

Ważne dla świata koszykówki wydarzenie nastąpiło 25 grudnia 2011 roku. Tego dnia, po dłuższej przerwie z powodu lokautu, wystartowała amerykańska zawodowa liga koszykówki. *National Basketball Association (NBA)*.

Hubert Radke

Lokaut w NBA - prawne aspekty funkcjonowania profesjonalnego sportu w Stanach Zjednoczonych

Początek rozgrywek koszykarskich za oceanem przypada tradycyjnie na przełom października i listopada. Wtedy to końca dobiegają rozgrywki ligi baseballa MLB (ang. *Major League Baseball*), na dobre rywalizują już w lidze futbolowej NFL (ang. *National Football League*) oraz hokeja NHL (ang. *National Hockey League*), światła reflektorów mogą więc zostać skierowane na koszykarzy. Machina profesjonalnego sportu

w Stanach Zjednoczonych, napędzana przez wyżej wymienione tzw. *major leagues*, skonstruowana jest w przemyślany sposób, generując olbrzymie zainteresowanie i zyski liczone w miliardach dolarów. W bieżącym sezonie nie zadziałała jednak jak powinna, bowiem jeden z mechanizmów nie został wprowadzony w ruch w odpowiednim momencie. Mechanizm szczególny, gdyż koszykówka spod znaku NBA to nie tylko jedyny

amerykański sport o globalnym zasięgu i popularności, ale przede wszystkim liga skupiająca największych w dyscyplinie i bezapelacyjnie najlepsza na świecie. Przyczyną całego zamieszania stał się **lokaut** (ang. – *lockout*), ogłoszony 1 lipca minionego roku przez zarządzających NBA i formalnie zakończony dopiero 8 grudnia, po 161 dniach trwania ich sporu z występującymi w lidze koszykarzami. Mimo że sytuacja w NBA stała się w ciągu ostatnich miesięcy jednym z głównych tematów doniesień i dyskusji medialnych, stosunkowo niewiele zostało powiedziane o problemach prawnych, które w rzeczywistości legły u podstaw lokautu. Warto więc przybliżyć istotę warunkowań prawnych, stanowiących istotny element profesjonalnej rywalizacji sportowej po zachodniej stronie Atlantyku, po wschodniej zaś, w tym nad Wisłą, wciąż pozostających kwestią intrygującą.

Lokaut to pojęcie z obszaru prawa pracy, z którym każdy prawnik spotyka się na pewnym etapie profesjonalnej kariery. W Polsce spotkanie to następuje jednak najczęściej w warunkach akademickich, aniżeli *stricte* praktycznych. Instytucja lokautu nie została bowiem dotychczas wprost unormowana w systemie prawa polskiego, nie do końca jasne pozostaje także, czy w obecnym stanie prawnym i ewentualnie w jakich okolicznościach istnieje możliwość jej zastosowania.¹ W gospodarkach

o wykształconych i utrwalonych zasadach rynku lokaut stanowi natomiast docenianą formę prowadzenia sporów zbiorowych. Wynika z zasady samodzielnego regulowania przez partnerów społecznych stosunków pracy w ramach porozumień zbiorowych. W praktyce oznacza zamknięcie miejsca pracy (ang. *lock out*), powstrzymanie się pracodawcy od dostarczania pracy pracownikom. Zapewniając pracodawcom prawo do wyrażenia i obrony swoich interesów, odpowiada uprawnieniu do podejmowania strajku przez pracowników. Z jednej strony jego istota sprowadza się do wywarcia presji ekonomicznej i psychologicznej na pracownikach w celu zmuszenia ich do zaakceptowania stanowiska pracodawcy. Z drugiej zaś ma zapobiegać rozprzestrzenianiu się sporu zbiorowego, uspokajać agresywne zachowania i neutralizować nieuzasadnione postulaty organizacji związkowych.²

W Stanach Zjednoczonych, mimo braku ustawowych kryteriów określających lokaut, nigdy nie istniały przeszkody w uznaniu jego legalności. Interesujące jest, że zarówno **ustawa Wagnera**³ z 1935 roku, jak i nowelizująca ją ustawa **Tafta-Hartleya**⁴

