд Національної ліги вперше зустрілися з представниками "Братства" 17 листопада 1887 р., проте, відносини між ними незабаром стали напруженими, оскільки власники не збиралися йти на значні поступки. В 1891 р. разом з Лігою Гравців припинило своє існування і Братство професійних бейсболістів. .

В подальшому були зроблені ще декілька спроб створити об'єднання гравців: Асоціація захисту гравців в 1900 р (Players' Protective Association); Братство професійних бейсболістів. Америки в 1912 р. (Fraternity of Professional Baseball Players of America), Американська бейсбольна гільдія (American Baseball Guild) в 1946 р. Об'єднання спортсменів-професіоналів робили спроби відстоювати їхні інтереси. Але до 1960-х років ці спроби мали епізодичний характер і стосувалися окремих питань. Проте і вони,

як правило, вирішувались переважно на користь власників команд. Наприклад, жодна з цих організацій не змогла покласти кінець положенню про резервування.

З часом спортсмени-професіонали зрозуміли, що у боротьбі за свої права потрібні не просто об'єднання, а профспілки, які були б здатні захищати їхні інтереси. **Такі галузеві профспілки під назвою "Асоціації професіональних гравців" почали створювати у 1960-х роках.** Юридичною передумовою до їх створення була постанова Верховного суду США щодо позбавлення професійного спорту винятку у застосуванні до нього антитрестівського закону Шермана, який було надано професійному бейсболові цим же судом у 1922 р. Юридично професійний спорт став одним із різновидів підприємницької діяльності, а отже наймані працівники (спортсмени) отримували законне право об'єднуватися у галузеві профспілки, які б захищали їхні права і свободи перед роботодавцями (власники клубів та керівники ліг). З часу створення у сфері трудових взаємовідносин відбулися зміни щодо розширення прав спортсменів-професіоналів. Крок за кроком Асоціації добивалися підвищення мінімального розміру заробітної платні спортсменам-новачкам ліг, збільшення ліміту на зарплату гравцям, страхування, медичного та пенсійного забезпечення тощо. Як уже відзначалося, було узаконено право переходу спортсмена з команди до команди після закінчення терміну чергового контракту, але за умови грошової компенсації з боку тієї команди, до якої переходить гравець. Але ці "перемоги" добувалися у напруженій боротьбі Асоціацій спортсменів-професіоналів з адміністрацією ліг.

У 1968 р. футболісти NFL, що були об'єднані в Асоціацію гравців, оголосили страйк. Нічого подібного американський професійний спорт практично не знав. Лише в 1890 р. майже 80% бейсболістів Національної ліги вийшли з її складу і утворили власну лігу. Футболісти-професіонали висунули до власників клубів 21 вимогу. Головні з них полягали у: створенні пенсійного фонду за рахунок відрахувань від ігор; сплаті додаткової компенсації гравцям, які були звільнені; наданні права на юридичну консультацію при укладанні контрактів; наданні представникам Асоціації гравців права участі в обговоренні питань діяльності ліги; створенні профспілок професіональних футболістів; збільшенні суми добових на харчування на виїздах тощо. **Внаслідок переговорів між представниками гравців та власниками клубів було укладено угоду, згідно з якою гарантувалася щомісячна пенсія у розмірі 1600 доларів гравцям, котрі виступали у лізі не менше 10 років і досягли 65-річного віку.** Багато вимог було відхилено власниками клубів, в тому числі вимога щодо встановлення мінімальної річної зарплати в розмірі 15 тис. доларів.

Боротьба професіональних спортсменів за поліпшення умов своєї праці показала, що вони можуть відстояти окремі вимоги, але вирішити долю всієї кампанії на свою користь ще не в змозі. Однак було підірвано міф про те, що професійний спорт – це винятковий світ, який розвивається за своїми законами. Насправді ж він розвивається за економічними

законами суспільства. Про це ж свідчать і рішення Верховного суду США стосовно того, що професійний бокс та футбол є комерційними підприємствами, що підпадають під дію антитрестівського закону Шермана.

В 1972 р. уже Асоціація професіональних бейсболістів відстоювала свої вимоги шляхом 14-денного страйку. Внаслідок страйку не відбулося 86 матчів регулярного чемпіонату. Власники клубів погодилися з вимогою профспілки бейсболістів укласти нову колективну угоду, виплатити гравцям зарплату за час страйку та збільшити пенсійний фонд на 500 тис. доларів (Еганов, Розумий, 2004).

