

Лекція 3. Професійна спортивна ліга. Переваги ліги у професійному спорті

Мета: набути уявлення про лігу як основну структурну одиницю професійного спорту й усвідомити її основні завдання та функції; ознайомитися зі Статутом професійної спортивної ліги; розглянути організаційну структуру професійного спортивного клубу (команди).

План

1. Ліга як основна структурна одиниця професійного спорту.
2. Статут професійної спортивної ліги.
3. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди).

Ключові терміни та поняття: професійна спортивна ліга, клуб, команда, картель (спілка), агент, менеджер, комісіонер.

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 у цих питаннях накопичено в командних ігрових видах американського професійного спорту – бейсболі, американському футболі, баскетболі та хокеї. Тому проблему структурної побудови та принципів управління професійним спортом доцільно розглядати саме на їх безпосередньому прикладі.

Основною структурною одиницею професійного спорту є ліга. Незалежно від назви (ліга – у футболі, бейсболі та хокеї; асоціація – в баскетболі, гольфі й тенісі; рада, асоціація, федерація – в боксі) ця структурна одиниця формує стратегію та тактику розвитку відповідного виду професійного спорту і є його найвищим законодавчим і виконавчим органом. 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 і звільненням спортсменів.

Для підвищення ефективності та прибутковості професійних ліг у них завжди реалізується політика перерозподілу робочої сили (гравців). Після закінчення чергового сезону склади практично всіх команд змінюються на 30-40%. Статути професійних ліг передбачають також можливість обміну гравцями і під час регулярних чемпіонатів.

Перерозподіл гравців здійснюється переважно з метою вирівнювання конкурентоздатності команд ліги, що своєю чергою підвищує непередбачуваність результатів спортивних поєдинків і, як

наслідок, зацікавленість глядачів і засобів масової інформації. Керівники вважають, що успіхи їх ліг (насамперед фінансові) значно важливіші, ніж успіхи окремого клубу. Наприклад, свого часу американська професійна ліга з європейського футболу (NASL) збанкрутувала передусім тому, що одна команда (Нью-Йоркський «Космос») могла дозволити собі купівлю таких видатних гравців того часу, як Пеле, Бекенбауер, Кіналья, а інші команди ледве трималися на плаву. Спостерігати за грою «в одні ворота» було не цікаво.

Для підвищення конкурентоздатності ліги також надають клубам-аутсайдерам фінансову підтримку. Так, керівництво NHL розробило в середині 1990-х років спеціальну програму «виживання» для таких клубів. Кожен з них автоматично отримує дотацію з центральних фондів ліги в розмірі 7 млн доларів у випадку, якщо напередодні чергового чемпіонату реалізує не менше 13 тисяч сезонних абонементів на ігри своєї команди. Інфраструктура ліг у професійному спорті включає шість відносно самостійних груп людей, які задіяні у спортивному бізнесі (Рисунок 1). Це, з одного боку, власники команд, менеджери, тренери, а з іншого – спортсмени, агенти спортсменів та Асоціації спортсменів професійних ліг. Між ними немає та й не може бути повної згоди й солідарності. Але в них є спільні інтереси у спортивному бізнесі, що пов'язані з максимізацією прибутків.

Певною мірою до інфраструктури професійних ліг можна віднести також асоціації спортивних суддів, журналістів, радіо- і телекоментаторів, власників спортивних споруд, інформаційних мереж тощо.



Рисунок 1 – 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 і визначає перспективну політику ліги, вирішує питання щодо зміни правил гри, розширення кількості команд у лізі, умов прийому до ліги нових команд; обирає президента або комісіонера ліги (не менше 2/3 голосів – NFL). Рада управління має право:

- ❖ накладати штрафні санкції на власників, директорів, акціонерів, керівників клубів, гравців, персонал ліги;

- ❖ проводити перевірку журналів фінансової звітності та інших документів ліги і звітувати про її результати перед членами ліги й комісіонером, робити свої висновки та надавати рекомендації з будь-якого питання;

- ❖ у випадку несподіваної втрати комісіонером працездатності або його смерті Рада управління має право зібратися 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 повинен мати жодних фінансових інтересів прямих або непрямих у професійному спорті. Термін перебування на посаді та заробітна плата комісіонера встановлюється безпосередньо лігою. Наприклад, у бейсболі комісіонер обирається строком на сім років. Заробітна плата комісіонера залежить від результатів його роботи, які визначаються насамперед рівнем прибутків ліги. Наприклад, комісіонер NBA Девід Стерн у 1989 р. згідно з рішенням Ради власників ліги отримав заробітну плату в розмірі 3,5 млн доларів на рік за значне поліпшення фінансового стану ліги. У 1990-х роках його зарплата зросла до 8 млн доларів. Він обіймав посаду комісіонера NBA з 1984 по 2014 рік.

