

УДК 796.332.071:347.77(4)

DOI <https://doi.org/10.24195/olympicus/2025-2.5>**Гончаренко Євген Володимирович**

кандидат наук з фізичного виховання і спорту,
доцент кафедри професійного, неолімпійського та адаптивного спорту
Національний університет фізичного виховання і спорту України
ORCID ID: 0000-0002-7196-3061

Коваленко Яна Олегівна

кандидат наук з фізичного виховання і спорту,
викладач кафедри професійного, неолімпійського та адаптивного спорту
Національний університет фізичного виховання і спорту України
ORCID ID: 0000-0001-9417-501X

Бабенко Денис Сергійович

викладач кафедри професійного, неолімпійського та адаптивного спорту
Національний університет фізичного виховання і спорту України
ORCID ID: 0000-0003-0876-1747

ФОРМИ ВЛАСНОСТІ ТА ПРАВОВІ МОДЕЛІ ПРОФЕСІЙНИХ ФУТБОЛЬНИХ КЛУБІВ ЄВРОПИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Німеччина, Іспанія, Італія та Англія – провідні футбольні країни, що репрезентують різні управлінські підходи, традиції та рівні залучення інвесторів до розвитку професійного спорту. У центрі уваги наукового дослідження – юридичні форми клубів, механізми участі вболівальників у прийнятті стратегічних рішень, регулювання ринку професійного спорту та актуальні тенденції реформ.

Метою дослідження є здійснення порівняльного аналізу правових форм власності та моделей управління професійними футбольними клубами у провідних країнах Європи (Німеччина, Іспанія, Італія, Англія) з метою виявлення ключових особливостей, переваг і ризиків кожної моделі.

Методи. У дослідженні використано аналіз літературних джерел та матеріалів мережі Інтернет; контент-аналіз нормативно-правових актів; систематизація та класифікація.

Результати. У статті розглянуто феномен німецького правила «50+1», іспанську дуальну модель із клубами з членськими моделями (*socios*), італійську корпоративну модель та англійську ліберальну систему, що нині перебуває в процесі глибокої трансформації. Вибір правової моделі власності має істотний вплив на прозорість управління, фінансову відповідальність, соціальну сталість клубів та рівень довіри вболівальницької спільноти. Отримані результати дозволяють оцінити сильні та слабкі сторони кожної моделі, а також сформулювати рекомендації щодо поєднання ефективного менеджменту з демократичними механізмами участі.

Жодна із проаналізованих моделей не є універсальною. Ефективність та прозорість управління футбольним клубом залежить від нормативних обмежень у країні. Європейський професійний футбол перебуває у фазі структурної трансформації. Подальші дослідження доцільно спрямувати на модернізацію національного спортивного законодавства, зокрема в Україні, в контексті інтеграції європейських принципів управління у сфері професійного спорту.

Ключові слова: професійний спорт, футбольні клуби, структура власності, футбольні ліги.

Вступ. У сучасних умовах інтенсивної комерціалізації спорту та глобалізації футбольного ринку питання форм власності й моделей управління футбольними клубами набуває особливої ваги. Структура власності клубів значною мірою визначає напрями їх стратегічного розвитку, фінансову стабільність, рівень підзвітності, а також ступінь впливу інвесторів на клубну політику. Правові моделі організації клубів формуються в контексті національного законодавства, спортивного регулювання та історичних традицій кожної окремої країни, що зумовлює суттєві відмінності між країнами Європи [1].

Зростаючий інтерес до теми корпоративного управління у футболі, поява нових форм інвестування, суперечливі приклади приватизації клубів, спроби створення Суперліги та державне втручання у регулювання футбольної галузі вимагають комплексного наукового аналізу зазначеної проблеми. Особливої ваги набуває порівняння моделей володіння й управління в контексті демократичної участі вболівальників, соціальної відповідальності клубів та ефективності функціонування ліг.

Таким чином, дослідження правових форм власності та організаційних моделей управління футбольними клубами у провідних європейських країнах є актуальним як для розвитку спортивної науки, так і для вдосконалення політик спортивного управління на національному рівні. Отримані результати можуть стати теоретичною основою для подальших наукових досліджень, а також мати практичну цінність для фахівців у сфері спортивного менеджменту, спортивних аналітиків та державних органів влади, що формують політику у сфері спорту, інших суб'єктів спортивного права.

Метою дослідження є здійснення порівняльного аналізу правових форм власності та моделей управління професійними футбольними клубами у провідних країнах Європи (Німеччина, Іспанія, Італія, Англія) з метою виявлення ключових особливостей, переваг і ризиків кожної моделі.

Методи дослідження: аналіз літературних джерел та матеріалів мережі Інтернет; контент-аналіз нормативно-правових актів; систематизація та класифікація.

Результати дослідження. Моделі управління та форми власності футбольних клубів суттєво відрізняються у національних лігах Європи. На ці відмінності впливають національні правові системи, традиції, культура вболівання та спортивні інститути. У статті представлено результат аналізу форм власності на прикладі: Німеччини, Іспанії, Італії та Великої Британії [1; 8; 12]. Порівняльний аналіз зосереджений на вищих дивізіонах ("Bundesliga", "La Liga", "Serie A", "Premier League").

