

<https://doi.org/10.17576/akad-2019-89SI2-12>

Kestabilan Kewangan Liga Sukan Profesional: Analisis Perundangan terhadap Peraturan dan Amalan Liga Sukan Profesional

Financial Sustainability of Professional Sports League: A Legal Analysis of Professional Sports League's Regulation and Practice

WAN SYAZANA AKMAL WAN ROSLAN & JADY @ ZAIDI BIN HASSIM

ABSTRAK

Penganjuran liga sukan yang profesional dan berprestij merupakan salah satu usaha meningkatkan hubungan sosial dalam masyarakat dan pembangunan ekonomi bagi sesebuah negara. Pengekalan elemen 'keseimbangan persaingan' merupakan asas utama bagi mewujudkan sebuah liga sukan profesional yang mempunyai nilai kompetitif, berdaya saing dan berkemampuan adalah penting demi menarik minat penglibatan masyarakat tempatan dan antarabangsa. Makalah ini bertujuan untuk, pertama, meneliti dan menilai peraturan dan amalan sedia ada oleh pengurusan liga sukan profesional berkenaan samaada ianya bersifat antipersaingan atau propersaingan; dan kedua, mengemukakan cadangan penambahbaikan ke atas peraturan-peraturan tersebut, supaya ianya selari dengan matlamat menjadikan liga sukan profesional yang berprestij dan memberi manfaat kepada masyarakat, terutamanya yang terlibat langsung dalam industri sukan, dan pembangunan ekonomi negara. Penyelidikan ini bersifat kualitatif menggunakan pendekatan analisis perundangan. Analisis berkenaan larangan perlakuan antipersaingan sebagaimana yang terkandung dalam Akta Persaingan 2010 dijalankan terhadap peraturan dan amalan penjualan hak penyiaran yang ditetapkan oleh Persatuan Bolasepak Profesional Malaysia (FAM). Dapatan menunjukkan bahawa kewujudan sebarang pelanggaran larangan perlakuan antipersaingan dalam penetapan peraturan dan amalan penjualan hak penyiaran liga sukan menjadi faktor kepada kegagalan dalam mengekalkan elemen 'keseimbangan persaingan' bagi sesebuah liga sukan. Hal ini akan melemahkan kelancaran sumber pendapatan liga sukan, mengganggu kestabilan kewangan liga sukan dan akhirnya memberi implikasi negatif kepada pihak berkepentingan liga sukan profesional serta industri sukan itu sendiri.

Kata kunci: Antipersaingan; propersaingan; keseimbangan persaingan; kestabilan kewangan; liga sukan profesional

ABSTRACT

The professional and prestigious sports league is one of the efforts to improve social ties in society and the economic development of a country. The maintenance of competitive balance element is the cornerstone of creating a competitive sports league with the ability to attract local and international communities' participation. This paper intends to, first, examine and evaluate the existing regulation and practice of the professional sports league management in term of whether there is a violation of antitrust regulation; and second, to propose some improvements to the existing regulation, so that it is in line with the aim of making the prestigious professional sports league that benefit the community, especially those directly involved in the sports industry, and the country's economic development respectively. This research based on qualitative legal research. An analysis of the antitrust behaviour as contained in the Competition Act 2010 was carried out against the rules and practices of the sale of broadcasting rights set by the Football Association of Malaysia (FAM). The findings show that, any infringement of antitrust restrictions that exist in the determination of rules and practice of selling the sports league rights is a factor for failure in maintaining the 'competitive balance' element for a sports league. Such infringement will distract the smoothness of the league revenue and affects the financial stability of the league. Apart from that, the professional sports league industry also will be ultimately affected negatively.

Keywords: Anti-competitiveness; pro-competitiveness; competitive balance; financial stability; professional football league

PENDAHULUAN

Selari dengan matlamat Kementerian Belia dan Sukan Malaysia dalam menjadikan sukan sebagai salah satu aspek penjana kewangan negara, penganjuran liga sukan profesional merupakan medium penting yang dilihat mampu memberi manfaat kepada masyarakat, khususnya masyarakat yang terlibat secara langsung dalam industri sukan. Menurut kajian, *Forbes* menjangkakan industri sukan Eropah akan mencecah keuntungan sebanyak USD73.5 bilion pada tahun 2019, terutamanya keuntungan yang diperolehi daripada perjanjian hak penyiaran (Heitner 2015). Penganjuran acara sukan berprestij mampu merangsang dan menggalakkan pertumbuhan ekonomi serta menyumbang kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) bagi sesebuah negara. Apatah lagi acara sukan seperti ini mampu menarik minat penggemar sukan untuk turut sama menyertai, bukan sahaja dari masyarakat tempatan, malah masyarakat antarabangsa melalui industri pelancongan sukan (Mapjabil 2012).

Evolusi sukan yang telah berubah daripada aktiviti mengisi masa lapang yang popular (Mapjabil 2012) kepada sebuah industri yang mampu menjana pendapatan lumayan kini telah membuka ruang komersil kepada persatuan-persatuan sukan untuk menganjurkan liga sukan sebagai langkah untuk meningkatkan sumber pendapatan. Selain bertujuan untuk memantapkan sukan itu sendiri, sumber tersebut juga digunakan untuk memenuhi hakpihak-pihak berkepentingan yang terlibat dalam penganjuran liga sukan seperti kelab-kelab sukan, pemain-pemain profesional dan jurulatih profesional (Colliganetal 2011).

Namun, penganjuran kejohanan liga sukan yang bersifat profesional tidak semudah yang disangka. Bagi mendapatkan pulangan keuntungan yang wajar dan menguntungkan, pelbagai aspek perlu diteliti dan memerlukan perancangan yang rapi. Tiga aspek yang perlu diberi perhatian adalah pertama, pemerolehan pendapatan atau keuntungan yang maksimum; kedua, peningkatan kepuasan penonton; dan ketiga, prestasi liga sukan dan pasukan-pasukan yang memberangsangkan. Dihujahkan bahawa, ketiga-tiga aspek ini hanya boleh dicapai dengan memastikan bahawa elemen kestabilan kewangan sesebuah liga sukan wujud dan meningkat dari semasa ke semasa demi menjamin kelestarian kewangan bagi liga sukan profesional yang dianjurkan.

METODOLOGI

Penyelidikan yang dijalankan merupakan penyelidikan sosio-perundangan yang berasaskan kepada penyelidikan undang-undang dan penyelidikan sosial. Kaedah penyelidikan secara kualitatif dijadikan sebagai metodologi bagi penulisan artikel ini. Pendekatan sejarah, analitis dan kritis serta penilaian telah diguna pakai dalam penyelidikan ini dengan merujuk kepada Undang-undang Persaingan Eropah dan Malaysia serta kes-kes perundangan berkenaan isu persaingan dalam liga sukan profesional. Analisis berkenaan larangan perlakuan antipersaingan juga dijalankan ke atas peraturan dan amalan penjualan hak penyiaran liga sukan bola sepak profesional yang disediakan oleh pihak pengurusan liga sukan bola sepak profesional di peringkat antarabangsa dan Malaysia.

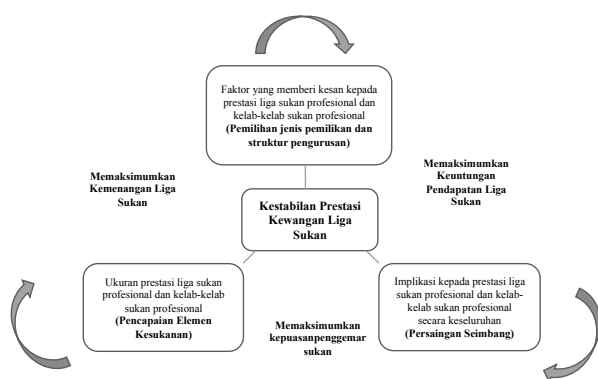
HASIL KAJIAN DAN PERBINCANGAN

AKTIVITI PERSAINGAN DALAM INDUSTRI SUKAN

Aktiviti persaingan dalam konteks sukan adalah unik kerana pihak-pihak yang bersaing saling memerlukan antara satu dengan yang lain kerana tanpanya, persaingan sukan tersebut tidak akan wujud. Hal ini termasuklah dalam penganjuran liga sukan profesional. Teoritis ekonomi menyatakan bahawa dalam konteks sukan, elemen utama yang perlu dicapai dan dikekalkan oleh pengurus dan pasukan yang bersaing adalah elemen 'keseimbangan persaingan' (*United States v National Football League 1953*). Elemen 'keseimbangan persaingan' bermaksud pasukan-pasukan yang bersaing dalam sesebuah perlawanan mempunyai daya saing yang tinggi dan keadaan ini menyukarkan penonton dalam menjangkakan keputusan perlawanan. Elemen 'ketidakpastian hasil' yang wujud ini menjadikan sesebuah liga sukan lebih menarik kerana berjaya menimbulkan keghairahan dan menarik minat penonton untuk menonton perlawanan yang dianjurkan.

