

ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СПІВПРАЦІ ПРОВІДНИХ СВІТОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ ТА ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Хіменес Христина¹, Тітова Ганна², Бобошко Володимир²

¹Львівський державний університет фізичної культури

²ДЗ Південноукраїнський національний педагогічний університет
імені К.Д. Ушинського

Анотації:

Актуальність теми. У професійному спорті сьогодні накопичуються значні грошові суми. Ця сфера забезпечує себе завдяки різним джерелам доходів. Одним з ключових сьогодні є продаж прав на телетрансляції спортивних матчів. Вартість цих прав на сьогодні сягає значних величин. Незважаючи на це зростає і кількість телекомпаній, які бажають транслювати спортивні події. Отже, доцільно з'ясувати, якими сьогодні є доходи організацій професійного спорту від продажу прав на телетрансляції своїх матчів та, відповідно виявити який вид спорту сьогодні викликає найбільше зацікавлення серед телекомпаній. Мета: визначити доходи провідних організацій професійного спорту від чинних телевізійних контрактів із ЗМІ. Методи дослідження: аналіз та узагальнення даних літератури та Інтернет-мережі, метод порівняння. Результати. Встановлено, що доходи організацій професійного спорту від продажу телевізійних прав станом на кінець 2018 року складають сумарно 20,1 млрд. доларів. Найвища питома частка в цій сумі належить NFL (6 млрд. доларів), FIFA (4,8 млрд. доларів), NBA та English Premier League (по 2,6 млрд. доларів). Ще кілька інших організацій також перевищили поріг в 1 млрд. доларів доходів на рік саме від телебачення (MLB, La League, Bundesliga, UEFA). При цьому спостерігається тенденція до постійного зростання доходів провідних організацій професійного спорту від зазначеного джерела. Висновки. Розвиток професійного спорту сьогодні знаходиться в прямій залежності від телебачення і його попиту на демонстрацію спортивного видовища, оскільки є одним із основних джерел його доходів. Доходи провідних організацій професійного спорту від контрактів із ЗМІ зростають з кожним наступним контрактом. Сьогодні найбільший телевізійний попит існує на американський футбол, соккер та баскетбол, судячи з вартості контрактів NFL, FIFA, NBA та English Premier League із ЗМІ.

Ключові слова:

організації професійного спорту, телебачення, права на телетрансляції, доходи, співпраця.

Economic features of leading world's professional sports organizations and the media

Actuality of theme. Professional sports, today accumulate significant sums of money. This sphere is provided by various sources of revenues. One of the key among them is the sale of rights to TV broadcasts of sports matches. The cost of these rights today reaches significant amounts. Despite this, the number of TV companies willing to broadcast sporting events is increasing. So, it is advisable to find out what are the revenues of professional sports organizations from the sale of broadcast rights of their matches and, accordingly, to determine what kinds of sport today is the most interest among TV companies. Purpose: to determine the revenues of leading professional sports organizations from current TV contracts with the media. Methods of research: analysis and generalization of literature and Internet data, comparative method. Results. It was established that the revenues of professional sports organizations from the sale of broadcast rights by the end of 2018 amounted to a total of 20.1 billion dollars. The highest share in this amount belongs to NFL (\$ 6 billion), FIFA (\$ 4.8 billion), NBA and English Premier League (\$ 2.6 billion). Some other organizations also exceeded the \$ 1 billion revenues per year from television (MLB, La League, Bundesliga, UEFA). At the same time there is a tendency for a constant increase of leading professional sports organizations revenues from the mentioned source. Conclusions. The development of professional sports today is directly dependent on television and its demand for the demonstration of a sports spectacle, because it is one of the main sources of its revenues. Revenues of leading professional sports organizations from contracts with the media increase with each subsequent contract. The biggest television demand today is for American football, soccer and basketball, based on the value of NFL, FIFA, NBA and English Premier League media contracts.

organizations of professional sports, television, rights to television broadcasting, revenues, cooperation.