W. Sanetra (red.), *Europeizacja polskiego prawa pracy*, Warszawa 2004, s. 58; W. Seroka, *Możliwość ratyfikowania przez Polskę art. 6 § 4 ZEKS, dotyczącego prawa do akcji zbiorowej*, MPP 9/ 2008; R. T. Skowron, *Lokaut- nowoczesna forma prowadzenia sporów zbiorowych*, www.kkpw.pl/pl_publicacje..38.html

² R. T. Skowron, *op. cit.*

³ 29 U.S.C. §§ 151 *et seq.*

⁴ 29 U.S.C. §§ 141 *et seq.*

¹ Por. B. Cudowski, *Prawo do zrzeszania się, prowadzenia rokowań i sporów zbiorowych w Polsce a europejskie prawo pracy*, [w:]

z 1947 roku, dotyczące ochrony praw pracowników i zakresu działalności organizacji związkowych, nie tylko nie zakazywały lokautu, lecz faktycznie umożliwiły uznanie go za dopuszczalny środek nacisku ekonomicznego podczas negocjacji w sprawie zawarcia umowy zbiorowej, w ramach orzecznictwa amerykańskiego Sądu Najwyższego. Za oceną pracodawcy może więc, broniąc swoich interesów gospodarczych, użyć lokautu nie tylko na wypadek strajku pracowników (lokaut defensywny), ale także wykorzystać jako sposób wzmocnienia pozycji przetargowej, czy nawet środek ataku w sytuacji, gdy negocjacje z organizacją związkową nie rokują powodzenia z uwagi na jej nieprzejednane stanowisko (lokaut ofensywny).⁵ Właśnie ostatnią z powyższych sytuacji można uznać za bezpośrednią przyczynę lokautu w NBA. Kilka miesięcy przed zakończeniem dotychczas obowiązującej umowy zbiorowej CBA (ang. *collective bargaining agreement*) pomiędzy NBA i klubami z jednej strony oraz zawodnikami i ich organizacją związkową NBPA (ang. *National Basketball Player's Association*) z drugiej, zarządzający ligą i właściciele klubów wyraźnie dali do zrozumienia, że ich interes gospodarczy, zmniejszenie zysków, a nawet straty, jakie odnotowali w ostatnim czasie, nie pozwala im na zawarcie kolejnej umowy na dotychczas obowiązujących warunkach. Zawodnicy, z kolei, kwestionując rachunek ekonomiczny

przedstawiony przez pracodawców i twierdząc, iż spowolnienia w biznesie nie powinno się automatycznie utożsamiać z recesją, a przede wszystkim podkreślając ekonomiczny wymiar swojego talentu i boiskowego wysiłku, nie zamierzali ustępować z wcześniej wywalczonych pozycji. Gra toczyła się o sposób podziału generowanego przez ligę dochodu BRI (ang. *basketball related income*), wynoszącego w minionym roku, bagatela, ok. 4 miliardy dolarów. W konsekwencji brak porozumienia w sprawie nowej umowy zbiorowej uniemożliwił rozpoczęcie rozgrywek. Uniemożliwił, gdyż CBA determinując kompleksowo relacje pomiędzy zarządzającymi ligami i właścicielami klubów a profesjonalnymi sportowcami stanowi fundament, bez którego amerykańskie *major leagues* nie są w stanie funkcjonować.

Kształtowanie się relacji na linii pracownicy – pracodawcy w amerykańskim sporcie

Profesjonalne ligi sportowe za oceną, mimo że od momentu powstania u schyłku XIX wieku, prowadzone były przede wszystkim w celach komercyjnych, nie podlegały początkowo tym samym regułom prawnym co „zwykli” uczestnicy rynkowej gry.⁶

⁵ L. P. Cain, D. D. Haddock, *Similar Economic Histories, Different Industrial Structures: Transatlantic Contract in the Evolution of Professional Sports Leagues*, „The Journal of Economic History” 2005, Vol. 65, No. 4, s. 1117.