Dari sudut ekonomi, pengekal elemen 'keseimbangan persaingan' yang akhirnya menjurus kepada kewujudan elemen 'ketidakpastian hasil' adalah berupaya untuk meningkatkan kestabilan prestasi kewangan bagi sesebuah liga sukan profesional. Hal ini demikian kerana faktor peningkatan nilai kompetitif yang terhasil dan ianya menarik minat penonton untuk hadir menonton perlawanan di stadium atau melalui

tontonan perlawanan melalui siaran televisyen (Schaub 2002). Peningkatan nilai ini akhirnya mampu mewujudkan kitaran persaingan yang sihat dalam mana-mana ekosistem penganjuran acara liga sukan. Secara langsung, keadaan ini juga dapat memberi manfaat, antaranya adalah, pertama, memaksimumkan keuntungan pendapatan organisasi yang menguruskan liga sukan dan kelab-kelab yang menyertai liga sukan tersebut; kedua, memaksimumkan jangkaan dan kepuasan para penggemar sukan; dan ketiga memaksimumkan prestasi liga sukan dan prestasi pasukan-pasukan yang menyertai liga sukan tersebut. Kitaran persaingan sihat dan kompetitif dapat dilihat melalui rajah di bawah:



RAJAH 1. Dimensi Perkaitan Impak Kestabilan Prestasi Kewangan Terhadap Prestasi Liga Sukan Profesional

Sumber: Jonathan & Cristine (2004)

PERKAITAN UNDANG-UNDANG PERSAINGAN DAN LIGA SUKAN PROFESIONAL

‘*Lex sportiva*’ atau ‘undang-undang sukan’ merupakan perundangan asas bagi kesemua aktiviti sukan. Namun demikian, dalam keadaan tertentu, *lex sportiva* perlu dikaitkan dengan undang-undang substantif lain apabila menyentuh perkara-perkara yang melibatkan keperluan penyelesaian melalui penggunaan perundangan substantif itu. Sebagai contoh, dalam pengurusan berkenaan penjualan hak penyiaran sukan, untuk mengelakkan berlakunya monopoli atau rundingan yang memberikan kesan antipersaingan, penilaian dan rujukan perlu dibuat berdasarkan undang-undang persaingan. Namun demikian, ianya masih tertakluk di bawah kawalan undang-undang *lex sportiva* yang bersifat unik dan tersendiri (*sui generis*) dan hal inilah yang membezakannya dengan kes-kes perundangan lain yang hanya menggunakan undang-undang

substantif semata-mata sebagai jalan penyelesaian sesuatu kes.

Di Eropah, Nota Suruhanjaya dalam *White Paper of Sport* (2007) menyatakan bahawa peningkatan nilai ekonomi dalam aktiviti sukan amat penting untuk diuruskan sebaiknya (Foster 2013). Perihal persaingan dalam konteks sukan memerlukan pengaplikasian Undang-undang Persaingan di dalamnya dan ia tidak boleh semata-mata bergantung kepada pemakaian undang-undang sukan. Hal ini adalah kerana matlamat persaingan sukan kini telah menjurus kepada sektor komersil apabila wujud matlamat untuk memperoleh keuntungan demi menjamin kelestarian kewangan sukan yang diwakili oleh sesebuah organisasi sukan (Varella 2014) (Hassim 2011) (Hassim 2018). Oleh yang demikian pengawasan oleh kedua-dua jenis perundangan, iaitu undang-undang persaingan dan *lex sportiva* amat diperlukan.

EKONOMI SUKAN PROFESIONAL

Evolusi sukan ke arah profesional bermula apabila pemain telah mula mendapat sumber kewangan daripada penyertaannya dalam sukan; sebagai contoh pemain mendapat gaji daripada kelab sukan, sering muncul di kaca televisyen, menerima bayaran promosi produk, dan menjadikan sukan sebagai kerjaya (Stone v Commissioner of Taxation 2002).

Keputusan mahkamah dalam kes *Walrave v Union Cycliste Internationale* (Walrave v Union Cycliste Internationale 1974) pada tahun 1974 telah mengklasifikasikan sukan sebagai sebuah aktiviti ekonomi, maka, ianya adalah tertakluk kepada perundangan komuniti. Hakim juga menegaskan bahawa segala aktiviti berbentuk komersil yang dijalankan oleh badan sukan atau organisasi sukan adalah tertakluk kepada undang-undang kebangsaan dan ia mempunyai kesan yang munasabah terhadap pasaran.

Selain itu, hakim bagi kes *Christelle Deliege v Ligue Francophone de Judo et Disciplines Associees* (1997) menyatakan bahawa atlet atau pemain yang bersaing di dalam sukan juga dikategorikan sebagai menjalankan aktiviti ekonomi kerana dengan menjadi atlet atau pemain, mereka sedang meneruskan kepentingan ekonomi mereka sendiri. Dalam kes ini juga, aktiviti sukan dikategorikan sebagai aktiviti ekonomi kerana atlet dan pemain sukan adalah pekerja dan mereka bekerja untuk mendapatkan pendapatan.

Sebagaimana yang dinyatakan sebelum ini, konsep dan pelaksanaan ekonomi sukan profesional mempunyai ciri-ciri tersendiri yang membezakannya daripada aktiviti ekonomi atau aktiviti perniagaan yang lain. Antara pengkhususan yang unik yang hanya terdapat dalam ekonomi sukan adalah:

1. Acara sukan diklasifikasikan sebagai produk bagi perlawanan antara pasukan yang bersaing, ataupun sekurang-kurangnya antara dua orang atlet. Untuk memastikan acara sukan dapat dijalankan dengan lancar, persaingan yang wujud bukanlah bertujuan untuk menjatuhkan pihak lain, tetapi kebergantungan perlulah wujud antara pihak-pihak yang bersaing. (Re an Agreement between the FA Premier League and BSKyB 2000) (Chicago Professional Sports LP v NBA 1996);
2. Elemen 'ketidakpastian hasil' bagi perlawanan merupakan elemen penting dalam pelaksanaan aktiviti sukan. Persaingan antara pasukan yang kompetitif diperlukan agar acara sukan mampu untuk menarik minat penonton dan mereka teruja untuk menjangka dan mengetahui keputusannya (Bart H. Meijer 2018). Bagi mencapai matlamat tersebut, konsep kesamarataan atau 'keseimbangan persaingan' antara pasukan-pasukan yang bersaing adalah penting (ASBL v Jean-Marc Bosman 1993) (Re an Agreement between the FA Premier League and BSKyB 2000);
3. Ciri-ciri organisasi sukan di Eropah adalah berkonsepkan 'struktur piramid monopoli', di mana secara tradisionalnya, terdapat sebuah persatuan sukan kebangsaan bagi sesebuah jenis sukan, dan ianya beroperasi di bawah satu organisasi sukan peringkat Eropah dan satu organisasi sukan peringkat dunia;
4. Sukan memenuhi kepentingan pendidikan, kesihatan masyarakat awam, sosial, kebudayaan, dan aktiviti rekreasi. Pemeliharaan terhadap manfaat-manfaat inilah yang menyumbang kepada penghasilan dan perkembangan ekonomi sukan, dan ianya membawa kepada wujudnya prinsip perpaduan dan keharmonian dalam masyarakat.

Apabila sesebuah acara sukan diklasifikasikan sebagai sebuah aktiviti ekonomi, maka keadaan ini telah secara langsung membentuk pasarannya sendiri. Oleh kerana aspek perkhidmatan dan barangan dalam industri sukan adalah sukar dibezakan, maka penentuan pasaran agak sukar (Katarina Pijetlovic 2015). Oleh yang demikian,

undang-undang persaingan merupakan perundangan substantif yang digunakan untuk dijadikan sebagai panduan dan rujukan bagi organisasi sukan, dalam usaha menggubal peraturan-peraturan yang melibatkan acara sukan, dan dalam mengatasi apa-apa permasalahan yang timbul samaada dari aspek perjanjian penjualan hak penyiaran, perjanjian penajaan dan sebagainya. Namun demikian, Undang-undang Persaingan adalah tidak terpakai bagi kes-kes yang melibatkan peraturan asas permainan atau sukan iaitu *lex ludica*.

PERJANJIAN PENJUALAN HAK PENYIARAN SUKAN

Perkembangan dan peningkatan industri sukan dunia secara pesat adalah berpunca daripada pemasaran sukan dan penganjuran acara-acara sukan, yang pada awalnya bermula di *United States of America* (USA), dan seterusnya diikuti oleh Eropah dan juga negara-negara lain dunia. Keadaan inilah menjadi tunjang kepada wujudnya kepelbagaian dalam pasaran industri sukan dunia.