Экономические особенности сотрудничества ведущих мировых организаций профессионального спорта и средств массовой информации

Актуальность темы. В профессиональном спорте сегодня накапливаются значительные денежные суммы. Эта сфера обеспечивает себя благодаря различным источникам доходов. Одним из ключевых сегодня является продажа прав на телетрансляции спортивных матчей. Стоимость этих прав на сегодня достигает значительных величин. Несмотря на это растет и количество телекомпаний, которые хотят транслировать спортивные события. Следовательно, целесообразно выяснить, какими сегодня являются доходы организаций профессионального спорта от продажи прав на телетрансляции своих матчей и, соответственно определить виды спорта, которые сегодня вызывают наибольший интерес среди телекомпаний. Цель: определить доходы ведущих организаций профессионального спорта от действующих телевизионных контрактов со СМИ. Методы исследования: анализ и обобщение данных литературы и Интернет-сети, метод сравнения. Результаты. Установлено, что доходы организаций профессионального спорта от продажи телевизионных прав по состоянию на конец 2018 составляют суммарно 20,1 млрд. долларов. Самая высокая удельная доля в этой сумме принадлежит NFL (6 млрд. долларов), FIFA (4,8 млрд. долларов), NBA и English Premier League (по 2,6 млрд. долларов). Еще несколько других организаций также превысили порог в 1 млрд. долларов доходов за год именно от телевидения (MLB, La League, Bundesliga, UEFA). При этом наблюдается тенденция к постоянному росту доходов ведущих организаций профессионального спорта от указанного источника. Выводы. Развитие профессионального спорта сегодня находится в прямой зависимости от телевидения и его спроса на демонстрацию спортивного зрелища, поскольку является одним из основных источников его доходов. Доходы ведущих организаций профессионального спорта от контрактов со СМИ растут с каждым последующим контрактом. Сегодня самый существенный телевизионный спрос существует на американский футбол, соккер и баскетбол, судя по стоимости контрактов NFL, FIFA, NBA и English Premier League со СМИ.

организации профессионального спорта, телевидение, права на телетрансляции, доходы, сотрудничество.

Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасний світ в багатьох аспектах свого розвитку залежний від процесів глобалізації, комерціалізації, політизації тощо. Говорячи про титанів, які фактично заповнили сучасний інформаційний простір, варто згадати про засоби масової інформації. Саме цей суспільний винахід значною мірою визначає розвиток інших сфер [2]. При цьому, варто відзначити, що медіа – це значною мірою результат розвитку масової культури, яка прагне поширення в різних напрямках. Одним з таких сьогодні є професійний спорт. Це явище – масштабний сегмент соціального життя у XXI столітті [1, 2]. Саме тому цілком закономірним є взаємовплив таких складових масової культури як засоби масової інформації (першочергово телебачення) і професійного спорту. В цьому контексті варто відзначити, що тенденції, притаманні розвитку перших активно впливають на трансформацію у середовищі професійного спорту. Ще у 1939 році відбулася перша телетрансляція спортивного видовища. Це був матч NFL, який телевізійнувала компанія NBC. Вісім її працівників, використовуючи дві відеокамери знімали футбольний матч між Philadelphia Eagles та Brooklyn Dodgers. З того часу співпраця засобів масової інформації (ЗМІ) та організацій професійного спорту почала розвиватися [8].

Сьогодні саме перегляд спортивних телепередач – це одне із першорядних джерел доходів телеканалів [2]. Згідно статистичних даних за 2018 рік 89 із 100 найбільш популярних телепередач припадає саме на спортивні [3]. Окрім того, окремі статистичні підрахунки демонструють, що на спортивні покази в більшості розвинених країн відводиться більше 10% телевізійних ефірів. Це досить високий показник.

Про високий рівень зацікавленості ЗМІ професійним спортом свідчить вартість контрактів, які канали готові підписати з професійними спортивними лігами. Йдеться про суми в мільйони доларів США на рік. При цьому такі контракти укладаються на досить тривалі терміни (від 4 до 10 років в залежності від професійної ліги), тобто за цей період більшість провідних ліг можуть отримати кілька мільярдів доларів.

Загалом, професійний спорт сьогодні характеризується різними джерелами доходів, проте доходи від телевізійних контрактів – одні з ключових. Таким чином цікавим є виявити найбільш прибуткові організації професійного спорту в контексті чинних телевізійних контрактів.

Мета: визначити доходи провідних організацій професійного спорту від чинних телевізійних контрактів із ЗМІ.