Футбольні клуби Німеччини вирізняються унікальною, орієнтованою на уболівальників моделлю власності, яка базується на контролі з боку членів клубу. До 1998 р. всі клуби Бундесліги були зареєстрованими об'єднаннями, що діяли як неприбуткові організації, а корпоративна або приватна власність на клуби була заборонена. У 1998 р., з метою підвищення комерційної привабливості, Німецький футбольний союз дозволив клубам виділяти професійні команди в окремі юридичні особи. Проте була введена умова, відома як правило «50+1»: материнський клуб – неприбуткове об'єднання членів має зберігати принаймні 50% плюс один голос у компанії, яка управляє професійною футбольною командою [2–4].

Це положення збережене в регламенті Німецької футбольної ліги і гарантує, що члени клубу мають вирішальний вплив на голосування та не можуть бути перевершені жодним інвестором [7]. Як результат, приватні особи чи компанії не можуть отримати повний контроль над клубом. Клуби можуть реєструвати професійні команди у наступних формах: акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, командитне товариство. Наприклад, ФК «Баварія Мюнхен» має форму акціонерного товариства: 75% акцій належать клубу-членству, а решта розподілена між "Adidas", "Audi" та "Allianz". ФК «Боруссія Дортмунд» має структуру командитного товариства і навіть котирується на біржі, але правило «50+1» збережене через контролюючого генерального партнера [4; 12; 20].

Правило «50+1» істотно обмежує участь зовнішніх інвесторів: вони можуть володіти не більше 49% голосів. Проте є винятки: якщо компанія фінансувала клуб більше 20 років поспіль, вона може право отримати дозвіл на контрольний пакет. Ці винятки отримали: ФК «Байер Леверкузен» (компанія "Bayer"), VfL "Wolfsburg" ("Volkswagen"), TSG "1899 Hoffenheim" (Дітмар Хопп, "SAP"). Усі інші клуби Бундесліги дотримуються формули «50+1». RB "Leipzig", формально дотримуючись правила, фактично контролюється "Red Bull", обмеживши кількість членів клубу до вузького кола осіб, пов'язаних із компанією. Завдяки цим правилам повноцінне поглинання німецьких клубів іноземними або корпоративними інвесторами є неможливим [4; 22].

Членство в клубах Німеччини – це не формальність, а фундамент управління клубом. Зареєстровані члени (вболівальники, що сплачують щорічний внесок) мають право: обирати президента клубу, голосувати на загальних зборах, впливати на різноманітні процеси тощо. Наприклад, FC «Bayern München e.V.» має понад 290 000 членів, що робить його одним із найбільших клубів у світі за кількістю членства. Участь уболівальників не лише юридично зафіксована, але й культурно підтримується – низькі ціни на квитки, збереження секторів із стоячими місцями, діалог між клубом і фанатами. Ця модель описується як «демократична» – фанати не просто клієнти, а реальні співвласники клубу в юридичному та моральному сенсі.

Слід зазначити, що правило «50+1» неодноразово ставало предметом дискусій. З одного боку інвестори вимагали його пом'якшення, а фанати та більшість клубів захищають його як гарантію спортивної доброчесності та ідентичності клубів. Німецька модель залишається прикладом стійкої, демократичної системи управління у професійному спорті.

Іспанські клуби функціонують у рамках системи власності, сформованої в результаті масштабної правової реформи 1990 р. У відповідь на хронічні фінансові проблеми 1980-х рр. іспанський уряд прийняв Закон 10/1990 (Ley del Deporte), який зобов'язав професійні спортивні клуби перетворитися на спортивні публічні акціонерні товариства, відомі як Sociedad Anónima Deportiva (далі – S.A.D.). Метою реформи було покращити фінансовий менеджмент та прозорість, зробивши клуби більш підзвітними [14]. Починаючи з сезону 1992–93 р., будь-який клуб Ла Ліги був зобов'язаний прийняти корпоративну форму S.A.D., що фактично приватизувало власність клубу. Кожен S.A.D. функціонує як акціонерне товариство, де акціонери володіють клубом, а рада директорів контролює його діяльність [16; 18; 19].

Однак закон зробив значні винятки з історичних причин для «Реал Мадрид», «Барселона», «Атлетік» (Більбао) та «Атлетіко Осасуна». Ці клуби були звільнені від S.A.D., що дозволило їм зберегти свій традиційний статус. На той час вони були «фінансово здоровими» і тому не були змушені проводити реструктуризацію. Вони продовжують належати своїм громадам (членам), зберігаючи модель демократичних клубних виборів. На практиці це означає, що більшість іспанських клубів є акціонерними товариствами, які часто контролюються мажоритарними акціонерами або інвесторами, тоді як чотири клуби залишаються членськими асоціаціями. Модель S.A.D. була унікальною для Іспанії і мала на меті запровадити дисципліну корпоративного управління. Примітно, що нещодавня реформа у 2022 році скасувала зобов'язання клубів переходити до S.A.D., якщо вони приєднуються до професійних ліг, але це не має негайного ефекту, оскільки практично всі клуби, які мають на це право, вже давно перейшли до неї.