⁵ R. T. Skowron, *op. cit.*

Władający ligami, dążący do maksymalizacji zysku biznesmeni-pracodawcy wykorzystywali tę sytuację, jednostronnie ustalając korzystne dla siebie reguły prowadzenia rozgrywek i dyktując warunki indywidualnych umów, niejednokrotnie ograniczające prawa sportowców – pracowników na niezorganizowanym rynku. Kształtująca się wśród sportowców świadomość znaczenia wykonywanej profesji, wynikająca ze społecznego zainteresowania ich rywalizacją, a nade wszystko ekonomicznych jej efektów, zrodziła potrzebę sięgnięcia po atrybuty dostępne w każdym innym obszarze działalności gospodarczej. Rodzące się w latach 50. minionego stulecia stowarzyszenia graczy, w latach 60. rozpoczęły walkę o uznanie ich za pełnoprawne związki zawodowe mogące bronić interesów ekonomicznych swoich członków, wykorzystując powszechnie dostępne środki prawne, w szczególności strajk i umowy zbiorowe. Powstała w 1954 roku NBPA pierwszą poważną akcją zbiorową podjęła dopiero 10 lat później, grożąc bojkotem Meczu Gwiazd Ligi, co doprowadziło do oficjalnego uznania organizacji przez NBA. W 1967 roku w lidze koszykówki zawarte zostało CBA, będące pierwszym tego typu porozumieniem w amerykańskim sporcie.⁷ Prawdziwy przełom w kwestii ochrony praw pracowników branży sportowej nastąpił jednak wraz z rozstrzygnięciem NLRB (ang. *National Labour*

Relations Board) – agencji rządu federalnego stworzonej w celu zapobiegania nieuczciwym praktykom na rynku pracy i zabezpieczającej prawo pracowników do organizowania się w związki zawodowe w sprawie *American League of Professional Baseball Clubs and Association of National Baseball League Umpires 1969*⁸. Uznanie profesjonalny baseball za międzyzstanową działalność komercyjną. W efekcie podlegania konstytucyjnej tzw. *interstate commerce clause*, działalność profesjonalnych lig sportowych poddana została pełnej regulacji federalnego prawa pracy. Konstytuująca się reprezentacja profesjonalnych sportowców, zyskując pełnowymiarową ochronę prawną, stała się dla właścicieli klubów i zarządzających ligami znaczącym partnerem do rozmów. W każdej z *major leagues* zawarte zostały pierwsze porozumienia zbiorowe, gwarantujące sportowcom podstawowe świadczenia dotyczące zabezpieczenia przed zwolnieniem, płacy minimalnej, planów emerytalnych i rentowych oraz ubezpieczeń zdrowotnych i na życie.⁹

Uznanie sportu zawodowego za międzyzstanową działalność komercyjną zadecydowało także o zastosowaniu wobec profesjonalnych lig sportowych przepisów prawa antymonopolowego. Obecnie powszechny jest pogląd, iż w żadnej innej sferze gospodarki swoboda działalności nie podlega równie silnym ograni-

⁷ G. M. Wong, *Essentials of Sports Law*, Westport 2002, s. 508.

⁸ 180 N.L.R.B. 190 (1969).

⁹ M. J. Mitten, T. Davis, R. K. Smith, R. C. Berry, *Sports Law and Regulation*, New York 2005, s. 586.

czeniu jak w sporcie. Zasady regulujące działalność sportową powinny natomiast stanowić naturalny przedmiot oddziaływania prawa antymonopolowego¹⁰. Rozstrzygające okazało się orzecznictwo Sądu Najwyższego w sprawach dotyczących futbolu amerykańskiego *Radovich v. NFL 1957*¹¹ oraz koszykówki *Haywood v. NBA 1971*¹² stwierdzające, iż aktywność gospodarcza lig profesjonalnych realizowana jest w przestrzeni międzystanowej. W efekcie sport zawodowy w Stanach Zjednoczonych podlega **ustawie Shermana**¹³ z 1890 roku, stanowiącej fundament amerykańskiego federalnego prawa antymonopolowego. Swoisty immunitet otrzymał jedynie baseball – uznany za narodowe hobby, nie zaś działalność komercyjną na mocy orzeczenia w sprawie *Federal Baseball Club of Baltimore v. National League of Professional Baseball Clubs 1922*¹⁴, potwierdzonego następnie w orzeczeniu *Toolson v. New York Yankees 1953*¹⁵. Anomalia baseballowa, mimo że skrytykowana, została utrzymana ze względu na potencjalne problemy organizacyjne mogące wynikać z obalenia wcześniejszych orzeczeń także w rozstrzygnięciu w sprawie *Flood v. Kuhn 1972*¹⁶, by wreszcie zostać istotnie ograniczoną dopiero przez