Pasaran sukan merupakan gabungan daripada pelbagai sumber seperti penajaan sukan, penjualan barang-barang dagangan atau produk sukan, endorsemen produk dan servis sukan, dan hospitaliti korporat. Namun, sumber yang paling menguntungkan adalah melalui perjanjian penjualan dan eksploitasi hak penyiaran sukan, terutamanya hak penyiaran televisyen sukan di seluruh dunia (Blackshaw et al. 2009). Kepelbagaian sumber ini telah memberi sumbangan yang besar kepada industri sukan terutamanya dari aspek kewangan. Contohnya, *English FA Premier League*, yang merupakan sebuah liga bola sepak popular di peringkat dunia telah menjual hak penyiaran liganya secara langsung bagi perlawanan-perlawanan bagi musim 2013-2016 pada jumlah yang begitu tinggi iaitu sebanyak €3.018 bilion.

Pendapatan yang diperolehi dari penjualan hak penyiaran merupakan sumber pendapatan yang besar bagi sesebuah liga sukan profesional. Rundingan penjualan hak penyiaran liga sukan boleh dilaksanakan dalam dua keadaan, iaitu pertama, secara individu; dan kedua, secara kolektif. Rundingan penjualan hak penyiaran liga sukan secara individu boleh dilaksanakan oleh kelab yang menghantar pasukan untuk bertanding dalam liga sukan dengan cara menjual hak penyiaran perlawanan liga tersebut kepada syarikat penyiaran televisyen. Melalui pembelian hak penyiaran, syarikat penyiaran tersebut akan membayar sejumlah wang kepada kelab sukan dan syarikat

tersebut dapat menyiarkan signal perlawanan bagi perlawanan liga sukan tersebut. Seterusnya, signal tersebut dijual oleh syarikat penyiaran kepada beberapa saluran televisyen, dan pada akhirnya, perlawanan sukan bagi kelab sukan tersebut akan ditayangkan di kaca televisyen untuk tontonan ramai (Gardiner et al. 2006).

Rundingan penjualan hak penyiaran secara kolektif pula mempunyai struktur yang lebih ringkas di mana pasukan-pasukan yang menyertai sesebuah perlawanan liga sukan, dan pihak pengurusan liga sukan itu sendiri yang akan mengadakan rundingan untuk penjualan hak penyiaran perlawanan bagi liga sukan yang dianjurkannya. Hasil pendapatan yang diperolehi akan dikongsi atau dibahagikan mengikut kepada peraturan yang telah ditetapkan yang mana lazimnya bertujuan untuk mempromosikan persaingan dan kesamarataan antara pasukan-pasukan yang bertanding (Jack F. Williams 2006). Sebagai contoh, kelab-kelab di England menerima pendapatan dari penjualan hak penyiaran berdasarkan persetujuan berikut: 50% dikongsi secara bersama antara 20 kelab-kelab yang menyertai liga sukan; 25% dibayar dalam bentuk Yuran Kemudahan (*Facility Fee*) yang diberikan kepada kelab-kelab yang mana perlawanannya disiarkan di saluran televisyen di United Kingdom (UK), di mana setiap kelab dijamin untuk mendapat sekurang-kurangnya 10 Yuran Kemudahan; dan 25% dibayar dalam bentuk Pembayaran Merit (*Merit Payments*) yang mana ianya bergantung kepada kedudukan akhir sesebuah pasukan di dalam persaingan liga. Selain daripada England, sistem perkongsian hak penyiaran liga sukan ini adalah hampir sama bagi seluruh perlawanan liga sukan di Jerman, Itali, Perancis dan juga Juara Liga Eropah (*European UEFA Champions League*).

Menurut Ian Blackshaw (2006), sumber pendapatan yang diperolehi dari rundingan penjualan hak penyiaran sukan ini dapat digambarkan seperti oksigen kepada liga sukan di mana ianya tidak dapat dipisahkan jika menginginkan sesebuah liga sukan untuk terus hidup. Beliau juga menyatakan di dalam penulisannya bahawa terdapat hubungan simbiosis antara sukan dan penyiaran televisyen. Manakala menurut Griffith Jones (1997), “[t]his marriage between sport and televisyen is one made in heaven” dan menurut Parrish (Parrish 2003), “[t]he broadcasting sector and sport have ... revolutionised each other”. Apatah lagi kini, dengan kewujudan dunia teknologi, terutamanya dengan wujudnya peranti jalur lebar dan sesiapa sahaja mampu untuk

mencapai jalur internet di mana-mana sahaja, dan ianya memudahkan masyarakat dan peminat sukan untuk menonton acara sukan kegemaran mereka secara langsung di mana-mana sahaja (Veroe 2005).

ANALISIS ANTIPERSAINGAN - UNDANG-UNDANG PERSAINGAN EROPAH

Persaingan pada dasarnya adalah bertujuan untuk menggalakkan organisasi-organisasi untuk menawarkan kepada pengguna apa-apa barangan dan perkhidmatan yang menguntungkan kedua-dua pihak. Aktiviti pengkomersilan hak penyiaran bagi acara sukan bukanlah sesuatu yang bertentangan dengan undang-undang persaingan, dan ianya adalah sah di sisi perundangan. Namun, apabila ianya dilaksanakan dengan memberikan kesan kepada wujudnya perlakuan antipersaingan, maka ianya adalah bertentangan dengan prinsip undang-undang persaingan dan memerlukan kepada pengaplikasian undang-undang persaingan dalam menyelesaikannya (Hussein et al. 2012).

Undang-undang substantif berkenaan larangan kepada wujudnya perlakuan antipersaingan di Eropah terkandung dalam perjanjian EC (*EC Treaty*) yang dinamakan semula sebagai perjanjian TFEU (*Treaty on the Functioning of the European Union*). Artikel 81, 82 dan 87 Perjanjian EC; atau Artikel 101 dan 102 TFEU menyatakan berkenaan larangan terhadap apa jua perjanjian yang dibuat antara perusahaan yang menyekat perdagangan dan mempunyai unsur monopoli pasaran. Keadaan ini berlaku apabila sesebuah perusahaan yang memiliki kedudukan ekonomi yang kukuh, dan perusahaan tersebut mampu untuk menghalang persaingan yang sihat dengan perusahaan lain yang berada dalam pasaran yang sama. Dengan membawa maksud yang sama, larangan tersebut juga terkandung di dalam Akta Persaingan 1998, yang sebelum ini kenali sebagai *Respective Trade Practice Act 1978* (RTPA) dan *Enterprise Act 2002*.

ISU PERJANJIAN PENJUALAN HAK PENYIARAN SECARA KOLEKTIF

Rundingan penjualan hak penyiaran televisyen secara kolektif telah menjadi isu dalam undang-undang persaingan sehingga ke hari ini. Malah, pembelian hak penyiaran secara kolektif dan perjanjian penjualan hak penyiaran sukan ini telah mendapat perhatian daripada perundangan kebangsaan dan juga undang-undang persaingan Kesatuan Eropah (EU) kerana ia dilihat bertentangan

dengan perundangan persaingan dan mempunyai kesan antipersaingan. Akibatnya, pelbagai isu susulan yang timbul terutamanya dari aspek kestabilan kewangan liga sukan menjadi terjejas.

Bagi membantu menyelesaikan permasalahan ini, pada tahun 1998, sebuah garis panduan telah dicipta berkaitan pemakaian Peraturan Persaingan Kesatuan Eropah untuk Penyiaran Sukan telah diperkenalkan oleh A.M. Wachmeister, ahli lembaga pengarah Suruhanjaya Eropah pada tahun tersebut. Seterusnya, Suruhanjaya Kesatuan Eropah telah membuat siasatan perangkaan bagi perjanjian penjualan hak televisyen dan hak komersil kepada *UEFA European Champions' League Football Competition*. Berdasarkan pengamatan pihak Suruhanjaya Eropah, jenis-jenis atau tatacara-tatacara perjanjian penjualan hak penyiaran yang dilakukan oleh UEFA telah mempunyai kesan antipersaingan yang tinggi dengan merampas pasaran televisyen dan akhirnya mengehadkan liputan siaran televisyen bagi acara-acara sukan tersebut kepada pengguna. Suruhanjaya juga berpendapat bahawa perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif juga merupakan suatu langkah yang tidak munasabah untuk menjamin keharmonian jangka panjang antara kelab-kelab yang bersaing dalam perlawanan liga bola sepak. Selain itu, pihak Suruhanjaya menambah bahawa, walaupun terdapat bantahan yang mengatakan bahawa perjanjian penjualan secara kolektif mampu memberi pulangan yang lebih lumayan dan pembahagian keuntungan yang diperoleh darinya kepada kelab-kelab dapat membantu pencapaian keharmonian antara kelab-kelab, namun untuk mencapai keharmonian antara kelab-kelab yang bersaing dalam liga bola sepak, ianya perlulah dicapai tanpa mewujudkan apa-apa kesan antipersaingan (EU Commission Notification IP/01/1043 dan Background Note (MEMO/01/271) bagi 20/07/2001).