Матеріал і методи дослідження. Основним матеріалом для нашого дослідження була інформація з Інтернет-ресурсів, офіційних сайтів провідних організацій професійного спорту та даних журналу Forbes. Таким чином ключовим методом виступив аналіз та узагальнення даних літератури та Інтернет-мережі. Доповнив результати нашого дослідження метод порівняння, який дозволив встановити найбільш і найменш прибуткові чинні контракти провідних професійних спортивних ліг із засобами масової інформації.

Результати. Дискусія. Вартість прав на телетрансляції спортивних матчів різних організацій професійного спорту стрімко зростають з року в рік. Найдорожчий контракт сьогодні чинний між NFL та телевізійними каналами ESPN, CBS, NBC, Fox та Direc TV. У ньому прописана сума понад 6 млрд. доларів на рік за період 2014-2022 років. Сумарно за вказаний період ліга отримає 27 млрд. доларів [12]. Готовність телевізійних компаній платити такі суми грошей NFL пов'язана з тим, що їх рейтинги суттєво знизились в останні роки, проте футбольні матчі продовжують викликати неабияке зацікавлення глядачів у США, що здатне утримувати канали «на плаву» [11]. Окрім того, вартість реклами під час трансляції Super Bowl, до прикладу, також сягає величезних грошових сум. Так, NBC назвав суму у 5 млн. доларів за 30-секундний рекламний ролик під час основного розіграшу, а CBS оцінив його вартість у 5,3 млн. доларів.

У 4,8 млрд. доларів на рік FIFA оцінила покази Кубка світу. На цю суму контракту упродовж 2018-2022 років погодилися такі телевізійні канали як NBC, CBS та Bell.

NBA сьогодні мають чинний телевізійний контракт на суму 2,6 млрд. доларів на рік впродовж 2016-2025 років з ESPN та TNT [12]. ESPN володіє правами на 100 ігор регулярного чемпіонату, 44 іграми, які відбуваються по завершенні сезону, трансляціями драфту та драфт-лотереї. TNT, своєю чергою, транслює 67 прайм-тайм ігор протягом регулярного сезону, а також володіє правами на All-Star Weekend. Окрім того більшість команд NBA укладають угоди з місцевими телеканалами, надходження від контрактів з якими додаються до сумарного доходу. До прикладу, Los Angeles Lakers отримує сьогодні найбільший дохід від контракту з місцевим телеканалом. Укладений на термін 20 років контракт з Time Warner Cable повинен принести сумарний дохід у 4 млрд. доларів, тобто в середньому 200 млн. доларів на рік.

У 2016 році, як Turner, так і ABC / ESPN зберегли свої права на телевізійні ігри NBA, при значному підвищенні цін. Спільно зазначені телекомпанії платили 930 млн. доларів щорічно, проте сьогодні вартість трансляцій ігор NBA зросла на 186%. Нова дев'ятирічна угода проходить оцінена у 24 млрд. доларів [3].

MLB (Major League Baseball) підписавши контракт з TBS, ESPN, Fox, упродовж 2014-2021 років щороку додає 1,6 млрд. доларів до своїх доходів. При цьому, згідно даних журналу Forbes, MLB уклала домовленість з телеканалом Fox щодо підписання контракту про взаємодію з 2022 по 2028 рік. Йдеться про збільшення суми контракту на цей період до 5,1 млн. доларів на рік. Щодо цієї суми контракту до переговорів долучені й інші телеканали, такі як ESPN та TBS, проте на сьогодні невідомо чи погодяться вони співпрацю з MLB [5]. Загалом специфічним моментом у роботі з телевізійними компаніями є те, що MLB більшою мірою орієнтується на регіональні телевізійні мережі. Тобто клуби мають змогу самостійно укладати подібні контракти. Таким чином, команда Los Angeles Dodgers у 2014 році уклала контракт з Spectrum Sportsnet LA вартістю 8,35 мільярда доларів на термін 25 років і отримала прибуток у 204 млн доларів лише у 2016 році. Інша команда MLB – Los Angeles Angels, зібрала 118 млн. доларів прибутків від телебачення у цьому ж році.

