

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ СПОРТСМЕНІВ

SPECIFICS OF THE LEGAL REGULATION OF ATHLETES' REMUNERATION

Серета О.Г., д.ю.н., професорка,
завідувачка кафедри трудового права

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Резніков С.К., аспірант кафедри трудового права

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

У статті наголошується, що залучення громадян до активних занять спортом, розвиток спортивних шкіл, збільшення кількості учасників змагань та просування професійного спорту можливі лише за умов наявності надійної нормативно-правової бази. У зв'язку з цим зростає необхідність у теоретичних дослідженнях, спрямованих на вдосконалення регулювання суспільних відносин, зокрема трудових відносин професійних спортсменів. Проблеми мотивації та визначення оплати праці спортсменів і тренерів залишаються надзвичайно актуальними, але поки що недостатньо вивченими у галузі трудового права, а практика правозастосування демонструє існуючі прогалини. Авторами зазначається, що професійні особливості діяльності спортсменів та тренерів вимагають врахування специфічних аспектів регулювання трудових відносин з ними, зокрема, щодо визначення оплати праці. Звертається увага, що правове регулювання оплати праці спортсменів здійснюється за допомогою вдалого поєднання імперативного та диспозитивного методів. Наголошується, що рівень оплати праці спортсмена залежить від його спортивних результатів, а заробітна плата формується шляхом встановлення базового окладу (або тарифної ставки) спортивною організацією, до якого додаються різноманітні стимулюючі виплати, надбавки та премії згідно з чинною системою матеріального стимулювання. На підставі аналізу досліджень зарубіжних вчених наводиться висновок, для ефективного врегулювання трудових відносин у сфері спорту необхідно вдосконалити інтеграцію державного та договірної підходів до визначення заробітної плати спортсменів і тренерів. Такий підхід повинен ґрунтуватися на чітких межах для кожного рівня регулювання. На державному рівні встановлюються мінімальні розміри оплати, тарифні ставки, посадові оклади, а також визначаються порядок оплати при відхиленні від звичних умов праці, розрахунок середнього заробітку та гарантії оплати праці. Локальне регулювання не може обмежувати права та гарантії, які встановлює держава для спортсменів і тренерів, але може конкретизувати державні норми для окремих видів спорту. Наголошується, що наукова спільнота має приділяти більше уваги удосконаленню нормативного регулювання та фінансового забезпечення оплати праці спортсменів різного рівня.

Ключові слова: професійні спортсмени, трудові відносини, державне та локальне регулювання, стимулювання праці, заробітна плата.

This article emphasizes that engaging citizens in active sports, developing sports schools, increasing the number of competition participants, and promoting professional sports are possible only with a robust legal and regulatory framework. Consequently, the need for theoretical research aimed at improving the regulation of public relations, particularly the labor relations of professional athletes, is growing. The issues of motivation and determining the remuneration of athletes and coaches remain highly relevant, yet are insufficiently studied within labor law, and current legal practice reveals existing gaps. The authors note that the professional peculiarities of athletes' and coaches' activities necessitate consideration of specific aspects in regulating their labor relations, particularly concerning remuneration. Attention is drawn to the fact that the legal regulation of athletes' remuneration is achieved through a balanced combination of mandatory and discretionary methods. It is emphasized that the level of an athlete's remuneration depends on their sports performance, and the salary is structured by establishing a base salary (or tariff rate) by the sports organization, to which various incentive payments, allowances, and bonuses are added in accordance with the prevailing system of material incentives. Based on an analysis of research by foreign scholars, it is concluded that for the effective regulation of labor relations in sports, it is necessary to improve the integration of state and contractual approaches to determining the wages of athletes and coaches. Such an approach should be grounded in clear delineations for each level of regulation. At the state level, minimum wage rates, tariff scales, and official salaries are established, along with procedures for payment in cases of deviations from standard working conditions, calculation of average earnings, and guarantees of wage payment. Local regulation cannot restrict the rights and guarantees established by the state for athletes and coaches but may specify state norms for particular sports. It is emphasized that the academic community should devote greater attention to improving the normative regulation and financial provision of remuneration for athletes at various levels.