Terdapat laporan yang diterima oleh pihak Suruhanjaya daripada penyiar dan agensi sukan yang menyatakan bahawa kesan antipersaingan wujud apabila pembahagian keuntungan yang diperolehi oleh UEFA daripada perjanjian penjualan hak penyiaran tidak diuruskan sebaiknya oleh UEFA dan digambarkan sebagai tidak efisien, tidak memadai dan dijalankan secara tidak telus (Blackshaw 2013). Pendirian Suruhanjaya berkenaan pasaran penyiaran adalah dengan mewujudkan liputan siaran televisyen yang berkualiti dengan yuran langganan yang murah. Malah, Suruhanjaya juga telah menetapkan bahawa, dalam mana-mana kontrak perjanjian penjualan hak

penyiaran secara bersama, pemberian lesen untuk menggunakan teknologi baru seperti internet adalah dilarang kerana ditakuti hal tersebut akan menjadi faktor penurunan nilai hak televisyen. Oleh yang demikian, Suruhanjaya telah meminta UEFA untuk menghantar cadangan rundingan untuk menjamin akses terbuka kepada liputan siaran televisyen bagi perlawanan bola sepak.

Selain itu, pihak Suruhanjaya Eropah dan *UK's Office of Fair Trading ('OFT')* juga berpendapat bahawa perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif tersebut telah mengehadkan persaingan. Apabila terdapat penetapan tatacara pembahagian keuntungan yang khusus dan penetapan jumlah nilai tertentu yang akan diterima oleh kelab-kelab yang menyertai liga sukan, ia boleh membawa kepada tingkah laku kartel ataupun monopoli oleh organisasi yang menganjurkan liga. Walaupun sesetengah pihak berpendapat bahawa perjanjian penjualan secara kolektif dapat membantu kelab-kelab dalam sesebuah liga sukan untuk mendapatkan keuntungan hasil perjanjian penjualan, namun, penetapan-penetapan khusus tersebut secara jelas telah mengambil hak keistimewaan rundingan secara individu, di mana kemungkinan kelab-kelab boleh mendapat keuntungan yang lebih besar dari nilai yang ditetapkan dalam pembahagian secara kolektif.

Selain itu, pelanggaran larangan perlakuan antipersaingan juga berlaku apabila pengurus acara sukan membuat rundingan perjanjian penjualan hak penyiaran kandungan premium bagi sesebuah perlawanan liga sukan dan menjual hak tersebut hanya kepada satu syarikat penyiaran. Keadaan ini secara langsung telah menyekat persaingan dalam pasaran penyiar televisyen dan ianya menjejaskan hak pembeli (peminat sukan tersebut). Situasi ini merupakan sebuah contoh 'perjanjian horizontal' yang menyekat persaingan (jualan secara bersama dengan liga sukan) dan berganding dengan 'perjanjian vertikal' yang menyekat persaingan (perjanjian eksklusif siaran televisyen dengan syarikat penyiaran). Kombinasi bagi kedua-dua perjanjian horizontal dan vertikal inilah yang menyekat wujudnya persaingan dan akhirnya mewujudkan kesan antipersaingan (Lewis & Kennelly 2008).

Dalam kes *Bosman* (ASBL v Jean-Marc Bosman 1993), Advocate-General Lenz menyatakan bahawa beliau menyokong penjualan hak penyiaran liga sukan profesional secara kolektif dan tindakan mengekalkan elemen 'kestabilan persaingan' di

dalam konteks perlawanan atau pertandingan sukan adalah penting. Beliau mencadangkan bahawa suatu alternatif yang bersesuaian dan munasabah bagi sistem pemindahan pemain adalah melalui perjanjian penjualan kolektif dan pembahagian keuntungan perjanjian penjualan hak penyiaran kepada kelab-kelab yang bersaing. Menurut beliau, melalui cara ini, pendapatan yang diperoleh daripada keuntungan hak penyiaran yang dijual secara kolektif dapat membantu kewangan kelab-kelab dalam skala besar, dan juga hasilnya dapat dinikmati oleh kesemua pihak-pihak berkepentingan lain yang terlibat dalam pengurusan sesebuah liga bola sepak. Secara tidak langsung ianya akan mengelakkan berlakunya pemindahan pemain dari satu pasukan ke satu pasukan yang lain yang menawarkan pembayaran gaji yang lebih tinggi.

Pendapat Advocate-General Lenz dalam kes tersebut telah disanggah oleh Suruhanjaya Eropah, dan Suruhanjaya tetap berpendapat bahawa terdapat dua kesan antipersaingan utama yang akan berlaku jika perjanjian penjualan hak penyiaran dilakukan secara kolektif. Jika dilihat dari konteks pasaran hulu, Artikel 101 TFEU terpakai kepada perjanjian 'penjualan bersama' yang menjurus kepada sekatan persaingan, seperti penutupan peluang bagi syarikat-syarikat lain untuk mendapatkan pembelian hak penyiaran dan mengehadkan output. Di sini, 'penjualan bersama' digambarkan sebagai contoh, situasi di mana kelab-kelab sukan mengamanahkan penjualan hak medianya kepada persatuan sukannya, dan kemudian persatuan sukannya itu menjual hak media itu secara kolektif bagi pihak kelab-kelab sukan tersebut.

Kesan antipersaingan pertama wujud disini kerana, pada hakikatnya sebuah perjanjian penjualan secara bersama merupakan sebuah perjanjian horizontal yang menghalang setiap kelab-kelab individu daripada mempunyai perkongsian pasaran kecil dengan syarikat atau operator penyiaran lain yang bersaing untuk mendapatkan pemilikan dalam hak media sukan. Apatah lagi, apabila hak penyiaran ini dijual secara kolektif, pihak-pihak dalam perjanjian tersebut menetapkan harga tertentu sebagai persetujuan, dan nilai yang ditetapkan itu terpakai kepada semua hak-hak yang diambil secara kolektif daripada kelab-kelab yang menyertai liga sukan tersebut. Unsur menghalang persaingan antara kelab-kelab dan unsur penetapan harga yang wujud tersebut merupakan kesan antipersaingan yang terhasil daripada perjanjian penjualan bersama yang bertentangan dengan Undang-undang Persaingan.

Selain itu, kesan antipersaingan kedua yang turut wujud dalam situasi ini adalah pemilikan pasaran hulu menjadi semakin tinggi dan ianya secara tidak langsung telah menimbulkan sekatan terhadap pasaran hiliran, dan dapat menyebabkan penutupan terhadap pasaran hiliran.

Meskipun begitu, Suruhanjaya Eropah tidak dapat menidakkan bahawasanya terdapat impak positif yang akan diperolehi oleh organisasi sukan dan kelab-kelab di bawahnya melalui perjanjian penjualan hak persaingan secara kolektif. Oleh yang demikian, Suruhanjaya telah menerima alasan yang dinyatakan oleh Advocate-General Lenz dan telah mengiktiraf bahawa perjanjian 'penjualan bersama' hak penyiaran liga sukan yang dijalankan dengan baik, besar kemungkinan akan menambah baik produk media dan pembahagian keuntungannya, seterusnya memberi impak positif kepada pembangunan kelab-kelab bola sepak, syarikat-syarikat penyiaran yang terlibat dan juga dapat memuaskan penonton-penonton. Seterusnya Suruhanjaya dalam keputusannya dalam kes ini telah membuat kesimpulan dengan menyatakan terdapat tiga jenis manfaat yang akan diperolehi iaitu:

1. Kos transaksi kepada kelab-kelab bola sepak dan operator media dapat dijimatkan;
2. Liga sukan yang dinamakan meningkatkan keuntungan kerana ia membantu produk media mendapat pengiktirafan yang meluas dan seterusnya melancarkan proses pengedaran;
3. Menggalakkan peningkatan prestasi liga sukan.