Через вищезазначену структуру в Іспанії спостерігається змішана структура власності. Клуби, що належать членам (Реал Мадрид, Барселона, Атлетік, Осасуна), знаходяться під управлінням членів, а не одного власника [12]. Ці клуби не мають акціонерного капіталу або акціонерів; натомість вони працюють подібно до асоціацій – будь-який фінансовий надлишок реінвестується в клуб, і вони не можуть бути куплені або продані під час поглинання. Їх часто розглядають як культурні інституції: наприклад, «Реал Мадрид» і «Барселона» підкреслюють, що вони «належать їхнім членам, а не інвесторам». Члени клубу обирають президента шляхом періодичних виборів, і він діє як виконавчий голова, подібно до генерального директора, підзвітний членській базі. Демократично обране керівництво менш схильне до нерозважливих витрат, оскільки має звітувати перед членами клубу.

Клуби S.A.D. є компаніями, що належать інвесторам. Їхні акції можуть належати приватним особам, корпораціям або навіть перебувати у вільному обігу. Як правило, мажоритарний акціонер володіє контрольним пакетом акцій клубу. Перехід до S.A.D. у 90-х роках відкрив іспанські клуби для значних зовнішніх інвестицій: протягом останніх двох десятиліть у багатьох клубах Ла Ліги іноземні інвестори придбали або мажоритарні, або значні міноритарні пакети акцій.

Наразі Ла Ліга запровадила суворий фінансовий контроль над клубами, частково для того, щоб протистояти тенденціям у витратах клубів, що належать інвесторам. Філософія закону 1990 р. полягала в тому, що корпоративні структури забезпечать дисципліну, а на практиці деякі клуби S.A.D. продовжували накопичувати борги, що призводило до періодичних криз

[18; 21]. Натомість, такі гіганти, як «Реал Мадрид» і «Барселона», мали власні фінансові проблеми, що свідчить про те, що жодна модель не застрахована від ризиків.

Помітна юридична проблема виникла щодо податкового статусу чотирьох клубів, що належать членам: протягом багатьох років вони користувалися дещо нижчою податковою ставкою як неприбуткові організації, що пізніше було визнано Європейською комісією несправедливою перевагою державної допомоги і зобов'язала їх дотримуватися тієї ж податкової ставки, що й компанії S.A.D., і повернути певні податкові пільги. Це ілюструє, як наявність двох різних правових форм в одній лізі може створити складні регуляторні питання.

Професійні футбольні клуби Італії майже повністю є приватними корпораціями – така структура була юридично закріплена на початку 1990-х рр. У 1991 р. Італія ухвалила Закон № 91/1981 «Про професійний спорт», який, серед іншого, вимагав, щоб будь-який клуб, який має у складі професійних гравців, повинен функціонувати як компанія чи акціонерне товариство, або як товариство з обмеженою відповідальністю. Це означало, що всі італійські професійні клуби повинні бути організовані як компанії відповідно до італійського цивільного та корпоративного права.

Фактично, з 1990-х рр. клуби вищого дивізіону Італії є комерційними структурами із статутним капіталом, які не відрізняються за формою від будь-якої іншої приватної компанії (за винятком деяких спортивних регуляцій). Це стало зсувом від попередніх десятиліть і впровадженням корпоративної форми, що мало на меті нав'язати фінансову дисципліну та модернізоване управління.

Ключовим є те, що італійське законодавство забороняє некорпоративні форми в професійному футболі – клуб не може бути зареєстрований як професійний, якщо не є акціонерною компанією. У Серії А немає моделей клубної власності на кшталт членських організацій, як у Німеччині чи Іспанії через вимоги законодавства щодо корпоративної форми.

Італійська федерація футболу (далі – FIGC) дотримується цієї вимоги у системі ліцензування: умовою отримання ліцензії клубом є належна корпоративна форма та фінансові гарантії. Крім того, клуби мають отримати «спортивний титул» від FIGC для участі в змаганнях – це свого роду ліцензія, що надається за умови відповідності економічним, інфраструктурним та організаційним критеріям. Таким чином, система побудована так, щоб клуби функціонували як комерційні підприємства, що повинні існувати або зникати залежно від своєї фінансової стійкості [10].

Історично італійські футбольні клуби часто належали місцевим бізнесменам або сімейним династіям – образ президента клубу як мецената був глибоко вкорінений у футбольній культурі Італії. Протягом десятиліть такі клуби як «Ювентус» (у власності сім'ї Аньєлі майже 100 років), «Мілан» (власність Сільвіо Берлусконі), «Інтер» (сім'я Моратті) та інші демонстрували модель заможних власників, які фінансували клуби за рахунок особистих коштів або ресурсів своїх корпорацій задля спортивного успіху. Це поєднувало спорт із персональним спадком. Ця «патронська» модель передбачала, що клуби працювали як приватний бізнес, часто збитково, що покривалось з інших джерел доходу власників. На відміну від Англії, в Італії дуже мало клубів котирувалося на біржі – винятками є «Ювентус» та «Лацио» [5; 8; 12].