Комісіонер NFL Роджер Гуделл (з 2006 р. і до сьогодні) в 2012 році отримав 44 млн доларів виплат. Заробітна плата голови ліги з урахуванням бонусів склала 35,1 млн доларів. Окрім того, він отримав 5 млн доларів за сумлінне виконання своїх обов'язків і 4,1 млн доларів пенсійних виплат. На думку власників клубів, Гуделл цілком заслуговує на виплачені йому грошові суми. За підсумками сезону 2011/2012 річний дохід ліги вперше досягнув позначки 10 млрд доларів, а сумарна вартість усіх клубів склала 37 млрд доларів. Під час локауту NFL у 2011 р. Роджер Гуделл за власним бажанням зменшив свою заробітну плату з 10 млн доларів на рік до 1 млн доларів на період, доки тривали перемовини з профспілкою гравців (тривали протягом 5 місяців).

Функції комісіонера (президента) ліги:

- ❖ здійснює загальне керівництво й головування на всіх засіданнях Виконавчого комітету;

- ❖ може обирати місцезнаходження офісу, який повинен розташовуватися поруч з містом, у якому експлуатується франшиза ліги (NFL);

- ❖ від імені ліги може здійснювати будь-які витрати, пов'язані з її функціонуванням, зокрема оренду приміщень і найму працівників;
- ❖ уповноважений наймати юридичних консультантів або приймати рішення про правові заходи щодо осіб або організацій, дії яких загрожують інтересам ліги, клубам або професійному футболу;
- ❖ укладає контракти та проводить переговори від імені ліги; може накладати вето на підписання контракту між клубом і гравцем, якщо це порушує Статут ліги або загрожує її інтересам;
- ❖ розв'язує суперечки між командами, власниками клубів, гравцями та тренерами, гравцями й керівництвом ліги;
- ❖ контролює фінансові питання й запобігає махінаціям;
- ❖ затверджує рахунки на оплату;
- ❖ затверджує календар змагань і стежить за дотриманням правил проведення змагань, контролює роботу відділу зв'язків із громадськістю та інших відділів;
- ❖ ініціює створення комітетів з певних питань і є їх членом;
- ❖ призначає час і дату проведення щорічних і позачергових зборів;
- ❖ схвалює призначення члена Ради управління (представника клубу);
- ❖ веде переговори стосовно продажу прав на телетрансляцію фінальних матчів і матчів регулярного чемпіонату тощо.

Комісіонер має бути присутній на всіх зборах Ради управління та звітувати на її щорічних зборах. У разі порушення Статуту ліги або скоєння дій, які можуть зашкодити інтересам ліги, комісіонер NFL має право накласти штраф на винуватця в розмірі не більше ніж 500 тис. доларів. У разі несанкціонованого лігою продажу, передачі клубу або надання будь-яких прав володіння клубом особам, які не є найближчими родичами, комісіонер має право накласти штраф (не менше ніж 500 тис. доларів та 15% від вартості операції) або скасувати контракти чи угоди між лігою (її членами) і порушником. Президенти ліг мають віце-президентів за напрямками роботи. Наприклад, у президента NHL є п'ять віце-президентів: із 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 складу якої входять 16 представників клубів вищої ліги, 11 представників клубів першої та другої ліг. Раду очолює президент ПФЛ (президент ПФЛ України – Сергій Макаров). З числа членів Ради ПФЛ обирається перший віце-президент і два віце-президенти. Оперативне управління лігою здійснює виконавчий комітет, очолюваний генеральним директором. Він призначається та звільняється Радою ПФЛ за поданням її президента.