Keputusan yang diambil oleh Suruhanjaya ini adalah sama dengan tindakan yang diambil oleh mahkamah di United States terhadap kes-kes berkenaan perjanjian penjualan hak penyiaran liga sukan secara berpusat bagi acara-acara sukan. Dalam kes *UEFA Champions League*, dalam mempertimbangkan keputusan berkenaan perjanjian penjualan hak secara kolektif ini, isu awal yang dibangkitkan adalah berkenaan persoalan siapakah sebenarnya pemilik bagi hak penyiaran sesebuah acara sukan. Bagi kes ini, Suruhanjaya menyatakan dalam keputusannya bahawasanya hak penyiaran tersebut tidak dimiliki sepenuhnya oleh UEFA, dan UEFA diklasifikasikan sebagai pemilik bersama bagi hak penyiaran tersebut dan ia berkongsi hak yang sama dengan kelab-kelab yang bernaung di bawahnya. Selain itu, Suruhanjaya juga menyatakan bahawa persoalan berkenaan pemilikan haruslah ditentukan oleh undang-undang kebangsaan (Keputusan Suruhanjaya pada 23 Julai

2003 berkenaan prosiding menurut Artikel 81 EC Treaty dan Artikel 53 Perjanjian EEA (Perjanjian penjualan bersama bagi hak komersil Kejuaraan Liga UEFA) OJ 2003 L 291/25).

Tiga kes utama yang diputuskan oleh Suruhanjaya Eropah berkenaan isu perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif iaitu *UEFA Champions League (UEFA CL)*, *German Bundesliga (DFB)* dan *FA Premier League (FAPL)*. Pada awalnya, ketiga-tiga kes ini tidak membenarkan perjanjian penjualan kolektif. Namun, timbul isu-isu baru iaitu antaranya adalah berkenaan isu hak-hak penyiaran yang tidak terjual dan tidak dapat dieksploitasi; isu tempoh masa perjanjian eksklusif yang panjang yang menyekat syarikat penyiaran lain daripada turut mendapat manfaat dari pembelian hak penyiaran; dan isu pembahagian keuntungan yang diperoleh daripada perjanjian penjualan kolektif hak penyiaran sukan. Namun, keputusan Suruhanjaya dalam ketiga-tiga kes ini adalah membenarkan perjanjian penjualan kolektif dilakukan dan penjualan bersama dibenarkan kerana penjualan secara bersama dapat memberi keuntungan yang lebih baik (Keputusan Suruhanjaya pada 19 Januari 2005 berkenaan prosiding menurut Artikel 81 EC Treaty dan Artikel 53(1) Perjanjian EEA (Perjanjian penjualan bersama hak media German Bundesliga) (OJ 2005 L 134/46). Oleh yang demikian, untuk mengembalikan hak yang terkesan akibat perjanjian penjualan kolektif ini, dan bagi memastikan implikasi positif perjanjian penjualan bersama melebihi kesan negatif dari sudut undang-undang persaingan, Suruhanjaya menyatakan bahawa remedi khusus perlulah disediakan supaya penjualan bersama ini boleh dijalankan dan ianya diizinkan di bawah Artikel 101 TFEU.

LIGA BOLA SEPAK PROFESIONAL MALAYSIA

Berdasarkan pemerhatian dan analisis yang dilaksanakan, liga bola sepak profesional Malaysia atau Liga Malaysia dilihat mengalami permasalahan dalam pengurusan kewangan. Semenjak tahun 1994 sehingga kini, dari tahun ke tahun permasalahan tunggakan bayaran gaji pemain semakin parah. Merujuk kepada laporan yang dikeluarkan oleh pihak Persatuan Bolasepak Malaysia (FAM) selepas perlaksanaan Peraturan Pelesenan Kelab Edisi 2017, sebanyak 5 daripada 12 pasukan yang beraksi pada Liga Super 2017 telah gagal dalam permohonan mendapatkan lesen kelab FAM bagi membolehkan mereka beraksi pada Liga Super 2018 (Dato' Haji Hamidin Haji Mohd Amin 2017).

Selain itu, Persatuan Bola Sepak Malaysia (FAM) mendedahkan bahawa kes tunggakan bayaran gaji pemain yang dibawa ke Jawatankuasa Status dan/ atau Jawatankuasa Tatatertib FAM, telah berada pada tahap kronik iaitu sebanyak 262 kes, dan secara langsung meletakkan Malaysia selaku 'juara' apabila mencatat rekod tertinggi di benua Asia (Mohd Fithrie 2019). Jumlah kes tersebut juga sebenarnya tidak termasuk kes-kes yang belum dipanjangkan kepada FAM. Setiausaha Agung FAM, Stuart Ramalingam menyatakan bahawa jumlah itu membabitkan antara lapan hingga 10 pasukan yang beraksi pada saingan liga tahun 2019. Hal ini menunjukkan masih terdapat kelab-kelab yang masih dibebani masalah kewangan yang serius.

Beberapa faktor dilihat menyumbang kepada permasalahan ketidakstabilan kewangan dalam Liga Malaysia. Namun, faktor ini berkait antara satu dengan yang lain dan tidak boleh berdiri dengan sendirinya. Pertama adalah berkaitan dengan pemilihan struktur pengurusan liga sukan samaada berbentuk liga tertutup atau liga terbuka kerana pemilihan struktur pengurusan liga sukan membantu dari sudut memaksimumkan pendapatan sesebuah liga sukan; kedua, pemilihan penetapan kaedah pembayaran gaji pemain-pemain dan pembahagian pendapatan hasil daripada penjualan hak penyiaran Liga Malaysia. Ketiga adalah berkenaan pengekalan elemen 'keseimbangan persaingan' dalam perlawanan liga sukan dan mencegah berlakunya pendominasian atau penguasaan sesetengah pasukan dalam liga sukan profesional. 'Keseimbangan persaingan' sesebuah liga sukan amat dipengaruhi oleh kehendak terhadap produk iaitu liga sukan itu sendiri, di mana jika wujud persaingan liga yang tidak seimbang, hal ini akan memberi kesan negatif terhadap minat penggemar sukan. Impak yang akan terhasil adalah penurunan minat penggemar sukan untuk menonton liga sukan dan hal ini akan memberi kesan kepada penghasilan pendapatan sesebuah liga sukan, prestasi kewangan dan prestasi sukan. Keadaan ini menunjukkan perkaitan yang kuat antara prestasi sesebuah sukan dan kelestarian prestasi kewangan.

Jika dilihat kepada hasil pembahagian keuntungan yang diterima oleh kelab-kelab daripada perjanjian penjualan hak penyiaran dan komersil FAM secara kolektif, jumlah wang yang diterima hanya mampu membantu kelab-kelab untuk sementara waktu tetapi tidak mampu menyelesaikan sepenuhnya permasalahan bebanan kewangan yang berpanjangan bagi kelab-kelab yang

lemah dari aspek kewangan. Hal ini menunjukkan bahawa elemen kestabilan kewangan gagal dicapai melalui perjanjian penjualan hak penyiaran dan komersil yang dijalankan pada hari ini. Kegagalan mencapai kestabilan kewangan ini akhirnya akan menjadi faktor kepada kegagalan Malaysia untuk mempunyai liga sukan profesional yang kompetitif.

Ketidakstabilan kewangan Liga Malaysia dilihat tidak menjamin pembangunan liga bola sepak profesional Malaysia untuk jangka masa panjang. Keadaan seperti ini bukan sahaja membantutkan semangat pemain-pemain bola sepak profesional Malaysia dalam beraksi, bahkan ia juga menyekat keinginan masyarakat, yang terdiri dari peminat-peminat sukan nombor satu dunia ini untuk hadir ke stadium atau menonton perlawanan Liga Malaysia melalui siaran televisyen. Ada juga sesetengah penyokong hanya hadir menyokong pasukan-pasukan yang berada di tingkat atas kedudukan liga. Akhirnya, bukan sahaja kualiti dan prestasi sukan bola sepak profesional Malaysia semakin hambar, malah pendapatan kewangan juga semakin merosot.

ANALISIS ANTIPERSAINGAN- LIGA BOLA SEPAK PROFESIONAL MALAYSIA

Bagi membantu menyelesaikan permasalahan ketidakstabilan Liga Malaysia, analisis terhadap peraturan-peraturan mengenai perjanjian penjualan hak Liga Malaysia perlu dilakukan. Terdapat tigapersoalan yang perlu diperjelaskan bagi tujuan ini. Pertama, adakah FAM dan MFL, iaitu persatuan dan entiti yang terlibat dalam menjalankan perjanjian merupakan 'perusahaan' yang menjalankan aktiviti ekonomi sebagaimana yang ditakrifkan dalam Seksyen 2, Akta Persaingan 2010?; kedua, adakah perjanjian yang dipersoalkan menghalang persaingan sebagaimana yang dimaksudkan dalam Seksyen 4, Akta Persaingan 2010?; dan ketiga, adakah wujud justifikasi yang membenarkan perjanjian tersebut dibentuk?.