У 1982 р. страйк тривав 50 днів, а у сезоні 1994/1995 рр. локаут (lockout – в перекладі з англійської означає заперти двері, об'явити заборону на вхід) об'явила адміністрація MLB, яка не дійшла згоди з Асоціацією професіональних бейсболістів стосовно рівня зарплат гравців. Локаут тривав 8 місяців. Вперше не було зіграно матчів Світової бейсбольної серії. Справа вирішувалася в суді. Згідно його рішення сезон 1995/96 рр. провели за попередньою колективною угодою, а нову уклали лише у 1997 р. Ліга понесла збитки близько мільярда доларів. Після поновлення ігор відвідуваність стадіонів впала на 20 відсотків і вийшла на попередній рівень тільки у 2004 р.

В 1986 р. передстрайкова ситуація виникла в NHL, коли закінчився термін дії Колективної угоди. Тоді вдалося уникнути страйку. Але в 1992 р. страйк не обійшов і NHL (Гуськов, 1993). Керівники Асоціації професіональних хокеїстів висунули низку вимог щодо підвищення соціального захисту гравців. Це сприяло суттєвому поліпшенню умов праці професіональних хокеїстів. Так, серед інших професійних видів спорту гравці NHL мають найкращі умови оплати у випадках отримання травм. За весь період лікування вони дістають середню за контрактом зарплату.

Під тиском Асоціації професіональних хокеїстів адміністрація ліги розглянула питання щодо надання гравцям статусу "вільного агента". Слід наголосити, що статус "вільного гравця" в NHL поняття досить неоднозначне. Справа у тому, що ліга за згоди Асоціації професіональних хокеїстів встановила шість категорій вільного агента. Права хокеїстів розширюються поступово. Лише вільний агент шостої категорії має право на працевлаштування у будь-якій команді ліги. Агенти ж першої–п'ятої категорій мають різноманітні обмеження. Наприклад, український легіонер Д. Христич (вільний агент п'ятої категорії) після закінчення у 1999 р. контракту з клубом "Бостон Брюїнз" не погодився з сумою зарплати, яку йому запропонував клуб на наступний сезон (1 950 000 доларів) і подав до арбітражного суду погоджений з Асоціацією гравців позов, у якому вимагав зарплату 3,5 млн. доларів на рік. Клуб подав зустрічний позов, у якому доводив об'єктивність своєї позиції. Арбітражний суд заслухав обидві сторони і виніс рішення, що "ринкова вартість" Д.Христича становить 2,8 млн. доларів на рік. Протягом 72 годин клуб мав погодитися з рішенням суду і укласти з гравцем трудову угоду. Але "Бостон" уперше в історії NHL не зробив цього. Тому Д. Христич отримав статус

"Unrestricted" (остання шоста категорія вільного агента). Це означає, що він може працевлаштуватися у будь-якому клубі NHL і цей клуб не повинен сплачувати "Бостону" жодних компенсацій. Проте навіть у цьому випадку є певні обмеження. Якщо контракт з новим клубом буде на суму 80% або нижче від ціни, що встановлена арбітражним судом, то "Бостон" має право за цю ж ціну укласти контракт з Д.Христичем. Коли б сталося так, що жоден клуб ліги не запропонував би Христичу навіть 80% від його ринкової вартості, що встановлена арбітражним судом, то "Бостон" мав би право "підписати" його за суму, що була запропонована до суду (1 950 000 доларів). Але цього не сталося. На початку регулярного чемпіонату сезону 1999/2000 рр. Д. Христич уклав трирічний контракт з клубом "Торонто" на суму 8,4 млн доларів.

Хокеїсти NHL добилися також від ліги створення пенсійного фонду, основним джерелом фінансування якого є хокейні клуби - близько 75% від загальної суми внесків. Решту коштів (25%) вносить Асоціація професіональних хокеїстів. До пенсійного фонду також ідуть відрахування від міжнародних зустрічей команд NHL. Пенсійний вік гравців NHL становить 45 років. Для отримання пенсії гравець повинен виступати в лізі не менше трьох сезонів і зіграти по 70 матчів з 82-х. Якщо він не зіграв 210 матчів за три сезони, то для отримання права на пенсію він повинен відпрацювати ще один сезон. Пенсія нараховується у сумі 1 тис. доларів на рік за кожний зіграний сезон. Тобто мінімальна пенсія складає 3 тис. доларів на рік. Чим більшу кількість сезонів відпрацює спортсмен, тим, відповідно, буде більша пенсія (Гуськов, 1988).

В NBA пенсія нараховується із розрахунку 120 доларів на місяць за кожний рік, проведений в команді. Мінімальний стаж для отримання пенсії, як і в NHL, становить три сезони. Максимальний рівень пенсії не обумовлюється. Пенсійний вік також з 45 років. Але з 45 до 50 виплачується лише 60% від заробленої місячної суми. Повну пенсію баскетболіст отримує лише після досягнення 50-річного віку.