2. Статут професійної спортивної ліги

Основним документом, що регламентує діяльність ліги, є її статут. У Статуті професійної спортивної ліги визначено:

- ❖ мету й завдання відповідної ліги;

- ❖ умови членства в лізі (порядок прийому нових команд);
- ❖ умови права команди на територію;
- ❖ права й обов'язки виконавчого та інших комітетів;
- ❖ права й обов'язки президента, скарбника, секретаря тощо;
- ❖ умови й календар регулярних чемпіонатів, ігор плей-оф та інших змагань, що проводяться лігою;
- ❖ умови регулювання ринком зайнятості гравців (визначається кількість гравців у 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:

- ❖ формування складу команд;
 - ❖ укладання угод (контрактів) із гравцями;
 - ❖ розробка умов переходу гравців в інші команди;
 - ❖ набір гравців у команди;
 - ❖ 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 й 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 із футболістами, які працевлаштовуються в ній вперше, а потім здійснює розподіл між клубами з метою забезпечення їх конкурентоздатності та збереження певної рівноваги між своїми гравцями й легіонерами. Крім того, ліги створили систему контролю за кар'єрою спортсменів, що запобігає змінам, які могли б становити загрозу інтересам власників команд.

Правила гри розробляє і вдосконалює спеціальний комітет з правил гри, до складу якого входять представники керівництва ліги та Асоціації спортсменів. Останні відстоюють інтереси спортсменів. Будь-яке правило може бути переглянуте, відмінене чи прийняте 2/3 голосів членів цього комітету. На глибоке переконання американських фахівців, ліга не може ефективно функціонувати за умови 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 1996/1997 вищий орган НХЛ – Рада

власників клубів – прийняв рішення щодо збільшення кількості команд у лізі до 30 протягом 1998-2000 рр. Вступний внесок становив 75 млн доларів. На чотири вакантних місця претендували дев'ять міст Канади та США. Вибір міст розташування нових команд здійснюється на конкурсній основі. Є багато критеріїв, за якими обираються міста-кандидати, але головних два: наявність льодової арени, що відповідає сучасним вимогам; можливість укладання великих контрактів із місцевими й загальнонаціональними телекомпаніями.

Міжнародна федерація автоспорту (FIA) також запровадила вступний внесок для участі команди в перегонах «Формула-1». Із 1999 р. його сума становила 25 млн доларів, а в 2005 р. – 40. Якщо 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 може бути прийняте, як правило, не менше ніж 75% голосів членів Ради управління лігою. Залежно від кількості команд і системи проведення змагань у лігах створюються групи або так звані конференції, що своєю чергою поділяються на підгрупи чи дивізіони.

MLB складається із 30 команд (29 – із США, 1 – з Канади), розподілених на Національну лігу та Американську лігу. Своєю чергою кожна ліга поділяється на три дивізіони – Східний, Західний і Центральний (по 5 команд у кожному). NBA складається з 30 команд, розподілених на 2 конференції – Східну (дивізіони: Атлантичний, Центральний, Південно-Східний) й Західну (дивізіони: Тихоокеанський, Південно-Західний, Північно-Західний). NFL складається з 32 команд, розподілених на 2 конференції – Американську й Національну, які своєю чергою поділяються на чотири дивізіони: Східний, Західний, Південний і Північний (по 4 команди в кожному). NHL має таку структуру: 30 команд розподілені на 2 конференції – Східну й Західну. В кожній з них по 2 дивізіони: Атлантичний і Метрополітен, Центральний і Тихоокеанський. У кожному дивізіоні Східної конференції по 8 команд; Західної – 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.

Для розташування іншої команди в межах території, де вже існує команда, необхідна згода останньої та рішення Ради управління лігою. При цьому нова команда сплачує клубу, 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 та сплатити компенсацію. Наприклад, коли на

початку 1970-х років у 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 розміщення в Нью-Йорку.

Ліги надають кожному клубу 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 й бідними клубами та зниження видатків на зарплату ліги жорстко лімітують її загальну суму на конкретний сезон. Наприклад, NBA ввела ліміт витрат клубів на заробітну плату гравцям у сезоні 2014/2015 – 63 млн доларів. Під тиском Асоціації баскетболістів NBA ліга збільшує суми видатків на зарплату, але виходити за їх межі клуби не можуть. Якщо ж якийсь клуб витратить на зарплату гравцям більше, ніж встановлено лігою на відповідний сезон, то суму, що дорівнює різниці між фактично виплаченою зарплатою та її лімітом, клуб повинен сплатити лізі так званий «податок на розкіш». Отримані кошти розподіляються лігою між відносно бідними клубами.