NHL працює сьогодні за найстарішим контрактом з телекомпаніями серед чотирьох професійних спортивних ліг Північної Америки. Він був укладений ще у 2011 році. Ліга розділяє свій телевізійний контракт між двома країнами – США, де розташовано 25 її команд і Канадою, в якій розміщено ще шість. У 2011 році NHL підписала десятирічний контракт на 2 млрд. доларів з NBC і Versus, виводячи в ефір 100 ігор регулярного чемпіонату та плей-офф, а також 80 матчів Кубку Стенлі (деякі матчі ранніх ігор пів-офф транслюють інші телекомпанії включаючи CNBC and Golf Channel) на території США [3]. Цей контракт чинний до завершення сезону 2021-2022 років, проте згідно офіційних даних, переговори про його продовження розпочнуться вже в поточному році.

Своєрідним доповненням стало підписання додаткового контракту у 2014 році з компанією Rogers Communications на 12 років. Контракт оцінений у 5,2 млрд. доларів і передбачає телевізійні покази на території Канади. І це найприбутковіші медіа права в історії канадського телебачення [11].

Згідно правил ліги доходи від телевізійних контрактів порівну розподіляються між усіма командами ліги.

English Premier League (EPL) вважається найкращою футбольною лігою на території Європи. Значну частину її прибутків також становлять надходження від продажу прав на телетрансляції. Сьогодні телевізійні трансляції матчів ліги оцінені у 10,4 млрд. фунтів стерлінгів (13,6 млрд. доларів). При цьому, 5,3 млрд. із загальної суми у цій угоді – це частка телевізійних прав англійських каналів, решта – закордонних. Підписаний лігою телевізійний контракт з NBC та NBC SportsNet чинний впродовж 2016-2022 років. Варто зазначити, що у 2015 році ці дві телекомпанії подвоїли оплату на телеправа, щоб зберегти співпрацю з EPL [3]. Згідно старого контракту ліга отримувала близько 250 млн. доларів на рік, сьогодні ця сума зросла до 2,6 млрд.

доларів. Доходи від продажу прав на телетрансляції порівну розподіляються між двадцятьма клубами ліги.

Bundesliga підписала чотирирічний (2017-2021 pp.) контракт на продаж телевізійних прав на суму 4,64 млрд. євро. (5,23 млрд. доларів). Це рекордна ціна за телетрансляції матчів ліги, яку готові оплатити телекомпанії Sky та Eurosport. Для порівняння варто зазначити, що впродовж дії контракту 2013-17 років Bundesliga отримала 2,51 млрд євро доходу на продажі телевізійних прав. Тобто за цією статтею доходів сьогодні ліга отримує на 85% вищу оплату [13]. Впродовж сезону 2017-2018 років 43 матчі трансливалися на Eurosport. Sky Germany сьогодні залишається провідною телекомпанією для Bundesliga в Німеччині.

За останні роки Bundesliga дещо наздогнала EPL за доходами від продажу прав на телетрансляції порівняно з попередніми сезонами, проте EPL все ще залишає за собою лідерські позиції у цій статті доходів [6].

La Liga (Іспанська футбольна ліга) у 2016 році також уклала вигідний за телевізійний контракт з компаніями Vodafone, Mediapro, Telefonica на суму 2,65 млрд. євро (2,8 млрд. доларів) на наступні три сезони (до 2019 року). Загальний дохід від телебачення La Liga, при цьому збільшився з 800 мільйонів євро до майже 1,5 мільярдів євро за сезон [9]. З 2019 року в силу вступив новий телевізійний контракт на суму 3,4 млрд. євро (3,7 млрд. доларів) терміном на 2019-2022 роки з телекомпаніями Mediapro, Telefonica. Тобто за сезон дохід ліги від цього джерела доходу становитиме 1,14 млрд. доларів, що у порівнянні з попереднім контрактом засвідчує загальне зростання доходу La Liga на 15% [10].

Раніше клуби мали змогу укладати контракти з телекомпаніями в індивідуальному порядку. Це дозволяло командам Barcelona і Real Madrid отримати майже 50% від загальної суми доходу від телетрансляцій. Нова система розподілу зараховує 10% прибутку командам другого дивізіону. З решти, 90% половина розподіляється між кращими 20-ма клубами. Ще четвертина розподіляється згідно результатів п'яти попередніх сезонів, а остання чверть – розподіляється згідно обумовлених критеріїв: кількість членів клубу, відвідуваність матчів тощо.