В NFL розмір пенсії визначається з розрахунку 150 доларів на місяць за кожний відпрацьований сезон. Виплата пенсії у розмірі 45% від фактично заробленої розпочинається з 45 років, а повна, як і в NBA, з 50 років. Мінімальний стаж для нарахування пенсії становить чотири сезони.

В сезоні 1994/95 рр. в NHL виникла чергова криза. Не дивлячись на те, що упродовж чотирьох років середня зарплата хокеїстів зросла більше ніж у три рази профспілка вимагала її подальшого підвищення. Адміністрація ліги відмовилася це зробити і оголосила локаут, що тривав понад три місяці (103 дні). Клуби закрили тренувальні табори і хокеїсти змушені були самотужки шукати умови для тренувань, грати за команди нижчих ліг за низьку зарплату. Побоюючись втрати глядачів адміністрація ліги в решті решт погодилася на укладання нової Колективної угоди згідно з якою відбулося подальше зростання видатків на хокеїстів. Цією ж угодою було обмежено зарплату новачків ліги – 1 млн доларів на рік.

Під час вимушеного безробіття хокеїсти започаткували практику підписання тимчасових контрактів з клубами європейських країн, які було розірвано відразу ж після початку регулярного чемпіонату NHL. В ньому команди зіграли лише по 48 матчів замість 82. Не проводився також матч „Всіх зірок”.

Влітку 2004 р. закінчився термін дії попередньої Колективної угоди. Адміністрація NHL на чолі з Г.Беттменом і профспілка хокеїстів на чолі з Б.Гуденау не змогли домовитися щодо змісту нової Колективної угоди. 15 вересня 2004 р. комісіонер ліги Г.Беттмен від імені власників 30 клубів оголосив про початок локаута. На час дії локаута хокеїсти стають вільними агентами і можуть шукати собі нові місця працевлаштування.

Каменем спотикання у переговорах були надмірні видатки на хокеїстів, які в сезоні 2003/2004 рр. склали 75% від річних прибутків ліги (Бойко, 2004). Для порівняння один з найбагатших і найприбутковіших футбольних клубів світу „Манчестер Юнайтед” у сезоні 1999/2000 рр. на зарплату футболістів витратив 39% від реального річного прибутку. За час дії попередньої колективної угоди середня зарплата хокеїстів по лізі зросла з 572 тис. до 1,8 млн доларів на рік. Більше чим 400 з 730 хокеїстів NHL отримували зарплату понад 1 млн доларів на рік, в тому числі 653 з них – понад 4 млн. Не регульоване зростання зарплат призвело до того, що такі відомі клуби як „Оттава”, „Бафало” та „Піттсбург” опинилися на межі банкрутства.

З метою заохочення хокеїстів до протистояння з лігою Асоціація гравців NHL оголошує, що на час локауту кожен з них буде отримувати від неї матеріальну підтримку у розмірі 10 тис доларів на місяць.

Основні протиріччя між лігою і асоціацією хокеїстів NHL зводилися до чотирьох пунктів:

- вік у якому хокеїсти стають необмежено вільними агентами – власники клубів хотіли зберегти 31 рік, а гравці наполягали на його зниженні до 30 років;
- ціни на квитки повинні залежати від зарплат хокеїстів, котрі категорично проти цього;
- командні витрати на зарплату хокеїстам не повинні перевищувати 35-40 млн доларів (в сезоні 2003/2004 р. у клубу „Нью-Йорк Рейнджерс” вони становили понад 77 млн), а профспілка наполягала на їх збільшенні;
- видатки на хокеїстів повинні зменшитися з 75 до 54% від загального прибутку ліги, а профспілка не погоджувала з цим.

Протистояння власників клубів та профспілки хокеїстів призвело до того, що 16.02.2005 р. комісіонер NHL Г.Беттмен об’явив від імені ліги про відміну сезону 2004/05 рр. Вперше з 1917 р. в історії північно-американського хокею не відбувся регулярний чемпіонат NHL.

Рішучі дії адміністрації NHL змусили Асоціацію хокеїстів піти на суттєві поступки у формуванні трудових взаємовідносин. Головні з них:

- суми всіх діючих контрактів хокеїстів автоматично знижуються на 24 %;

- встановлюється ліміт командної відомості на зарплату хокеїстам в сумі 39 млн доларів;
- зарплата будь-якого хокеїста не може перевищувати 20% суми загальнокомандної відомості (отже найвища зарплата гравця згідно нової угоди не може бути більшою за 7,8 млн доларів на рік);
- за перевищення ліміту зарплати на команду клуб повинен сплачувати до центрального фонду ліги стільки ж коштів на скільки вийшов за встановлену суму.