Ліги встановлюють також ліміт на кількість гравців у команді. У NBA він становить 12-15 гравців, у NHL – 25-27, у NFL – 80 (щоправда, в цю кількість не входять вільні агенти й зарезервовані гравці). Проти зменшення кількості гравців у командах виступають Асоціації спортсменів професійних ліг, а проти збільшення – власники команд.

Усі гравці клубу мають бути внесені до одного зі списків:

- ❖ активний список (у NFL до нього можуть бути включені 65 гравців, які беруть участь в іграх сезону);
- ❖ резервний список;
- ❖ список на звільнення (до нього потрапляють гравці, які з особливих причин виключені з активного списку; тільки комісіонер має право вносити до цього списку ім'я гравця).

Ліги згідно з їх статутами є прибутковими організаціями. Вони фінансуються за рахунок відрахування 5-7% своїх 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 й кількості гравців у команді, розширення ліги, контроль за місцем розташування команд, укладання контрактів із продажу прав на телетрансляції національним телекомпаніям, контроль за ринком робочої сили, контроль за кар'єрою професійних спортсменів тощо.

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, доцільно для прикладу розглянути саме її структуру. NBA складається із чотирьох організацій – безпосередньо самої NBA

(вирішує адміністративні питання, пов'язані з організацією та проведенням змагань), а також трьох фірм у її складі: «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 утворюється надлишок коштів, то вони порівну розподіляються між командами ліги.

Функції «НБА Пропертайс»:

- ❖ створення та підтримання іміджу ліги й команд;
- ❖ формування зацікавленості вболівальників до баскетболу та ліги в цілому;

- ❖ проведення комерційної діяльності.

Фірма у своєму складі має шість відділів:

- ❖ ліцензійний – співпрацює з фірмами-спонсорами;
- ❖ підприємницький – займається всіма видами маркетингу, крім ліцензійної діяльності;

- ❖ відділ зв'язків із засобами масової інформації та видавничої діяльності;

- ❖ два відділи послуг, які здійснюють організацію ігор команд «Усіх зірок ліги», відкритого турніру «Макдональдс чемпіонат» (неофіційний клубний чемпіонат світу) та ін., а також координацію діяльності маркетингових служб клубів;

- ❖ творчий відділ – формує 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 є завоювання міжнародного баскетбольного ринку. Це насамперед продаж прав на телетрансляцію ігор команд NBA іноземному телебаченню (ігри NBA транslюються в 200 країнах світу), організація показових матчів і турнірів команд NBA за кордоном, видання журналів з баскетболу в країнах Європи (Італія, Іспанія, Франція) тощо. Подібну організаційну структуру мають NFL і MLB. У 1997 р. у структурі NBA створено жіночу національну баскетбольну асоціацію. Нині до її складу входять 12 команд, які в літній період (міжсезоння у чоловічій лізі) розігрують свій чемпіонат.

У NHL, на відміну від інших елітних ліг, є три штаб-квартири – в Нью-Йорку, Монреалі й Торонто, кожна з яких виконує різні функції. Штаб-квартира в Монреалі (до 1977 р. була єдиною в NHL) займається фінансовими питаннями ліги, контрактами гравців, спортивною інформацією, статистикою. У її штаті налічується близько 30 осіб. Штаб-квартира в Торонто (20 осіб) відповідає за організацію суддівства ігор у лізі, яке забезпечують 40 штатних арбітрів. Штаб-квартира в Нью-Йорку (20 осіб) на чолі з президентом ліги опікується 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 описаних вище. Заснована 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) – основна форма 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 та їх розміщення;
- ❖ розробляють правила змагань, умови прийому на роботу спортсменів та їх переходу з однієї команди в іншу;
- ❖ здійснюють фінансову діяльність.

Об'єднання клубів у професійні ліги практично убезпечило їх від економічної конкуренції. Суперниками вони є лише на спортивних майданчиках, тоді як у бізнесі – партнерами.

3. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди)

Професійний спортивний клуб (команда) є низовою ланкою ліги (асоціації). Професійні клуби – це комерційні організації. У професійному спорті юридично сформувалися три форми власності: індивідуальна, корпоративна (власником команди є фірма чи компанія), акціонерна (власниками команди є власники акцій). Наприклад, лондонський футбольний клуб «Челсі» належить російському мільярдерові Р. Абрамовичу. Найбільш титулована команда NHL «Монреаль Канадієнз» належить канадській компанії «Молсон», що є виробником пива. Акції команди «Сент-Луїс Блюз» порівну (по 5%) належать 20 компаніям Сент-Луїса.