Проте з відходом таких родин і приходом міжнародного капіталу, Серія А вступає в нову еру, де клуби є активами в глобальних портфелях. За останнє десятиліття спостерігається помітне зростання іноземних інвестицій. Станом на сезон 2024/25 більшість клубів Серії А перебувають у власності іноземців – 11 з 20 команд мають мажоритарних власників з-за кордону, зокрема 8 клубів контролюються інвесторами зі США [22]. Спортивні аналітики називають це «потенційною американізацією» управління клубами. Деякі нові власники застосовують більш раціональний підхід, подібний до управління франшизами в американських лігах. Ця тенденція посилилась після 2010 р., коли традиційні італійські власники почали продавати клуби через фінансові труднощі та привабливість зовнішнього капіталу.

Таким чином, модель власності в Італії – це переважно один мажоритарний власник або консорціум, який володіє контрольним пакетом акцій клубу. Жодних юридичних обмежень на відсоток володіння немає. Фактично, одна особа або компанія може володіти 100% акцій клубу.

В Італії немає аналогів правил «50+1» або обов'язкової частки участі вболівальників. Власники мають повну свободу керування в межах корпоративного та спортивного законодавства. Багато клубів є частинами більших холдингових структур – іноді з метою податкової оптимізації чи організаційної зручності. Наприклад, акції клубу можуть належати холдинговій компанії, яка в свою чергу контролюється інвестором.

У відповідності до корпоративної моделі власності, італійські вболівальники мають дуже обмежений формальний вплив на управління клубами. В Італії немає традиції членства, яка б давала право голосу у справах клубу, як у Німеччині чи Іспанії. Клубами керують їх власники та призначені ними виконавчі директори. Уболівальники взаємодіють з клубами через фан-клуби або групи ультрас, але ці об'єднання не мають права брати участь у прийнятті корпоративних рішень. Стосунки вболівальника з клубом зазвичай обмежуються роллю глядача або учасника фанатського руху, але не акціонера.

З точки зору управління, італійські клуби мають чітко вертикальну модель: власники ухвалюють рішення, директори їх реалізують, а вболівальники спостерігають (або протестують, якщо незадоволені). Єдина сфера, де вболівальники справді можуть мати вплив – це місцева політика, пов'язана зі стадіонами, оскільки більшість стадіонів в Італії є муніципальною власністю. Власники клубів змушені враховувати громадську думку, коли подають плани нових об'єктів, але це громадянський, а не корпоративний вплив.

Останніми роками головний акцент в Італії робиться на покращенні фінансової стабільності та залученні інвестицій, а не на зміні моделі власності. В умовах хвилі іноземних придбань основне питання – як використати цей капітал для відродження конкурентоспроможності італійського футболу.

Футбольні клуби Англії вже давно структуровані як приватні підприємства. На відміну від Німеччини чи Іспанії, в Англії немає вимоги щодо володіння клубами вболівальниками або спеціальної спортивної корпоративної форми – клуби зазвичай організовані як компанії з обмеженою відповідальністю відповідно до загального корпоративного законодавства. Створення Прем'єр-ліги в 1992 р. – відокремленої структури, орієнтованої на максимізацію доходів від телебачення – стало вирішальним поворотом у бік повністю корпоративного, прибуткового підходу до управління клубами [6; 17].

Юридично англійські клуби можуть бути як приватними компаніями з обмеженою відповідальністю, так і публічними. У 1990-х рр. кілька відомих клубів вивели свої акції на біржу (наприклад, «Манчестер Юнайтед», «Тоттенхем» та ін.), хоча згодом більшість з них були викуплені новими власниками і знову стали приватними. Станом на середину 2020-х рр. всі клуби Прем'єр-ліги перебувають у приватній власності, лише декілька мають часткову публічну присутність.

Жоден закон не вимагає певної моделі власності для клубів – будь-який інвестор, який пройде перевірку ліги, може придбати акції і взяти клуб під контроль. Ця відкритість відкрила шлях до хвилі поглинань багатими іноземними інвесторами з початку 2000-х рр. (наприклад, поглинання «Манчестер Юнайтед» родиною Глейзерів у 2005-му). За задумом англійські клуби функціонують як прибуткові підприємства, хоча і з великою культурною значущістю.

Прем'єр-ліга відома високим рівнем іноземної власності. На відміну від німецької моделі більшості членів або змішаної іспанської моделі, практично кожен клуб Прем'єр-ліги належить багатій особі, родині або інвестиційній групі. Багато з цих власників є іноземцями. Згідно з останніми даними УЄФА, 40% клубів Прем'єр-ліги мають іноземних власників з мажоритарною часткою, ще 35% – іноземних міноритарних інвесторів. Отже, приблизно три чверті ліги мають закордонні інвестиції [5; 12; 22].