Відносно гладко склалися трудові взаємовідносини між керівництвом NBA та її гравцями. Але й цю лігу охопила глибока криза влітку 1998 р. Згідно Колективної угоди укладеної NBA з Асоціацією професіональних баскетболістів NBA у 1995 р., сума зарплати всіх гравців ліги не могла перевищувати 51,8% загального річного прибутку NBA, який у 1997 р. становив 1,7 млрд доларів. За даними власників команд, у сезоні 1997/98 рр. зарплата баскетболістів разом з іншими соціальними виплатами склала 57%. Це суттєво знизило рентабельність ліги. Власники клубів стали наполягати на тому, щоб гравці дотримувалися Угоди від 1995 р. Голова профспілки баскетболістів Б.Хантер заявив, що вони не погодяться з жодними обмеженнями зарплати. Тому 1 липня 1998 р. комісіонер NBA Д.Стерн від імені власників клубів оголосив локаут. Завдяки переговорному процесу між адміністрацією ліги та Асоціацією баскетболістів у січні 1999 р. було укладено нову шестирічну Колективну угоду, до якої увійшли такі положення:

верхня межа загальнокомандної зарплати: 30 млн доларів – у сезоні 1997/98 рр.; 32 млн - у сезоні 1998/99 рр.; 34 млн – у сезоні 1999/2000 рр.; 35,5 млн – у сезоні 2000/01 рр. При цьому зберігає свою силу “правило Ларрі Бьорда” - зарплата вільних агентів не входить до ліміту загальнокомандної зарплати;

сумарні виплати гравцям не повинні бути більшими за 55% загального річного прибутку NBA, але це правило вступить в силу тільки за три роки перед закінченням терміну дії 6-річної колективної угоди;

мінімальна зарплата для спортсменів-новачків становить 287 тис. доларів, а для ветеранів (понад 11 сезонів у лізі) - 1 млн доларів на рік;

уперше в історії американського спорту встановлено верхню межу зарплати для спортсменів: не більше 11 млн доларів протягом трьох наступних сезонів і не більше 14 млн доларів для гравців зі стажем понад 10 сезонів;

до списку заборонених до вживання речовин внесено маріхуану.

Окрім зазначених пунктів, введено більш жорсткі покарання за різні порушення (запізнення, пропуски тренувань тощо).

Досить напружена ситуація виникла у стосунках між NBA та профспілкою баскетболістів по закінченні терміну дії Колективної угоди у 2005 р. Але навчені своїм досвідом (1998 р.) та досвідом NHL (2004 р.) сторони ще до закінчення розіграшу Кубка NBA уклали нову шестирічну

колективну угоду у якій пішли на взаємні поступки. Основні спірні її пункти прийняті у такій редакції:

- видатки на гравців складатимуть 57% від всіх прибутків ліги;
 - максимальну тривалість контракту скорочено на 1 рік (до 6 років при переукладенні контракту зі своїм клубом, до 5 років – для вільних агентів і до 2 років – для новачків);
 - на драфт зараховуються лише ті баскетболісти, яким на день драфту виповниться 19 років (було 18);
 - зменшується річний приріст зарплати (за старою Угодою гравець, що переукладав контракт зі своєю командою отримував до 12,5%, вільний агент 10%, а тепер відповідно 10 і 8%);
 - кожний баскетболіст повинен проходити чотири випадкових допінг-тестування на сезон (за першу позитивну пробу – дискваліфікація на 5-10 матчів, другу – 25 матчів, третю – на рік, четверту – пожиттєво).

Приклад гравців північно-американських професійних ліг надихнув до захисту своїх прав футболістів. У 1967 р. в Парижі було засновано Міжнародну профспілкову асоціацію Федерації футболістів-професіоналів (ФІФПро). Вона ставить на меті захист інтересів гравців перед міжнародними футбольними інстанціями. Зокрема Асоціація передбачає встановлення діалогу між футбольними функціонерами та гравцями, щоб останні не страждали від рішень, котрі приймаються без їхнього відома.

В Україні профспілку „Футбол України” створено у 2000 р. За статутом вона захищає соціальні права не тільки футболістів, а й інших працівників клубів. До неї входять понад 1250 гравців із 67 професійних футбольних клубів. Профспілка „Футбол України” вступила до „Федерації профспілок України”, що підвищило її незалежність від Федерації футболу України та ПФЛУ. Ведеться робота щодо інтеграції профспілки „Футбол України” до Міжнародної профспілкової асоціації Федерації футболістів-професіоналів.