На сьогодні в Північній Америці переважає індивідуальна форма володіння командами. Згідно з даними журналу «Forbes Magazine» серед 400 найбагатших людей США майже 50 володіють професійними спортивними командами й понад 300 мають зв'язки із професійним спортом. Але у зв'язку з тим, що у професійному спорті зростають не тільки прибутки, але й видатки, все більше активізується корпоративна форма власності стосовно професійних команд.

Аби вступити до ліги, керівництво клубу-претендента має виконати низку певних вимог. Наприклад, згідно з Конституцією NFL кожен претендент на членство повинен подати письмову заявку на ім'я комісонера ліги. В ній має міститися така інформація: місто, в якому планується розміщення команди; тип організації; звіт про фінансовий стан заявника (якщо акціонерне товариство, то інформація про фінансовий стан усіх 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 до складу ліги, заявник повністю погоджується із Конституцією, статутом, правилами й положеннями ліги та будь-якими поправками або змінами до

них. До кожної заявки на членство має прикладатися чек на 25 тис. доларів. Після затвердження заявки на вступ, додаткові 25 тис. доларів виплачуються лізі. Якщо клуб отримує відмову, ліга зобов'язується повернути заявнику 25 тис. доларів після вирахування всіх витрат, пов'язаних із розглядом заявки.

При розгляді заявки на вступ до ліги комісіонер, якщо необхідно, 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 менше ніж $3/4$ її членів або 20 (залежно від того, що більше).

Кожен учасник отримує франчайзингове свідоцтво про членство, підписане комісаром і секретарем ліги, який засвідчує членство клубу в лізі та право клубу представляти лігу в обраному місті. Сертифікат не підлягає передачі. Членство клубу в лізі не може бути продане, привласнене або передане повністю чи частково без дотримання певних вимог і погодження з керівництвом ліги. Продаж або передача членства в лізі набирають чинності тільки тоді, коли таке рішення буде підтримане не менше ніж $3/4$ членів ліги або 20 (залежно від того, що більше). Клуб може добровільно вийти з ліги. Для цього необхідно подати письмове звернення комісіонерові. Клуб має повернути свідоцтво про членство в лізі, оплатити всі збори й відрахування, погасити заборгованості за контрактами гравців і за оренду ігрового поля.

Примусове припинення членства в лізі відбувається у випадку припинення ведення підприємницької діяльності; банкрутства; розпуску власником команди під час регулярного сезону. У разі нестачі коштів на покриття витрат ліги кожен клуб на вимогу комісіонера зобов'язаний у рівному співвідношенні 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 виконувати рішення комісіонера, Ради управління або членів клубів ліги в кожній справі в межах їх юрисдикції; дотримуватися Статуту ліги; брати участь у кожному засіданні ліги та Ради управління (Виконавчого комітету).

Клуб на свій розсуд може прийняти окремі правила клубу, які не суперечать Конституції (Статуту) та/або нормам і правилам ліги. Клуб має поінформувати гравців про всі правила, прийняті клубом. Тому, з одного боку, клуби є рівноправними партнерами, що здійснюють внесок у спільну працю та мають свою частку в загальному бізнесі, а з іншого боку, вони мають підкорятися законодавству ліги, яке не виключає можливості суворих дисциплінарних санкцій у разі його порушення. Наприклад, у сезоні 2002/2003 адміністрація NBA усунула тренера клубу «Даллас Маверікс» і його асистента від керівництва командою у двох матчах регулярного чемпіонату й оштрафувала клуб на 150 тис. доларів за контакти з гравцями, які не могли бути обрані в драфті. В сезоні 2003/2004 клуб «Детройт Пістонс» було оштрафовано на 200 тис. доларів за участь у грі з «Міннесотою» двох баскетболістів, які нещодавно перейшли до команди з інших

клубів, але ліга ще офіційно не затвердила трейд. В обох випадках було порушено Статут NBA.