Лише кілька клубів мають британських власників (наприклад, більшість акцій «Вест Гем» належить британським інвесторам, а «Тоттенхем» належить Джо Льюїсу, мільярдеру, який має британське походження). Такий рівень іноземного інвестування підкреслює глобальну привабливість Прем'єр-ліги та відсутність структурних бар'єрів для інвесторів. Власність здебільшого пряма: більшість клубів на 100% належать одній особі або корпорації. Деякі власники

включають клуб до спортивного портфеля. Є випадки із кількома великими акціонерами, але зазвичай операційний контроль належить одному суб'єкту [5; 12; 22].

Попри вільноринковий підхід, в англійському футбольному бізнесі існують певні регуляторні механізми. В Англії вимагають проходження «Тесту власників і директорів». Цей тест виключає осіб із певними судимостями, банкрутствами або конфліктом інтересів, а також вимагає фінансових доказів. Проте його часто критикують як надто м'який і формальний – зосереджений лише на юридичних і фінансових ризиках. Окрім цього, клуби повинні дотримуватись правил фінансової стійкості УЄФА та власних правил прибутковості й стійкості Прем'єр-ліги, які стримують надмірні витрати. Але ці вимоги не регулюють модель власності [9].

Історично вболівальники в Англії не мали ролі в управлінні клубами – на відміну від членської моделі в Німеччині. Їх вплив виявлявся через лояльність і протести. З 1990-х рр. почали виникати трасти вболівальників (неприбуткові організації), які намагались отримати частку або місця в раді директорів. У нижчих лігах трасти іноді досягали успіху, але в Прем'єр-лізі немає жодного клубу з більшістю, що належить фанам.

Поворотним моментом стало створення урядом Великобританії в 2021–2022 роках Огляду з управління футболом, очолюваного фанами після скандалу з Європейською Суперлігою та банкрутства клубу «Бері». У фінальному звіті (листопад, 2021 р.) були рекомендації щодо створення Незалежного регулятора англійського футболу (IREF), обов'язкових фанатських тінювих рад для консультацій та золотої акції для фанів, що надає право вето на зміни назви клубу, емблеми, кольорів чи переїзд стадіону [13].

Уряд підтримав ці рекомендації. У лютому 2023 року він видав Білу книгу, в якій підтвердив намір створити регулятора. Деякі клуби вже створили «Fan Advisory Boards» для покращення діалогу з фанатами. Отже, модель власності англійських клубів – це приватний контроль із мінімальною формальною участю фанів, але система перебуває на порозі змін. Провали деяких клубів, спроби закритих ліг і міжнародні порівняння спричинили хвилю реформ. Якщо заплановані заходи буде впроваджено, фанати в Англії отримають сильніший голос, а клуби – жорсткіші вимоги до управління – це стане найбільшою трансформацією в історії англійського футбольного управління.

Незважаючи на те, що всі країни приймають футбольні матчі найвищого рівня, їх структури власності клубів варіюються від моделей, керованих членами клубу до чистої приватної власності. Ці відмінності ґрунтуються на національному законодавстві, регламентах ліг та культурних цінностях.

Структури власності та управління футбольних клубів у Німеччині, Іспанії, Італії та Англії демонструють широкий спектр від моделей, що належать членам клубу, до систем, керованих інвесторами. Німецьке правило «50+1» виділяється як структура, що забезпечує контроль над клубами з боку уболівальників та членів, а вплив громадськості лежить в основі управління. В Іспанії застосовується подвійний підхід: більшість клубів функціонують як акціонерні товариства, що належать інвесторам, тоді як кілька провідних клубів підтримують давню традицію членської власності. Італійська система являє собою класичну модель приватної власності, де клуби як компанії часто належать окремим фізичним або юридичним особам – ландшафт, який зараз перебуває під сильним впливом іноземного капіталу. Англія стала піонером у створенні гіперкомерціалізованого середовища клубної власності, вітаючи власників з усього світу, але зараз готова впроваджувати реформи, щоб обмежити надмірності та надати прихильникам більший голос у відповідь на нещодавню кризу.

У клубах, керованих членами, фан-демократія може посилити підзвітність, але може обмежити швидкий доступ до капіталу, тоді як клуби, що належать інвесторам, можуть мобілізувати ресурси ціною відчуження почуття власності у вболівальників. Нормативно-правова база теж має відмінності: німецька та (до певної міри) іспанська моделі чітко спрямовані на захист клубної ідентичності та спортивної чесності від необмеженого контролю з боку інвесторів, тоді як італійська та англійська системи історично ставлять на перше місце фінансові інвестиції та конкурентне зростання, втручаючись лише в разі необхідності для запобігання

зловживанням. Останні події демонструють зближення в усвідомленні необхідності певного балансу – навіть Англія рухається в напрямку регуляторного нагляду та захисту вболівальників, і навіть Німеччина була змушена переглянути, як зберегти фінансову конкурентоспроможність своїх клубів, дотримуючись принципу «50+1».