Незважаючи на помітні успіхи, яких досягли асоціації гравців професійних ліг у захисті добробуту і соціальних прав спортсменів, у функціонуванні Асоціацій виникають серйозні труднощі. Річ у тому, що робочий стаж більшості спортсменів становить близько п'яти років, а конкуренція за місце в команді неймовірно висока. Тому багато хто з гравців не вбачає сенсу у вступі до Асоціації та в активній діяльності у ній. Окрім цього, професійний спорт дуже індивідуалізований. Кожний спортсмен намагається відстоювати свої інтереси і не дуже прагне до об'єднання. В решті решт не всі спортсмени знаходяться в однакових умовах. Новачки рідко беруть участь у роботі Асоціацій, оскільки бояться, що це може зашкодити їхній кар'єрі. Ветерани також не прагнуть до значної активності в Асоціації, оскільки після закінчення кар'єри гравця можуть розраховувати на місце в Раді клубу або суддівську роботу і не хочуть псувати стосунки з керівництвом клубу та ліги. До Асоціації переважно вступають професіонали середнього рівня зі стажем роботи в лізі у межах 3-5 років.

Створення Асоціацій спортсменів професійних ліг сприяло значному підвищенню соціальної захищеності спортсменів.

Асоціації спортсменів професійних ліг укладають з керівництвом ліг колективні угоди, де обумовлюються окремі статті індивідуальних контрактів, що спрямовані на захист соціальних прав спортсменів.

Для захисту своїх соціальних прав спортсмени-професіонали, які об'єднані у Асоціації гравців, застосовують страйки, позови до арбітражу та суду.

В Україні функціонує профспілка „Футбол України”, яка захищає соціальні права футболістів та інших працівників футбольних клубів.

Література

1. Бойко Е. Хоккей там больше не живет //Мой спорт. – 2004. – № 10. – С.92–95.
2. Гуськов С.И. Бастует американский спорт // Спорт за рубежом. – 1986. – № 22. – С. 10–11, 14–15.
3. Гуськов С.И. Экономика профессионального хоккея // Хоккей: Сб. ст. –М.: Физкультура и спорт, 1988. – С. 107–110.
4. Гуськов С.И. Профессиональный спорт в США // Спорт за рубежом. –1990. – № 10. – С. 10-11.
5. Гуськов С.И. Организационные и социально-экономические основы развития профессионального спорта в США. Автореф. дис...д-ра пед. наук. – КГИФК. – К. – 1992. – 46 с.
6. Гуськов С.И. О современных тенденциях развития профессионального спорта в США // Теория и практика физической культуры. – 1993. – № 7. – С. 39–41.
7. Доспехов А. Хоккей в пустыне //Спорт-экспресс. – 1996. – №1. – С. 31–35.
8. Закон України „Про фізичну культуру і спорт” від 24.12.1993 р. № 3808.
9. Еганов А., Розумий С. Победа локаутом //Команда–плюс. – 2004. – № 10. –С. 54–55.
10. Какузин В.А., Завгородний И.А., Бурятов А.Б. Футбольный клуб как объект управления (Социальные вопросы управления футбольным клубом на основе использования зарубежного опыта) //Теория и практика физической культуры. – 1991. – № 6. – С.52–55.
11. Линець М.М. Формування правових засад професійного спорту в Європі // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції "Роль фізичної культури в здоровому способі життя": 24-25 грудня 1999 р. – Львів: 1999. – С.63-64.

12. Переверзин И., Суслов Ф. О структуре спорта высших достижений в социально-правовом статусе спортсменов-профессионалов//Наука в олимпийском спорте. – 2003. – № 1. – С. 129-133.
13. Профессиональный спорт: Учебник для вузов / С.И.Гуськов, В.Н.Платонов, М.М.Линец, Б.Н.Юшко. –К.: Олимпийская литература, 2000. – 392 с.
14. Смирнов С. Мундиале автоспортиво: А1 vs F-1 //Мой спорт. – 2005. – № 9. – 120-123.
15. Ходаковский Ю. Защити себя сам, или как оформить трудовые отношения в спорте //Теннис. – 2005. – №1. – С. 35.
16. Ярчук И. Лига начинается с драфта //Мой спорт. – 2004. – № 10. – С. 89-90.
17. Canes M. The Economics of Professional Sports. – University of California. –1970.
18. Miller G. A Study of the Economics of Professional Sports. – Claremont Graduate School and University Center. – 1965.
19. Ross G. Essays on the Economics of the Professional Team Sport Industry. – The City University of New York. – 1974.