Key words: professional athletes, labor relations, national and regional regulation, labor incentives, salary.

Державна підтримка фізичної культури та спорту займає важливе місце у соціально-економічній політиці країни. Протягом останніх років професійний спорт став надзвичайно вимогливим як фізично, так і психологічно, і зараз це один із найскладніших видів діяльності. Залучення громадян до активних занять спортом, збільшення числа учасників змагань, створення спортивних шкіл та розвиток професійного спорту можливі лише при наявності ефективного нормативно-правової бази. Саме тому зростає потреба в теоретичних дослідженнях, спрямованих на покращення правового регулювання суспільних відносин, зокрема тих, що стосуються трудових відносин спортсменів-професіоналів. Питання мотивації та оплати праці спортсменів та тренерів є найбільш актуальними та мало дослідженими в науці трудового права. Практика правозастосування виявляє прогалини у правовому регулюванні відповідних відносин.

У вітчизняній науці не досить часто зустрічаються дослідження, присвячені сутності спортивних правовідносин. Проте окремі питання правового регулювання у спортивній сфері були розглянуті в окремих працях

Л. Величко, З. Дубінської, О. Заярного, В. Іванцова, О. Кушнір, О. Моргунова, І. Процик, А. Сердюкова, М. Ткалич, О. Черноуса, О. Юшика та інших. Вивченню питань оплати праці в науковій юридичній літературі приділяли увагу такі вчені, як Н. Д. Гетьманцева, С. С. Каринський, Г. А. Капліна, С. С. Лукаш, О. І. Процевський, О. В. Гасва, Я. В. Сімутіна, О. М. Ярошенко та ін. Водночас, особливості правового регулювання оплати праці професійних спортсменів досі залишалися без належної уваги науковців і вимагають поглибленого дослідження пов'язаних із цим проблемних питань.

Сфера професійного спорту не лише забезпечує робочі місця, а й відкриває широкі можливості для розвитку бізнесу. Це підтверджується збільшенням кількості клубів, появою нових видів спорту, а також організацією масштабних міжнародних змагань і олімпійських ігор. Оскільки професійний спорт вимагає великих зусиль і праці, ми поділяємо думку дослідників про необхідність регулювання діяльності спортсменів-професіоналів відповідно до норм трудового законодавства. Професійний спорт як наймана праця належить до предмету трудового

права, а суспільні відносини, що виникають у процесі використання здібностей спортсменів до участі в змаганнях, повинні бути об'єктом регулювання норм трудового законодавства [1, с. 267].

У наш час, професійний спорт, багато хто з науковців-дослідників розглядає як галузь світової економіки. Фінансова привабливість певних видів спорту забезпечує провідним світовим спортсменам високий рівень заробітної плати, формування, аналіз, правове та фінансове забезпечення якої сприяє інтересу наукової спільноти. Актуальні питання трансформації доходів професійних спортсменів обговорюються на щорічних конференціях різного рівня. Специфіка професійної діяльності спортсменів і тренерів потребує врахування особливостей правового регулювання трудових відносин із цими працівниками.

Усю сукупність правових норм, які регулюють відносини у сфері праці спортсменів і тренерів, можна поділити на два великі блоки:

- загальні норми, що поширюються на всіх працівників без винятку і стосуються спортсменів і тренерів як суб'єктів трудового права;

- спеціальні норми, що закріплюють особливості трудової діяльності саме спортсменів і тренерів.

Аналогічно можна класифікувати норми, що регулюють питання оплати праці спортсменів і тренерів.

Системи оплати праці, включаючи розміри тарифних ставок, окладів (посадових окладів), доплат і надбавок компенсаційного характеру, в тому числі за роботу в умовах, що відхиляються від нормальних, системи доплат і надбавок стимулюючого характеру та системи преміювання, встановлюються колективними договорами, угодами, локальними нормативними актами відповідно до трудового законодавства та інших нормативних правових актів, що містять норми трудового права. Таким чином, ми бачимо, що трудове законодавство в даному випадку ґрунтується на диспозитивному методі, допускаючи досить широкі можливості для регулювання оплати праці спортсменів і тренерів на рівні локальних і корпоративних актів, а отже, для узгодження інтересів кожної сторони трудового правовідношення.