Для науковців у галузі спортивної науки та спортивного управління ці контрастні моделі пропонують глибокі тематичні дослідження того, як правові структури та культурні цінності впливають на поведінку та результати діяльності клубів. Поточні реформи – підтвердження Німеччиною системи «50+1», фінансовий контроль в Іспанії в рамках подвійної моделі, пристосування Італії до іноземної власності та очікуване створення регулятора в Англії визначатимуть майбутнє європейського футболу. Вони відображають ширшу тему: пошук стійких моделей власності, які поважають як спортивний дух (клуб як спадщина громади), так і бізнес-реальність (клуб як економічний суб'єкт). Подальші дослідження та моніторинг покажуть, як розвиваються ці моделі і чи з'являються гібридні рішення, що поєднують фінансову потужність з управлінням, орієнтованим на вболівальників. Досвід кожної країни дає цінні уроки щодо компромісів між залученням інвесторів та розширенням прав і можливостей вболівальників у професійному спорті, що сприятиме дебатам про оптимальне управління у футболі та за його межами.

Висновки

1. Правова модель власності професійного футбольного клубу визначає ключові параметри його функціонування – від структури управління до фінансової стабільності та рівня участі вболівальників. Зіставлення німецької, іспанської, італійської та англійської моделей засвідчує, що нормативні обмеження або їхня відсутність прямо впливають на прозорість, підзвітність і довіру до клубу як суб'єкта господарювання. Відкритість до зовнішніх інвесторів може посилити конкурентоспроможність, але водночас породжує ризики втрати локальної ідентичності.

2. Жодна з існуючих моделей не є універсально ефективною, оскільки кожна має притаманні їй виклики. Модель членського володіння в Німеччині захищає від монополізації, але обмежує гнучкість капіталовкладень, тоді як англійська модель забезпечує потужний інвестиційний потік, однак супроводжується відчуженням уболівальників. Іспанська дуальна система та італійська корпоративна модель поєднують елементи стабільності з високими управлінськими ризиками, що підтверджує необхідність пошуку збалансованих підходів.

3. Європейський професійний футбол перебуває у фазі структурної трансформації, що вимагає оновлення механізмів регулювання та посилення ролі уболівальницької спільноти. Запровадження незалежного регулятора у Великобританії, посилення дії правила «50+1» у Німеччині та дебати про подальшу демократизацію управління у країнах ЄС свідчать про формування нового балансу між комерційним інтересом і суспільною відповідальністю клубів. Це створює передумови для розробки гібридних моделей власності, що поєднують інвестиційну привабливість із збереженням соціального капіталу в спорті.

Література:

1. Acero I., Serrano, R., Dimitropoulos P. Ownership structure and financial performance in European football, *Corporate Governance*, 2017. Vol. 17 No. 3. pp. 511–523. <https://doi.org/10.1108/CG-07-2016-0146>
2. Adam S., Bachmaier B. Interlinking financial stability regulation and governance in German professional soccer: contribution and implications. *Front. Sports Act. Living* 2024. 6:1486759. <https://doi.org/10.3389/fspor.2024.1486759>.
3. Bauers S., Lammert J., Faix A., Hovemann G. Club members in German professional football and their attitude towards the '«50+1» Rule' – A stakeholder-oriented analysis. *Soccer & Society*, 2020. 21(3). P. 274–288. <https://doi.org/10.1080/14660970.2019.1597717>
4. Bundesliga. Explaining the Bundesliga's «50+1» rule. Bundesliga | official website. URL: <https://www.bundesliga.com/en/faq/what-are-the-rules-and-regulations-of-soccer/50-1-fifty-plus-one-german-football-soccer-rule-explained-ownership-22832> (date of access: 03.04.2025).