Варто відзначити у цьому контексті і Indian Premier League (крикет), яка впродовж 11 років свого існування відзначилася чи не найшвидшими темпами приросту своїх доходів. Це пояснюється високим рівнем популярності крикету в Індії. Варто зазначити, що 10 найпопулярніших телевізійних передач Індії – це матчі з крикету. І хоча ліга складається всього з восьми команд, які грають 60 матчів впродовж 47 днів плюс плей-офф, її вартість сьогодні оцінюється у 6,3 млрд. доларів. Ця сума порівняно з 2017 роком зросла на 19%. Вагому роль у цьому відіграє контракт про права на телетрансляції з Star India вартістю у 2,55 млрд. доларів, який укладений терміном на 2018-2022 роки [7]. Згідно умов контракту матчі ліги повинні трансливатися шістьма мовами. При цьому, кожен матч оцінюється приблизно у 8,5 млн. доларів. Зазначимо, що попередній телевізійний контракт ліги, який втратив чинність в 2015 році оцінювався у 45 млн. доларів, в той час як чинний контракт приносить лізі більше 0,5 млрд. доларів лише в один рік. Таке зростання вартості зумовлено залученням понад 1,25 млрд. глядачів протягом сезону 2017 року, що на 22,5% більше порівняно з попереднім роком. Такий рейтинг сприяв появі телекомпанії Sony Max, яка була найпопулярнішим каналом в країні впродовж цього року.

UEFA European Cup у 2016 році також перевищили позначу в 1 млрд. доларів за продаж прав на телетрансляції матчів. Цю суму союз отримав завдяки співпраці з телеканалами Lagardes та CAA.

Водночас, як зазначає PricewaterhouseCoopers [4] сумарні доходи від медіа-прав на спортивні матчі у 2018 становлять близько 20,1 млрд. доларів і це рекордний показник. Водночас Pivotal Research засвідчує, що рейтинг телевізійних видів спорту знизився у 2017 році на 12% порівняно з 2016 роком. Навіть NFL, яка розвиває найпопулярніший спорт на телебаченні повідомила про зниження своїх рейтингів на 10%. Проте, як зазначалося вище це

не заважає підвищувати професійним спортивним організаціям ціну на телевізійні покази своїх матчів, попит на які дедалі зростає.

Отже, сьогодні провідні ліги професійного спорту – це одні з найбільш прибуткових організацій. Зацікавленість глядачів різними видами спорту щороку зростає, а це відповідно підвищує інтерес телекомпаній у трансляції спортивних матчів. Цей аспект зумовлює високу вартість телевізійних контрактів, котрі укладаються між професійними лігами та телевізійними каналами (рис 1).