Ми погоджуємося з П. Д. Пилипенком, який обстоює позицію, що централізований, імперативний метод у трудовому праві нічим особливим не відзначається, а децентралізований, автономний має певну специфіку, яка характеризується особливостями тих відносин, що визначають предмет цієї галузі. Такою характерною рисою трудового права є локальне правове регулювання трудових відносин [2, с. 47]. Із приводу цього О. М. Ярошенко справедливо наголошує, що саме локальний метод у своїй основі дозволяє більшою мірою реалізувати головні принципи трудового права, повинен відповідати сучасним умовам економічного розвитку і враховувати різноманітність організаційно-правових форм власності. Він є динамічним, що дає можливість швидко реагувати на зміни економічної ситуації [3, с. 213].

Як бачимо, централізований і локально-договірний методи не відокремленими, існуючими автономно, самостійно. Вони взаємозв'язані між собою, що ще більше підтверджується при розгляді методів регулювання питань оплати праці. Наприклад, її мінімальний розмір встановлюється в централізованому порядку, але він може бути збільшений шляхом локального регулювання. Розмір тарифних ставок і посадових окладів визначаються роботодавцями самостійно, але вони не можуть бути нижчими мінімального розміру оплати праці, встановленого державою.

Слушно в цьому ключі відзначає О. М. Ярошенко, що державний і договірний методи правового регулювання оплати праці, доповнюючи один одного, в сукупності забезпечують ефективну регламентацію соціально-трудо-вих відносин [4, с. 61]. Поділяючи вищевказану точку зору С. С. Лукаш додає, що оптимальне й науково обґрун-

товане поєднання централізованого й локального методів регулювання відносин у сфері оплати праці працівників безпосередньо впливає на: а) введення певної системи гарантій забезпечення основних прав працівників, до яких належить і право на заробітну плату; б) більш диференційований підхід до врахування особливостей трудової діяльності працівника при визначенні реального розміру оплати його праці; в) введення в дію сучасних механізмів управління відносинами у сфері праці, зокрема, оплати праці [5, с. 190].

Особливості кожного виду спорту, критерії оплати, стимулювання, преміювання та інші фактори знаходять відображення в локальних актах спортивних організацій (федерацій, ліг, асоціацій тощо).

Згідно із ст. 1 Закону України «Про оплату праці» розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці й господарської діяльності підприємства [6]. Єдність і диференціація правового регулювання в царині оплати праці зумовлені передовсім потребою забезпечення рівної оплати за рівну працю. При цьому, єдність не виключає, а, навпаки, передбачає диференціацію. На оплату праці впливає різна кваліфікація працівників, умови праці, в яких вони заняті, індивідуальний внесок працівника в загальні результати виробництва та інші чинники.

Як зазначає В. М. Вегера, диференціація розміру оплати праці – це чинники, встановлені за допомогою централізованого, локального й індивідуального правового регулювання, що зумовлюють відмінності в обсязі заробітної плати певних працівників або їх груп [7, с. 36].

Заробітна плата спортсмена залежить від великої кількості факторів: вид спорту, ефективність системи підготовки (методика тренування, матеріально-технічне забезпечення, науково-методичне забезпечення, медико-біологічне забезпечення, інформаційне забезпечення, раціональність системи змагань), спортивні досягнення (індивідуальна обдарованість, ступінь підготовленості до спортивного досягнення, наявність спортивних кадрів), конкурентоспроможність спортсмена.

Оплата праці спортсмена визначається його спортивними досягненнями. Вона формується через встановлення виплат спортивною організацією, які складаються із основної заробітної плати (посадового окладу або тарифної ставки) та доповнюються різними стимулюючими виплатами, надбавками і преміями згідно з чинною системою матеріального стимулювання.