Di Malaysia, perihal berkaitan amalan antipersaingan secara khususnya terkandung dalam Bahagian II, Bab 1, Akta Persaingan 2010 (Akta 712) yang menyatakan berkenaan larangan kepada apa jua perjanjian yang mempunyai matlamat atau kesan menghalang, menyekat atau mengganggu persaingan secara signifikan dalam apa jua pasaran bagi barangan dan perkhidmatan.

Merujuk kepada peruntukan Seksyen 4 ini, semangat yang dibawa adalah sama seperti Artikel 101 dan 102 TFEU yang menentang sebarang aktiviti yang memberi kesan antipersaingan. Mana-mana

perusahaan yang merupakan suatu pihak yang didapati membuat perjanjian yang memberi kesan antipersaingan adalah bertanggungjawab di bawah akta ini.

Sejajar dengan definisi 'perusahaan' yang dimaksudkan dalam Seksyen 2, Akta Persaingan 2010, FAM dan FMLLP atau MFL merupakan entiti yang menjalankan aktiviti komersil dan kedua-dua entiti ini adalah tertakluk kepada Akta Persaingan 2010. Berkenaan pemilikan hak penyiaran Liga Malaysia, merujuk kepada Bahagian IV, Artikel 81 Statut Persatuan Bola Sepak Malaysia ('Statut FAM'), berkenaan 'Pertandingan dan Hak Dalam Pertandingan dan Acara' menyatakan bahawa FAM dan Ahlinya merupakan pemilik asal bagi semua hak yang timbul daripada pertandingan dan acara lain yang berada di bawah bidang kuasa masing-masing tanpa ada apa-apa sekatan terhadap kandungan, masa, tempat dan undang-undang. Ia juga termasuk hak dari segi kewangan, perakaman dan multimedia, hak pengeluaran semula dan penyiaran.

Oleh demikian, hak penyiaran Liga Malaysia merupakan hak yang dinyatakan dalam Statut FAM dan merupakan hak yang timbul daripada pertandingan dan acara yang dijalankan oleh FAM dan MFL, dan ianya merupakan milik FAM dan ahlinya iaitu kelab-kelab yang berdaftar dengan FAM dan bertanding dalam Liga Malaysia.

Sebagaimana yang dinyatakan sebelum ini, secara praktikalnya, hak penyiaran Liga Malaysia dijual secara kolektif melalui perjanjian yang dibuat oleh MFL dengan syarikat-syarikat dan operator penyiaran di Malaysia. Peranan MFL adalah untuk memasarkan penyiaran dan mencari sumber penajaan bagi Liga Malaysia. Dalam Peraturan Liga Malaysia, Perkara 6.6.2, iaitu berkenaan Televisyen, Penyiaran, Iklan dan Galakan Dagangan; menyatakan bahawa FAM akan menentukan bayaran yang hendak dibuat, yang melibatkan aspek televisyen, penyiaran, iklan dan galakan dagangan. Peraturan ini menunjukkan bahawa, hanya FAM yang mempunyai kuasa dalam menentukan nilai pasaran penjualan hak penyiaran liga bola sepakdan menjualnya secara kolektif (Zin O 2015). Dalam erti kata lain, hak rundingan nilai pasaran tersebut tidak diberikan kepada kelab-kelab bola sepak profesional dan hak penyiaran liga bola sepak tidak boleh dijual secara individu.

Merujuk kepada Seksyen 4, Akta Persaingan 2010, rundingan perjanjian kolektif sebegini merupakan pelanggaran larangan perlakuan antipersaingan. Perjanjian-perjanjian yang dimeterai

diklasifikasikan sebagai ‘penjualan bersama’ di mana ia bermaksud seolah-olah kelab-kelab Liga Malaysia mengamanahkan hak penyiaran mereka untuk dipasarkan dan dijual oleh FAM dan MFL.

Menurut pendapat yang diajukan kepada Suruhanjaya Eropah di dalam kes *Bosman*, ‘penjualan bersama’ merupakan perjanjian vertikal yang menghalang setiap kelab-kelab individu daripada menjual pasaran kecil yang dimiliki oleh mereka kepada syarikat atau operator penyiaran lain yang sama-sama bersaing dalam mendapatkan hak media sukan. Apatah lagi, apabila hak penyiaran ini dijual secara kolektif, pihak-pihak dalam perjanjian tersebut menetapkan harga tertentu sebagai persetujuan, dan nilai yang ditetapkan itu terpakai kepada semua hak-hak yang diambil secara kolektif. Unsur menghalang persaingan antara kelab-kelab dan unsur penetapan harga yang wujud tersebut merupakan kesan antipersaingan yang terhasil daripada perjanjian penjualan bersama yang bertentangan dengan undang-undang persaingan dan ini merupakan sesuatu perjanjian yang bertentangan dengan Seksyen 4(1) Akta Persaingan 2010.

Namun demikian, merujuk kepada ketiga-tiga kes utama yang diputuskan oleh Suruhanjaya Eropah berkenaan isu perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif iaitu *UEFA Champions League (UEFA CL)*, *German Bundesliga (DFB)* dan *FA Premier League (FAPL)*, perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif adalah dibenarkan walaupun bertentangan dengan undang-undang persaingan kerana kesan propersaingan yang positif masih wujud dan ia menyumbang kepada pembangunan sesebuah liga sukan dan kelab-kelab yang bersaing. Oleh itu, diujulkan bahawa perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif yang dimeterai oleh MFL atau FAM dengan operator atau syarikat-syarikat penyiaran tertentu adalah sah.

Dalam perundangan, apabila terdapat pelanggaran undang-undang, bermaksud pasti terdapat hak yang tidak dipenuhi. Dalam kes perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif ini, ianya secara jelas melanggar Seksyen 4(1) Akta Persaingan 2010 kerana wujud kesan antipersaingan. Namun oleh kerana kesan propersaingan lebih tinggi dari kesan antipersaingan, ianya dibenarkan untuk dijalankan. Oleh itu, bagi mengatasi hak-hak yang tidak dipenuhi yang timbul daripada kesan antipersaingan, maka perlulah diwujudkan remedi yang khusus, yang dijangkakan dapat memulangkan semula hak-hak yang tidak dipenuhi tersebut. Berbalik kepada konteks Liga Malaysia, remedi-

remedi khusus perlulah dibentuk untuk mengatasi kesan antipersaingan yang wujud.

Kajian seterusnya dijalankan dengan merujuk kepada aspek remedi yang dicadangkan oleh Suruhanjaya Eropah, dan dijadikan sebagai rujukan dalam penentuan remedi bagi perjanjian penjualan hak penyiaran bagi Liga Malaysia. Berikut merupakan beberapa cadangan remedi yang bersesuaian dan beberapa syarat-syarat khusus supaya ‘penjualan bersama’ yang dijalankan oleh FAM dan MFL ini boleh dijalankan dan ianya sah di bawah Undang-undang Persaingan 2010. Antara remedi yang dicadangkan adalah:

1. Dalam usaha untuk mengurangkan risiko kesan penutupan peluang bagi pasaran hiliran, dicadangkan bahawa penjualan hak penyiaran oleh FAM dan MFL hendaklah dibuka kepada pembida-pembida dari semua pasaran. Keadaan ini dapat memberi peluang kepada pembeli (syarikat-syarikat penyiaran atau media operator) yang berkemampuan untuk sama-sama bersaing bagi mendapatkan hak tersebut secara telus.
2. Dalam usaha untuk mengurangkan risiko kesan penutupan peluang bagi pasaran hiliran juga, FAM dan MFL juga haruslah memecahkan hak-hak kolektif tersebut dengan membahagikannya mengikut pakej-pakej tertentu dan bersesuaian. Antara syarat-syarat bagi penetapan pakej-pakej yang dicadangkan ialah:
 - i. Jumlah pakej-pakej hak penyiaran yang munasabah: pembentukan samaada dua atau tiga pakej bagi siaran langsung adalah diperlukan. Kebiasaannya ianya hanya dijual kepada satu syarikat penyiaran atau media operator sahaja. Melalui wujudnya pakej siaran langsung yang pelbagai, maka ia membuka ruang dan peluang kepada media operator lain untuk mendapatkan hak penyiaran sukan. Sebagai contoh, pemecahan hak penyiaran boleh dipecahkan kepada (i) hak televisyen (siaran percuma dan siaran berbayar), (ii) hak internet, (iii) hak telefon pintar;
 - ii. Saiz pakej-pakej yang relevan: Pakej-pakej yang disediakan haruslah relevan kepada operator-operator yang bakal bersaing untuk mendapatkan perjanjian hak penyiaran. Jika pakej tersebut adalah pakej yang bersaiz besar, ia hanya akan membenarkan operator yang berkemampuan sahaja untuk mendapatkannya. Keadaan ini akan tetap menyebabkan wujudnya halangan