5. Club ownership in european football. Switzerland: CIES – International Centre for Sports Studies, 2024. 34 p. URL: https://www.cies.ch/fileadmin/OLD-SITE/documents/Research/20240306_ClubOwnership.pdf (date of access: 03.04.2025).
6. Club structures. Football association, 2015. 25 p. URL: <https://www.thefa.com/-/media/cfa/northumberlandfa/files/facilities/football-club-structures.ashx> (date of access: 03.04.2025).
7. DFL. Statuten. (2024). Available online at: <https://www.dfl.de/de/ueber-uns/statuten/> (accessed April 3, 2025).
8. Dimitropoulos P.E., Tsagkanos A. Financial performance and corporate governance in the European football industry. *Int J Sport Finance*. 2012. 7. P. 280–308.
9. Explainer: UEFA's new Financial Sustainability regulations. UEFA.com. URL: <https://www.uefa.com/news-media/news/0274-14da0ce4535d-fa5b130ae9b6-1000--explainer-uefa-s-new-financial-sustainability-regulations/> (date of access: 02.04.2025).
10. Federazione Italiana Giuoco Calcio | FIGC. URL: https://www.figc.it/media/221083/all-al-cu-140a-manuale-licenze-nazionali_-2024-2025.pdf (дата звернення: 03.04.2025).
11. Football Investment in Italy: Quo Vadis Football? | LCA Studio Legale. LCA Studio Legale. URL: <https://www.lcalex.it/en/football-investment-in-italy-quo-vadis-football/> (date of access: 02.04.2025).
12. Globalsportspolicy. Football Club Ownership Models. GSPR. URL: <https://www.g-spr.com/post/football-club-ownership-models> (date of access: 04.04.2025).
13. Government response to the Fan-Led Review of Football Governance: of 25.04.2022. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/government-response-to-the-fan-led-review-of-football-governance/government-response-to-the-fan-led-review-of-football-governance> (date of access: 05.04.2025).
14. Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte: Ley of 15.10.1990 no. 10/1990: as of 31 December 2022. Boletín Oficial del Estado. 1990. 17 October. URL: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1990-25037> (date of access: 5.04.2025).
15. Mork M. The FIGC ban ownership of multiple clubs – Football Italia. Football Italia. URL: <https://football-italia.net/the-figc-ban-ownership-of-multiple-clubs/> (date of access: 03.04.2025).
16. Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas: Real Decreto of 16.07.1999 no. 1251/1999: as of 23 December 2020. Boletín Oficial del Estado. 1999. 17 July. URL: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-15686> (date of access: 21.04.2025).
17. Richard Evans, Geoff Walters & Sean Hamil. Football club ownership and sporting ambition. *Managing Sport and Leisure* 0:0. 2024. pages 1–13 <https://doi.org/10.1080/23750472.2024.2380712>.
18. Sociedad Anónima Deportiva: características, ventajas y regulación. Conceptos Jurídicos. URL: <https://www.conceptosjuridicos.com/sociedad-anonima-deportiva/> (date of access: 04.04.2025).
19. Sociedades Anónimas Deportivas | CSD – Consejo Superior de Deportes. CSD – Consejo Superior de Deportes. URL: <https://www.csd.gob.es/es/federaciones-y-asociaciones/sociedades-anonimas-deportivas> (date of access: 03.04.2025).
20. Tifosy Capital & Advisory – Insights. Tifosy. URL: <https://www.tifosy.com/en/insights/european-football-club-ownership-rules-and-regulations-3519> (date of access: 03.04.2025).
21. Urdaneta-Camacho R, Guevara-Pérez JC, Martín Vallespín E, Le Clech N. The other side of the “league of stars”: analysis of the financial situation of Spanish football. *Int J Financ Stud*. 2023. 11(1):1–18. <https://doi.org/10.3390/ijfs11010003>.
22. Who Really Owns Your Football Club?. Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2023-european-football-owners-premier-league-la-liga-serie-a/?embedded-checkout=true> (date of access: 04.04.2025).

References:

1. Acero, I., Serrano, R., & Dimitropoulos, P. (2017). «Ownership structure and financial performance in European football». *Corporate Governance*, Vol. 17, No. 3, pp. 511–523. <https://doi.org/10.1108/CG-07-2016-0146> [in English].
2. Adam S., & Bachmaier, B (2024). Interlinking financial stability regulation and governance in German professional soccer: contribution and implications. *Front. Sports Act. Living* 6:1486759. <https://doi.org/10.3389/fspor.2024.1486759> [in English].