Засновник певної організації у сфері спортивної діяльності, враховуючи джерела матеріально-фінансового асигнування безпосередньо визначає та закріплює систему оплати праці. Якщо таку організацію фінансує відповідний бюджет або територіальна громада міста, села тощо, система оплати праці працівників-спортсменів, що укладають трудовий договір з організацією встановлюється законодавчими та підзаконними нормативно-правовими актами, які закріплюють правові норми, що регулюють питання надання винагороди за працю спортсменам. У разі, якщо організація у сфері фізичної культури та спорту фінансується за рахунок доходів від діяльності суб'єктів господарювання, за підтримки певних бюджетів (змішана форма фінансування), то оплата праці працівників-професійних спортсменів встановлюється з урахуванням центрального правового регулювання, а також із врахуванням локальних правових актів, таких як колективні договори, угоди тощо. Працівники-спортсмени, що здійснюють трудову діяльність в інших спортивних організаціях, отримують заробітну плату відповідно до колективних договорів, угод та інших нормативних актів локального характеру [8, с. 112].

Структура заробітної плати кожного спортсмена лінійна, але складна. Це зумовлено тим, що бонусна її час-

тина для деяких видів спорту значно перевищує постійну складову (оклад) заробітної плати. Розмір премії (бонусу) залежить не тільки від виду спорту (наприклад, преміальні виплати у футболі, хокеї суттєво вищі, ніж у плаванні, фехтуванні тощо), а також від професійного рівня спортсмена (футболісти вищого дивізіону мають виплати незрівнянно більшого обсягу, ніж футболісти регіонального рівня). Преміальні виплати (бонуси) в спорті розраховуються дуже індивідуально або мають договірну основу. Розмір змінної частини заробітної плати визначається виходячи з досягнень кожного окремого спортсмена. Спортивні досягнення можуть бути оцінені кількісно, ця оцінка, представляючи собою спортивний результат, зумовлює розмір бонусної частини або премії [9, с. 1770].

Різні аспекти формування заробітної плати спортсменів обговорюються зарубіжними та вітчизняними вченими. Досліджуючи вплив продуктивності гравця під час матчів на преміальні виплати, Р. Террі та інші звертають увагу менеджерів команди на необхідність механізмів контролю з метою гарантії співмірності винагороди гравця та його цінності (результативності). У даному дослідженні проаналізовано другорядні фактори, що впливають на розмір контрактних премій, а саме: інтерес команд до даного гравця, успішність команди, фінансові можливості команди-покупця, ступінь свободи агента тощо. Вчені-дослідники обґрунтовують необхідність відображення зазначених факторів у контрольних процедурах під час формування контрактних винагород [10].

Великі дослідження проводяться на матеріалах Вищої футбольної ліги (MLS), враховуючи величезну популярність даного виду спорту та одні з найвищих зарплат, які отримують спортсмени-футболісти. Оцінюючи рівняння заробітної плати футболістів MLS, група дослідників встановила негативну кореляцію між фіксованими преміями до заробітної плати гравця та їх успіхами в лізі та відвідуваністю домашніх ігор. На думку дослідників, це зумовлено тим, що частина успіху команди MLS полягає в здатності менеджерів занижувати ціну, яку вони платять за талант та результативність своїх гравців [11, с. 189].

Досліджуючи просування спортсменів зі змішаних бойових мистецтв (MMA) за часовими та подієвими параметрами, П. Гіфт доходить висновку, що на бійців суттєво не впливають рівні бонусів у межах певного діапазону, оскільки є елементом механізму «лотерейної» компенсації фактичної винагороди за сприяння у просуванні спортсменів на спортивному ринку. Результати дослідження мають практичне значення для прийняття стратегічних рішень промоутерів MMA та менеджерів з економіки персоналу [12].

Інші розробки дослідників спрямовані на вдосконалення систем оплати праці спортсменів і тренерів, з метою підвищення прозорості заробітної плати та мінімізації кількості стимулюючих доплат. Автори пропонують перейти до ступінчастої системи оплати праці, кожна ступінь визначається залежно від рівня кваліфікації, наявних спортивних та почесних звань, оцінки рівня розвитку компетенцій, займаної посади тощо. Перехід на наступний ступінь визначається результатами атестації один раз на рік [13, с. 347]. Варто зазначити, що локальні акти спортивної організації, які регламентують дану систему оплати праці, не повинні суперечити законодавству про працю.