На відміну від інших сфер підприємництва, де для різних структур є можливість пошуку власного ринку збуту, члени спортивних професійних ліг (клуби) не можуть вийти з ліги та займатися власним бізнесом. Необхідною умовою їхнього існування є наявність конкурентоспроможних суперників, з якими можна було б змагатися. Завдяки об'єднанню в ліги клуби стали партнерами в бізнесі. Суперниками вони залишаються лише на спортивних майданчиках. Економічні взаємовідносини, що сформувалися на основі картельної структури професійного спорту, зводяться до монополізації «ринку готової продукції» та «ринку робочої сили». У першому випадку це ринок з одним продавцем (певна ліга), а в другому – з одним покупцем (та ж сама ліга).

Очолює клуб президент. Залежно від форми власності функції президента виконує сам власник або особа, обрана Радою управління клубу. Рада управління клубу на чолі з президентом вирішує всі питання його функціонування й розвитку в межах компетенції, наданої клубам професійними лігами (асоціаціями).

Організаційна структура професійних спортивних клубів подібна у всіх командних ігрових видах спорту. Команду очолює генеральний (головний) менеджер (спортивний директор). Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають кілька тренерів. Їх кількість залежить від виду спорту. Так, бейсбольну команду з 25 гравців тренують 6-10 тренерів.

Кількість гравців у команді також залежить від виду спорту: 12-15 – у баскетболі, 25-27 – у хокеї, 47-50 – в 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» у 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. 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; у 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 строк своїх гравців в оренду іншим клубам.

Аналогічні положення діють і в Професійній футбольній лізі України. Так, футбольний клуб «Динамо-Київ» має команду «Динамо-2», яка виступає в першій лізі. У цій команді періодично виступають гравці елітної команди, які з тих чи інших причин втратили ігрові кондиції. Своєю чергою деякі гравці другої команди періодично залучаються до виступів за першу команду. Досить широко у

вітчизняному 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, суттєво впливають такі зовнішні чинники, як політика урядів відповідних країн, соціально-культурні характеристики певної країни, рівень економічного розвитку конкретної країни.

Отже, аналіз наявної організаційної структури управління в ігрових видах професійного спорту свідчить, що вона має характерні риси картелю. Як було зазначено вище, об'єднання клубів (команд) у професійні ліги (асоціації) дозволило їм позбутися економічного змагання. Професійний спортивний клуб є низовою ланкою професійної ліги. У професійному спорті виокремлюють індивідуальну, корпоративну й акціонерну форми власності. Статут є основним документом, що регламентує діяльність професійного клубу.

Юридично професійний клуб є незалежною самостійною організацією, але його реальна діяльність суттєво обмежується укладеною з лігою угодою. Керівним органом професійного клубу є його Рада управління на чолі з президентом. Поточною діяльністю професійного клубу керує генеральний менеджер, тренувальним процесом – головний тренер, якому допомагають тренери-асистенти.

? Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте лігу як основну структурну одиницю професійного спорту.
2. Опишіть організаційну структуру управління в ігрових видах професійного спорту.
3. Який документ регламентує діяльність ліги?
4. Назвіть основні функції ліги та розкрийте їх сутність.
5. Сформулюйте права Ради управління як керівного органу професійного клубу.

Тести

1. *Основною структурною одиницею професійного спорту є:*
 - а) команда-фірма;
 - б) корпорація;
 - в) ліга.
2. *Укажіть об'єднання професійних клубів, команд, спортсменів, які здійснюють спільну спортивну й підприємницьку діяльність:*
 - а) професійна спортивна ліга;
 - б) професійний спортивний клуб (команда);
 - в) асоціація спортсменів-професіоналів.
3. *Укажіть приватну, акціонерну або корпоративну організацію, яка об'єднує різні групи людей з метою залучення до спортивного бізнесу:*
 - а) професійна спортивна ліга;

- б) професійний спортивний клуб (команда);
- в) асоціація спортсменів-професіоналів.

4. *Укажіть галузеву профспілку, діяльність якої спрямована на розширення прав спортсменів-професіоналів і поліпшення їхнього добробуту:*

- а) професійна спортивна ліга;
- б) професійний спортивний клуб (команда);
- в) асоціація спортсменів-професіоналів.

5. *Укажіть адміністративний орган законодавчої виконавчої влади, який в ігрових видах спорту об'єднує певну кількість команд:*

- а) ліга;
- б) профспілка;
- в) корпорація.