3. Bauers, S., Lammert, J., Faix, A., & Hovemann, G. (2020). Club members in German professional football and their attitude towards the '«50+1» Rule' – A stakeholder-oriented analysis. *Soccer & Society*, 21(3), 274–288. <https://doi.org/10.1080/14660970.2019.1597717> [in English].
4. Bundesliga. Explaining the Bundesliga's «50+1» rule. Bundesliga | official website. Retrieved from: <https://www.bundesliga.com/en/faq/what-are-the-rules-and-regulations-of-soccer/50-1-fifty-plus-one-german-football-soccer-rule-explained-ownership-22832> (date of access: 03.04.2025) [in English].
5. Club ownership in european football. Switzerland: CIES – International Centre for Sports Studies, 2024. 34 p. Retrieved from: https://www.cies.ch/fileadmin/OLD-SITE/documents/Research/20240306_ClubOwnership.pdf (date of access: 03.04.2025) [in English].
6. Club structures. Football association, 2015. 25 p. Retrieved from: <https://www.thefa.com/-/media/cfa/northumberlandfa/files/facilities/football-club-structures.ashx> (date of access: 03.04.2025) [in English].
7. DFL. Statuten. (2024). Retrieved from: <https://www.dfl.de/de/ueber-uns/statuten/> (accessed April 3, 2025) [in English].
8. Dimitropoulos, P.E., & Tsagkanos, A. (2012). Financial performance and corporate governance in the European football industry. *Int J Sport Finance*, 7, 280–308 [in English].
9. Explainer: UEFA's new Financial Sustainability regulations. UEFA.com. Retrieved from: <https://www.uefa.com/news-media/news/0274-14da0ce4535d-fa5b130ae9b6-1000--explainer-uefa-s-new-financial-sustainability-regulations/> (date of access: 02.04.2025) [in English].
10. Federazione Italiana Giuoco Calcio [Italian Football Federation] | FIGC. Retrieved from: https://www.figc.it/media/221083/all-al-cu-140a-manuale-licenze-nazionali_-2024-2025.pdf (дата звернення: 03.04.2025) [in Italian].
11. Football Investment in Italy: Quo Vadis Football? | LCA Studio Legale. Retrieved from: <https://www.lcalex.it/en/football-investment-in-italy-quo-vadis-football/> (date of access: 02.04.2025) [in English].
12. Globalsportspolicy. Football Club Ownership Models. GSPR. Retrieved from: <https://www.g-spr.com/post/football-club-ownership-models> (date of access: 04.04.2025) [in English].
13. Government response to the Fan-Led Review of Football Governance: of 25.04.2022. Retrieved from: <https://www.gov.uk/government/publications/government-response-to-the-fan-led-review-of-football-governance/government-response-to-the-fan-led-review-of-football-governance> (date of access: 05.04.2025) [in English].
14. Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte: Ley of 15.10.1990 no. 10/1990: as of 31 December 2022. Boletín Oficial del Estado. 1990. 17 October [Law 10/1990, of October 15, on Sports: Law of 15.10.1990 no. 10/1990: as of 31 December 2022. Official State Gazette. 1990. October 17.]. Retrieved from: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1990-25037> (date of access: 5.04.2025) [in Spanish].
15. Mork, M. The FIGC ban ownership of multiple clubs – Football Italia. Football Italia. Retrieved from: <https://football-italia.net/the-figc-ban-ownership-of-multiple-clubs/> (date of access: 03.04.2025) [in English].
16. Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas: Real Decreto of 16.07.1999 no. 1251/1999: as of 23 December 2020 [Royal Decree 1251/1999, of 16 July, on sports corporations: Royal Decree of 16.07.1999 no. 1251/1999: as of December 23, 2020]. *Boletín Oficial del Estado*. 1999. 17 July. Retrieved from: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-15686> (date of access: 21.04.2025) [in Portuguese].
17. Richard Evans, Geoff Walters & Sean Hamil (2024). Football club ownership and sporting ambition. *Managing Sport and Leisure 0:0*, pages 1–13 <https://doi.org/10.1080/23750472.2024.2380712> [in English].
18. Sociedad Anónima Deportiva: características, ventajas y regulación [Sports Public Limited Company: characteristics, advantages and regulation]. *Conceptos Jurídicos*. Retrieved from: <https://www.conceptosjuridicos.com/sociedad-anonima-deportiva/> (date of access: 04.04.2025) [in Spanish].
19. Sociedades Anónimas Deportivas | CSD – Consejo Superior de Deportes [Sports Corporations | CSD – Higher Sports Council]. Retrieved from: <https://www.csd.gob.es/es/>

federaciones-y-asociaciones/sociedades-anonimas-deportivas (date of access: 03.04.2025) [in Spanish].

20. Tifosy Capital & Advisory – Insights. Tifosy. Retrieved from: <https://www.tifosy.com/en/insights/european-football-club-ownership-rules-and-regulations-3519> (date of access: 03.04.2025) [in English].

21. Urdaneta-Camacho R, Guevara-Pérez JC, Martín Vallespín E, Le Clech N. The other side of the “league of stars”: analysis of the financial situation of Spanish football. *Int J Financ Stud.* (2023) 11(1):1–18. <https://doi.org/10.3390/ijfs11010003> [in English].

22. Who Really Owns Your Football Club?. Bloomberg. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com/graphics/2023-european-football-owners-premier-league-la-liga-serie-a/?embedded-checkout=true> (date of access: 04.04.2025) [in English].

Goncharenko Ievgen, Kovalenko Yana, Babenko Denys

FORMS OF OWNERSHIP AND LEGAL MODELS OF PROFESSIONAL FOOTBALL CLUBS IN EUROPE: A COMPARATIVE ANALYSIS

Germany, Spain, Italy and England are the leading football nations, representing different legal traditions, management approaches and levels of investor involvement. The focus is on the legal forms of clubs (non-profit associations, joint-stock companies, private companies), mechanisms for fan participation in strategic decision-making, state regulation of the professional sports market and current reform trends.

The aim of the study is to conduct a comparative analysis of legal forms of ownership and management models of professional football clubs in leading European countries (Germany, Spain, Italy, England) in order to identify the key features, advantages and risks of each model.

Methods. The study used an analysis of literary sources and materials from the Internet; content analysis of regulatory legal acts; systematization and classification.

Results. The article examines the phenomenon of the German «50+1» rule, the Spanish dual model with clubs with membership models (socios), the Italian corporate model and the English liberal system, which is currently undergoing a deep transformation. The choice of legal ownership model has a significant impact on the transparency of management, financial responsibility, social sustainability of clubs and the level of trust of the fan community. The results obtained allow us to assess the strengths and weaknesses of each model, as well as to formulate recommendations for combining effective management with democratic mechanisms of participation.

None of the analyzed models is universal. The effectiveness and transparency of football club management depends on the regulatory constraints in the country. European professional football is in a phase of structural transformation. Further research should be directed at the modernization of national sports legislation, in particular in Ukraine, in the context of the integration of European principles of governance in the field of professional sports.

Key words: professional sport, football clubs, ownership structure, football leagues.