Отже, законодавчі та внутрішні нормативні документи, що регулюють особливості оплати праці спортсменів і тренерів, спрямовані на узгодження інтересів обох сторін – представників спорту та спортивних організацій. Вони створюють умови для стабільних трудових відносин у спортивній галузі. Крім того, встановлені специфічні норми щодо оплати праці дозволяють задовольнити вимоги спортивної діяльності, не порушуючи цілісності правового регулювання трудових відносин.

Проведений аналіз особливостей правового регулювання оплати праці спортсменів, тренерів дозволяє зробити наступні висновки. Для успішного регулювання розглянутої сфери трудових відносин за участю спортсменів, тренерів необхідно вдосконалювати поєднання державного та договірного регулювання оплати їх праці. Зазначене поєднання має ґрунтуватися на закріпленні за кожним рівнем регулювання певних рамок. Так, на державному рівні визначаються мінімальний розмір оплати праці, тарифні ставки та посадові оклади, порядок оплати праці при відхиленні від нормальних умов роботи, порядок обчислення середнього заробітку, гарантії в області оплати праці.

Локальне (регламентне) регулювання не може зменшувати права та гарантії, що надаються спортсменам і тренерам з боку держави. Однак регламентні норми мають право регулювати відносини, які безпосередньо впливають на оплату праці, уточнюючи норми державного регулювання стосовно певного виду спорту.

Таким чином, підвищена увага наукової спільноти має бути привернута до питань вдосконалення нормативного регулювання та фінансового забезпечення оплати праці спортсменів різного рівня. Гармонізація та уніфікація вітчизняного та міжнародного законодавства в галузі трудового права сприятиме просуванню українських спортсменів на міжнародному спортивному ринку та забезпечить їм гарантії їх представництва в закордонних клубах/командах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Величко Л. Компаративістське дослідження поширення сфери дії трудового права на правове регулювання праці професійних спортсменів *Evropský politický a právní diskurz*. 2018. Sv. 5. Vyd. 1. С. 264–270.
2. Пилипенко П. Д. Проблеми теорії трудового права: монографія. Львів: Вид. центр Львів. нац. ун-ту, 1999 р. 214 с.
3. Ярошенко О. М. Теоретичні та практичні проблеми джерел трудового права України: монографія. Харків: Вид. СПД ФО Н. М. Ванярчук, 2006. 456 с.
4. Ярошенко О. М. Законодавство та локальні нормативно-правові акти у сфері праці: проблема співвідношення. *Проблеми законності*. 2005. Вип. 71. С. 60–66.
5. Лукаш С. С. Співвідношення централізованого і локального регулювання трудових відносин в умовах ринкової економіки: дис... д-ра юрид. наук. Київ, 2011. 390 с.
6. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.02.2025).
7. Вегера В. М. Встановлення розміру мінімальної заробітної плати як спосіб державного регулювання оплати праці в Україні: дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2015. 205 с.
8. Полянський А. О. Правове регулювання трудових відносин професійних спортсменів в Україні. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2015. 193 с.
9. Malcata R. M., Hopkins W. G. Variability of Competitive Performance of Elite Athletes. *Sports Med*. 2014. Vol. 44. Pp. 1763–1774.
10. Terry R. P., McGee J. E., Kass M. J. The not-so-free agent: Non-performance factors that contribute to free agent compensation premiums. *Sport Management Review*. 2018. Vol. 21 (2). P. 189–201.
11. Scarfe R., Singleton C., Telemo P. Do High Wage Footballers Play for High Wage Teams? The Case of Major League Soccer. *International Journal of Sport Finance*. 2020. Vol. 15 (4). P. 177–190.
12. Gift P. Performance Bonuses and Effort: Evidence from Fight Night Awards in Mixed Martial Arts. *International Journal of Financial Studies*. 2019. Vol. 7 (1).
13. Jewel R. T. The Effect of Marquee Players on Sports Demand: The Case of U. S. Major League Soccer. *Journal of Sports Economics*. 2017. Vol. 18 (3). P. 239–252.