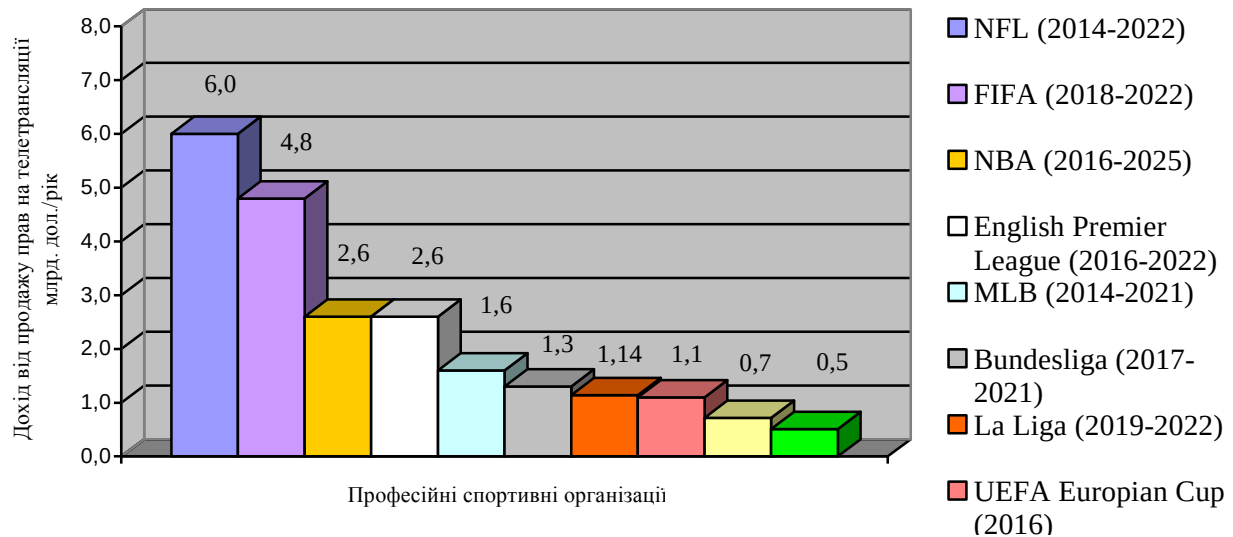


Рис 1. Річні доходи провідних організацій професійного спорту від чинних телевізійних контрактів

Висновки. Продаж прав на телетрансляції спортивних матчів провідними організаціями професійного спорту сьогодні – одне ключових джерел їхніх доходів. Існує високий попит на купівлю цих прав телекомпаніями, що сприяє суттєвому зростанню доходів організацій професійного спорту від цього джерела з кожним наступним контрактом. Сьогодні кожна із розглянутих організацій отримує дохід від продажу прав на телетрансляції, який вимірюється у мільярдах доларів на рік. При цьому найвищий він у NFL – 6 млрд. доларів на рік, FIFA – 4,8 млрд. , NBA та EPL – по 2,6 млрд.

Підрахунки засвідчують, що 20,1 млрд. доларів – це сумарний дохід організацій професійного спорту від продажу прав на телетрансляції у 2018 році. Проте сьогодні існують тенденції до подальшого зростання як доходів кожної з організацій, так відповідно і сумарного доходу.

Перспективи подальших досліджень. Планується, що наступним етапом досліджень буде виявлення динаміки зміни вартості телевізійних контрактів в наступні роки та виявлення питомої вартості доходів від продажу телеправ серед наявних джерел доходів в різних видах професійного спорту.

Список літературних джерел:

1. Богданова Д. Ш. Профессиональный спорт в современном обществе : культурно-философский анализ : дисс. ... канд. философ. наук : 24.00.01. Санкт-Петербург, 2013. 189 с.
2. Войтик Е. Спортивная информация как понятие и ее роль в масс-медиа. Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 20. С. 59–62.
3. Adgate B. Hockey's Big Pay Day Is Coming.. URL: <https://www.forbes.com/sites/bradadgate/2019/01/15/hockey-s-big-pay-day-is-coming/#7bd52b894e44> (дата звернення: 7.02.2019).

References:

1. Bogdanova D. Sh. (2013) Professional sport in modern society: cultural-philosophical analysis (candidate dissertation). Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia.
2. Vojtek E. Sport information as a concept and its role in the mass media. Bulletin of the Chelyabinsk State University, 20, 59–62.
3. Adgate B. Hockey's Big Pay Day Is Coming. (2019, February 7). Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/bradadgate/2019/01/15/hockey-s-big-pay-day-is-coming/#7bd52b894e44>

4. Adgate B. The Sports Bubble Is Not Bursting. URL: <https://www.forbes.com/sites/bradadgate/2018/01/16/the-sports-bubble-is-not-bursting/#1dabed2c3bba> (дата звернення: 13.03.2019).

5. Brown M. MLB Sees Record Revenues Of \$10.3 Billion For 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/maurybrown/2019/01/07/mlb-sees-record-revenues-of-10-3-billion-for-2018/#405cd66b5bea> (дата звернення: 11.03.2019).

6. Bundesliga title race a TV rights blessing in catch-up contest with Premier League.. URL: <https://www.dw.com/en/bundesliga-title-race-a-tv-rights-blessing-in-catch-up-contest-with-premier-league/a-47473956> (дата звернення: 11.03.2019).

7. Gollapudi N. Star wins IPL rights for US \$2.55 billion. URL: http://www.espnricinfo.com/story/_/id/20570244/star-india-wins-ipl-rights-us-255-billion (дата звернення: 13.03.2019).