- persaingan. Oleh itu saiz bagi pakej-pakej yang disediakan haruslah relevan dengan kepelbagaian peringkat kemampuan operator-operator yang bakal bersaing bagi mendapatkan perjanjian hak penyiaran;
- iii. Mengadakan pakej yang bersesuaian untuk pasaran atau platform istimewa: Evolusi dan perkembangan teknologi semasa mewujudkan kepelbagaian pasaran atau platform operator dan bukanlah tertumpu kepada operator penyiaran televisyen sahaja. Sebagai contoh, kini terdapat pasaran rangkaian 3G atau pasaran internet. Dengan menyediakan pakej-pakej khas yang bersesuaian dengan pasaran atau platform istimewa ini, operator syarikat mudah alih dan servis internet boleh sama-sama bersaing untuk mendapatkan perjanjian hak penyiaran;
 - iv. Tiada bidaan bersyarat: Bidaan bersyarat dalam mendapatkan pakej-pakej yang ditawarkan hanya akan menyebabkan berlakunya penyekatan bagi operator-operator untuk bersaing. Jika wujud syarat tertentu, sudah pasti operator yang berkemampuan akan berjaya mendapatkan pakej-pakej perjanjian penjualan hak penyiaran yang paling bernilai, dan keadaan ini menghalang pemilik hak penyiaran untuk menjualnya kepada pesaing-pesaing lain dalam pasaran yang sama ataupun operator-operator dari pasaran yang lain.
3. Bagi mengatasi masalah perjanjian eksklusif yang diberikan kepada syarikat penyiaran tertentu bagi tempoh yang lama, dan ianya memberi risiko kesan antipersaingan apabila ia menghalang syarikat-syarikat penyiaran lain bersaing untuk mendapatkan hak penyiaran sukan, dicadangkan supaya FAM dan MFL untuk menegakkan tempoh masa perjanjian eksklusif yang ditawarkan dalam perjanjian menegak kepada tidak melebihi tiga musim perlawanan liga bola sepak. Hal ini adalah kerana, tempoh perjanjian eksklusif yang lama akan menyebabkan syarikat yang berjaya mendapatkan perjanjian tersebut mendominasi pasaran hiran.
 4. Untuk menegakkan risiko wujudnya halangan output ataupun siaran yang disebabkan oleh perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif, mestilah dipastikan bahawa tidak wujud hak-hak penyiaran yang tidak

dieksploitasi. Jika terdapat hak-hak penyiaran yang tidak dieksploitasi, FAM dan MFL haruslah memulangkan semula kepada kelab-kelab yang menyertai Liga Malaysia, dan mereka mempunyai hak untuk menjualnya.

5. Bagi mengatasi permasalahan pembahagian keuntungan yang diperolehi daripada perjanjian penjualan hak penyiaran kolektif kepada pihak-pihak berkepentingan, pembahagian dalam skala yang seimbang haruslah diberikan kepada kelab-kelab yang bersaing dan juga FAM kerana hak penyiaran merupakan hak milik secara bersama oleh FAM dan kelab-kelab bola sepak yang berdaftar dengannya, sebagaimana yang dinyatakan dalam Artikel 81 Statut FAM.

KESIMPULAN

Dihujahkan bahawa faktor yang menyebabkan kegagalan mencapai 'kestabilan persaingan' adalah disebabkan oleh wujudnya kesan antipersaingan dalam pengurusan sesebuah liga sukan. Kewujudan kesan antipersaingan ini akan membuatkan sesebuah liga sukan juga gagal mencapai elemen 'kestabilan kewangan' dan seterusnya akan mengakibatkan kejatuhan dari aspek ekonomi sesebuah liga sukan. Penglibatan masyarakat, khususnya peminat-peminat sukan juga semakin hambar. Kesan antipersaingan ini boleh dilihat melalui pelbagai aspek perjanjian yang dilakukan oleh pengurus liga sukan dan salah satu darinya adalah melalui peraturan perjanjian penjualan hak penyiaran liga sukan.

Dalam kes perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif bagi Liga Malaysia, secara jelas penjualan tersebut dilihat melanggar Seksyen 4(1) Akta Persaingan 2010 kerana wujud kesan antipersaingan daripada kaedah 'penjualan bersama'. Namun oleh kerana kesan propersaingan lebih tinggi dari kesan antipersaingan, ianya dibenarkan untuk dijalankan. Oleh itu, bagi mengatasi hak-hak yang tidak dipenuhi yang timbul (iaitu hak penjualan hak penyiaran secara individu oleh kelab-kelab bola sepak profesional yang menyertai Liga Malaysia) daripada kesan antipersaingan penjualan hak penyiaran secara kolektif, maka FAM dan MFL perlulah mewujudkan remedi khusus dan bersesuaian, yang dijangkakan dapat memulangkan semula hak-hak yang tidak dipenuhi tersebut. Sebagaimana yang dicadangkan dalam kajian ini, remedi-remedi khusus ini perlu dibentuk untuk mengatasi kesan antipersaingan yang wujud.

Pengurangan kesan antipersaingan daripada remedi-remedi ini mampu meningkatkan kestabilan kewangan Liga Malaysia dan menjurus kepada pencapaian elemen 'kestabilan persaingan' dalam Liga Malaysia yang menjadikan liga ini semakin menarik. Dari aspek ekonomi, ia dilihat dapat menggalakkan wujudnya persaingan yang sihat dan adil bagi operator dan syarikat-syarikat penyiaran. Keadaan positif ini akan menghasilkan kitaran persaingan yang sihat dapat diwujudkan ekosistem liga bola sepak profesional Malaysia, dapat meningkatkan daya tarik Liga Malaysia melalui persaingan yang kompetitif, dan berkemampuan menarik minat masyarakat tempatan dan luar negara untuk melibatkan diri dalam penganjuran Liga Malaysia; seterusnya dapat meningkatkan prestasi Liga Malaysia di mata dunia.

RUJUKAN

- Anon. 2010. *Akta Persaingan (Akta 712)*. Kuala Lumpur: Percetakan Nasional Malaysia Berhad.
- Anon. 2014. *Deloitte. Broadcast Sports Rights: Premium Plus*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/technology-media-telecommunications/deloitte-au-tmt-broadcast-sports-rights-011014.pdf>. Diakses pada: 20 April 2015.
- Anon. 2018. *About MP & Silva*. <http://www.mpsilva.com/>. Diakses pada: 12 Februari 2018.
- Anon. 2013. *Statut Persatuan Bolasepak Malaysia*. Petaling Jaya: Persatuan Bolasepak Malaysia.
- ASBL v Jean-Marc Bosman, Royal Club Iiegeols SA v Jean-Marc Bosman and others.
- Meijer, B. H. 2018. Soccer fans will lose interest if domestic game is too predictable-EPFL. The Star Online. <https://www.thestar.com.my/sport/football/2018/04/24/soccer-fans-will-lose-interest-if-domestic-game-is-too-predictable--epfl/>. Diakses pada: 24 April 2018.
- Berita Nasional Rasmi*. 2015. Susulan Tuntutan Hak Penyiaran: FAM Wajar Dapat 40% Keuntungan Liga M Bermula 2016. <https://www.youtube.com/watch?v=iLRibbENzU>. Diakses pada: 20 April 2016.
- Blackshaw, I. 2013. Collective sale of sports television rights in the European Union: Competition law aspect. *De Jure (Pretoria)* 46(2): 401-412.
- Blackshaw, I, Cornelius, S. & Siekmann, R., 2009. *TV Rights and Sport Legal Aspects*. The Hague: T.M.C. Asser Instituut.
- Chicago Professional Sports Ltd. Partnership and WGN v National Basketball Association, 95 F. 3d. 593, 598-99 (7th Cir 1996).
- Christelle Deliège v Ligue francophone de judo et disciplines associées ASBL, Ligue belge de judo ASBL, Union européenne de judo (C-51/96) dan François Pacquée (C-1991/7).
- Colligan, H., Sultan, N. & Santander, C. 2011. *The Sports Market: Major Trends and Challenges in An Industry Full of Passion*. A.T. Kearney.
- Dato' Haji Hamidin Haji Mohd Amin. 2017. 7 Pasukan Lulus Lesen Kelab untuk Liga Super 2018. *Persatuan Bolasepak Malaysia(FAM)*. <https://www.fam.org.my/news/7-pasukan-lulus-lesen-kelab-untuk-liga-super-2018>. Diakses pada: 10 September 2017.
- Dato' Haji Hamidin Haji Mohd Amin. 2017. 7 Pasukan Lulus Lesen Kelab untuk Liga Super 2018. *Persatuan Bolasepak Malaysia(FAM)*. 2017. <https://www.fam.org.my/news/7-pasukan-lulus-lesen-kelab-untuk-liga-super-2018>. Dicapai pada: 7 September 2017.
- EU Commission Notification IP/01/1043 dan Background Note (MEMO/01/271) bagi 20/07/2001.
- European Commission, Press Release Database. 2001. Commission opens proceedings against UEFA's selling of TV rights to UEFA Champions League. Kes 37398, OJ 2003 L291/25.
- European Commission, Press Release Database. 2004. New cartel procedure used for the first time for the liberalization of the central marketing of Bundesliga rights. Kes 37214, OJ 2005 L 134/46.
- European Commission, Press Release Database. 2005. Keputusan Suruhanjaya pada 19 Januari 2005 berkenaan prosiding menurut Artikel 81 EC Treaty dan Artikel 53(1) Perjanjian EEA (Perjanjian penjualan bersama hak media German Bundesliga) OJ 2005 L 134/46.
- Ex Artikel 81 Treaty European Community. http://ec.europa.eu/competition/legislation/treaties/ec/art81_en.html. Dicapai pada: 11 September 2017.
- Foster, K. 2003. Is there a global sports law?. *Entertainment and Sports Law Journal* 1 2(1): 1-18.
- Gardiner, S., James, M., O'Leary, H., Welch, R., Blackshaw, I., Boyes, S., Calger, A. 2006. *Sports Law*. Edisi ke-3. London: Routledge Cavendish.
- Gardiner, S., O'leary, J., Welch, R., Boyes, S., Naidoo, U. 2012. *Sports Law*. Edisi ke-4. London: Taylor & Francis Ltd.
- Hassim, J. Z. 2005. *An Introduction to Sports Law in Malaysia: Legal Guidelines for Sportspersons and Sports Administrators*. Kuala Lumpur: Lexis Nexis Malayan Law Journal.
- Hassim, J. Z. 2011. *ADR and Sports in Malaysia*. Dibentangkan di National Conference on Dispute Resolution 2011. Puri Pujangga, UKM.
- Hassim, J. Z. 2018. *Sports Law in Malaysia: Governance and Legal Issues*. Kuala Lumpur: Sweet & Maxwell.
- Hassim, J. Z., Akmal, W.S., 2015. Privatization of Sports Leagues in Malaysia: Governance Structure and Stakeholders Right. *International Journal of Business, Economics and Law* 6(4).