8. Impact of television. How television has changed the game. URL: <https://operations.nfl.com/the-game/impact-of-television> (дата звернення: 12.03.2019).

9. La Liga announces 2.65 billion euro TV deal. URL: <https://www.dw.com/en/la-liga-announces-265-billion-euro-tv-deal/a-18889958> (дата звернення: 18.03.2019).

10. La Liga increases national (15%) and international (30%) revenue from audiovisual rights.. URL: <https://www.laliga.es/en/news/laliga-increases-national-15-and-international-30-revenue-from-audiovisual-rights> (дата звернення: 11.03.2019).

11. Mathewson. T. J. TV is biggest driver in global sport league revenue. URL: <https://globalsportmatters.com/business/2019/03/07/tv-is-biggest-driver-in-global-sport-league-revenue/> (дата звернення: 22.02.2019).

12. NBA TV deal: How the new \$24B contract stacks up against other leagues.. URL: <https://www.cbc.ca/sports/basketball/nba/nba-tv-deal-how-the-new-24b-contract-stacks-up-against-other-leagues-1.2790143> (дата звернення: 8.03.2019).

13. New Bundesliga television deal worth 4.64 billion euros. URL: <https://www.dw.com/en/new-bundesliga-television-deal-worth-464-billion-euros/a-19318613> (дата звернення: 11.03.2019).

4. Adgate B. The Sports Bubble Is Not Bursting. (2019, March 13). Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/bradadgate/2018/01/16/the-sports-bubble-is-not-bursting/#1dabed2c3bba>

5. Brown M. MLB Sees Record Revenues Of \$10.3 Billion For 2018. (2019, March 11). Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/maurybrown/2019/01/07/mlb-sees-record-revenues-of-10-3-billion-for-2018/#405cd66b5bea>

6. Bundesliga title race a TV rights blessing in catch-up contest with Premier League. (2019, March 11). Retrieved from <https://www.dw.com/en/bundesliga-title-race-a-tv-rights-blessing-in-catch-up-contest-with-premier-league/a-47473956>

7. Gollapudi N. Star wins IPL rights for US \$2.55 billion. (2019, March 13). Retrieved from http://www.espnricinfo.com/story/_/id/20570244/star-india-wins-ipl-rights-us-255-billion

8. Impact of television. How television has changed the game. (2019, March 12). Retrieved from <https://operations.nfl.com/the-game/impact-of-television>

9. La Liga announces 2.65 billion euro TV deal. (2019, February 18). Retrieved from <https://www.dw.com/en/la-liga-announces-265-billion-euro-tv-deal/a-18889958>

10. LaLiga increases national (15%) and international (30%) revenue from audiovisual rights. (2019, March 11). Retrieved from <https://www.laliga.es/en/news/laliga-increases-national-15-and-international-30-revenue-from-audiovisual-rights>

11. Mathewson. T. J. TV is biggest driver in global sport league revenue. (2019, February 22). Retrieved from <https://globalsportmatters.com/business/2019/03/07/tv-is-biggest-driver-in-global-sport-league-revenue/>

12. NBA TV deal: How the new \$24B contract stacks up against other leagues. (2019, March 8). Retrieved from <https://www.cbc.ca/sports/basketball/nba/nba-tv-deal-how-the-new-24b-contract-stacks-up-against-other-leagues-1.2790143>

13. New Bundesliga television deal worth 4.64 billion euros. (2019, March 11). Retrieved from <https://www.dw.com/en/new-bundesliga-television-deal-worth-464-billion-euros/a-19318613>

DOI: 10.31652/2071-5285-2019-7-26-289-294

Відомості про авторів:

Хіменес Х.Р.; orcid.org/0000-0002-8677-6701; kh.khimenes@gmail.com; Львівський державний університет фізичної культури ім. Івана Боберського, вул. Тадеуша Костюшка, 11, м.Львів, 79000, Україна

Тітова Г.В.; orcid.org/0000-0003-1309-5443; ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського, вул.Старопортофранківська, 26, м.Одеса, 65000, Україна

Бобошко В.В.; orcid.org/0000-0002-9958-9497; ДЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського, вул.Старопортофранківська, 26, м.Одеса, 65000, Україна