- Heitner, D. 2015. Sports Industry To Reach \$73.5 Billion by 2019. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/darrenheitner/2015/10/19/sports-industry-to-reach-73-5-billion-by-2019/#5f6718db1b4b>. Diakses pada: 19 Oktober 2015.
- Hussein, S. M., Manap, N. A., Zuhdi, M. 2012. Market Definition and Market Power as Tools for The Assessment of Competition. *International Journal of Business and Society* 13(2): 163-182.
- Ismail, S. 2018. *Terkini: TMJ Sah Letak Jawatan Sebagai Presiden FAM, FMLLP Ditukar kepada M F L*. <https://semuanyabola.com/terkini-tmj-sah-letak-jawatan-sebagai-presiden-fam-fmlp-ditukar-kepada-mfl/>. Dicapai pada: 25 Mac 2018.
- Jabil Mapjabil. 2012. Prioriti sukan dalam motif percutian pelancong. *Akademika* 82(2) 2012:15-23.
- Jack F. Williams. 2006. *The Coming Revenue Revolution in Sports*, 42 Willamette L. Rev. 669 (2006) 681-683.
- Jones, G. 1997. *Law and the Business of Sport*. Butterworth.
- Michie, J. & Oughton, C. 2004. *Competitive Balance in Football: Trends and Effects*. United Kingdom: Sports Nexus
- Keputusan Suruhanjaya pada 19 Januari 2005 berkenaan prosiding menurut Artikel 81 EC Treaty dan Artikel 53(1) Perjanjian EEA (Perjanjian penjualan bersama hak media German Bundesliga) OJ 2005 L 134/46.
- Keputusan Suruhanjaya pada 23 Julai 2003 berkenaan prosiding menurut Artikel 81 EC Treaty dan Artikel 53. Perjanjian EEA (Perjanjian penjualan bersama bagi kak komersilKejuaraan Liga UEFA) OJ 2003 L 291/25.
- Lefever, K. 2012. *New Media and Sport: International Legal Aspects*. The Netherlands: T.M.C Asser Press.
- Lewis, A., Kennelly, B. 2008. EC and UK Competition Rules and Sport. Dlm. *Sport: Law and Practice*, disunting oleh Lewis, A., Taylor, J., 452-453. Edisi ke-2, West Sussex: Tottel Publishing.
- Liabiliti Terhad Bola Sepak Malaysia (FMLLP). 2015. <http://footballmalaysia.com/portal/>. Dicapai pada: 22 Disember 2015.
- Mohd Fitrie Muhamad. 2019. Malaysia juara hutang gaji. *Berita Harian*. <https://www.bharian.com.my/sukan/bola/2019/01/522067/malaysia-juara-hutang-gaji>. Dicapai pada: 20 Januari 2019.
- Papaloukas, M. 2013. Lex sportiva and lex mercatoria. *International Sports Law Review Pandektis* 10: 1-2.
- Parrish. 2003. *Sports law and policy in European Union*. Manchester: Manchester University Press.
- Persatuan Bola Sepak Profesional Malaysia. 2015. <http://www.fam.org.my/news/press-release-fam-inks-deal-mp-silva-formalise-fmlp>. Dicapai pada: 18 Januari 2016.
- PFAM Malaysia. 2016. <http://pfam.my/audio-bfm-payday-mayday/>. Dicapai pada: 29 Mac 2016.
- Pijetlovic, K. 2015. *EU Sports Law and Breakaway Leagues in Football*. The Hague Netherlands: T.M.C. Asser Press.
- Re an Agreement between the FA Premier League and BSKyB [2000] EMLR 78, [1999] UKCLR 258 9 Restrictive Practices Court 28 July 1999.
- Restrictive Trade Practice Act, Chapter 34. 1976. <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1976/34/enacted>. Dicapai pada: 11 September 2017.
- Samsudin, S. 2016. Kerjasama FAM-MP & Silva Terlerai? Stadium Astro. <http://www.stadiumastro.com/sukan/liga-super-malaysia/artikel/kerjasama-fam-mp-silva-terlerai/27381>. Dicapai pada: 8 November 2016.
- Schaub, A. 2002. *Sports and competition: broadcasting rights of sports events*. Madrid, 26 Februari.
- Siaran Media Suruhanjaya IP/06/356 pada 22 March 2006. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-356_en.htm?locale=en. Dicapai pada: 20 September 2017.
- Simmons, P. & Tiung, L. K. 2010. Menjejak keadilan, budaya dan komunikasi pengadil bola sepak. *Akademik* (79): 73-86.
- Stone v Commissioner of Taxation. 2002. 196 ALR 221.
- Sundaresan, K. 2018. *Revolusi Bolasepak Malaysia: Ini seruan pengasas IFLIX kepada syarikat telco di tanah air*. <https://football-tribe.com/malaysia/2018/01/29/revolusi-bolasepak-malaysia-ini-seruan-pengasas-iflix-kepada-syarikat-telco-di-tanah-air/>. Dicapai pada: 29 Januari 2018.
- Treaty on the Functioning of the European Union. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>. Dicapai pada: 11 September 2017.
- Union des associations europeennes de football (UEFA) v Jean-Mark Bosman (Case C-415/93).
- United States v National Football League, 116 F. Supp. 319, 323-24 (ED. Pa. 1953).
- Varella, M. D. 2014. *Internationalization of law: Globalization, International Law and Complexity*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Veroe, L. & McCormack. 2005. *Sports Business: Law, Practice and Precedents*. Edisi ke-2. Bristol: Jordan Publishing Limited.
- Walrave v Union Cycliste Internationale, (1974) ECR 1405.
- White paper – White Paper on Sport, Commission of the European Communities, Brussels, (2007, Februari 11)
- Zin, O. 2015. Hanya FAM boleh tentukan wang hak penyiaran – Kevin Ramalingam. <https://www.fourthofficial.com/2015/23383/hanya-fam-boleh-tentukan-wang-hak-penyiaran-kevin-ramalingam/>. Dicapai pada: 1 November 2015.

Wan Syazana Akmal binti Wan Roslan
(corresponding author)
Fakulti Undang-undang
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi
Selangor
Emel: wansyazanaakmal@gmail.com

Jady @ Zaidi bin Hassim
Fakulti Undang-undang
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi
Selangor
Emel: jady@ukm.edu.my

Received: 10 April 2018
Accepted: 10 June 2019