ustawę Curt Flood¹⁷ z 1998 roku. Zastosowanie prawa antymonopolowego do profesjonalnego sportu przyczyniło się do umocnienia pozycji organizacji pracowników. Interesujące jest, że o ile głównym motywem tworzenia związków zawodowych i dążenia do porozumień zbiorowych w innych obszarach działalności gospodarczej zawsze były żądania dotyczące podwyższenia płac do poziomów nieosiągalnych na otwartym rynku, w sporcie aktywność związkowa miała zapobiec nakładaniu przez zarządzających ligami ograniczeń, których rezultatem były wynagrodzenia i warunki pracy, gorsze od możliwych do osiągnięcia w warunkach wolnej konkurencji¹⁸. Związki zawodowe zyskały więc instrument pozwalający na podważanie limitujących swobody wolnego rynku wewnętrznych zasad funkcjonowania lig sportowych, w szczególności dotyczących alokacji zawodników, utrudnień w wyborze i zmianie pracodawcy oraz maksimów płacowych. Jednocześnie na mocy **ustawy Clayтона**¹⁹ z 1914 roku oraz **Norris-LaGuardia**²⁰ z 1934 roku, organizacje związkowe mogły posługiwać się tzw. *statutory labor exemption*, wyjątkiem wyłączającym z zakresu działania ustawy Shermana samo ich istnienie oraz działalność zmierzającą do

¹⁰ M. K. Kolański, *Zastosowanie prawa antymonopolowego do sportu w Stanach Zjednoczonych*, RPEiS 1/2010, s. 31.

¹¹ 352 U.S. 445 (1957).

¹² 401 U.S. 1204 (1971).

¹³ 15 U.S.C. §§ 1-7.

¹⁴ 259 U.S. 200 (1922).

¹⁵ 346 U.S. 356 (1953).

¹⁶ 407 U.S. 258 (1972).

¹⁷ 15 U.S.C. §§ 27.

¹⁸ N. Grow, *Reconsidering the Role of Union Dissolution in Professional Sports Labor Disputes: Reflections on the NFL and NBA Lockouts of 2011*, <http://ssrn.com/abstract=1978517>, s. 7-8.

¹⁹ 15 U.S.C. §§ 12-27, 29 U.S.C. §§ 52-53.

²⁰ 29 U.S.C. §§ 101-115.

zabezpieczenia interesów ekonomicznych członków związku, mimo że porozumienie związkowe co do zasady mogłoby zostać uznane za zmwowę ograniczającą wolności handlowe.²¹

Możliwość kwestionowania ograniczeń stosowanych w *major leagues*, jaką organizacje związkowe sportowców uzyskały dzięki instrumentom prawa pracy i prawa antymonopolowego, stała się wyzwaniem dla właścicieli klubów. Uwolnienie rynku sportowego sprawiło, że ekonomiczna racjonalność funkcjonowania branży sportowej, a przede wszystkim esencjonalna dla sportu równowaga pomiędzy rywalizującymi podmiotami zostały zagrożone przez gorączkę związaną ze swoistym „wyścigiem zbrojeń”. Odpowiedzią po stronie właścicieli stało się poszukiwanie sposobów kontroli wydatków, zniechęcających czy nawet uniemożliwiających nieograniczone inwestowanie pieniędzy w drużyny sportowe, spełnianie coraz bardziej wygórowanych żądań finansowych sportowców i w efekcie zapobiegających nadmiernym sportowym dysproporcjom pomiędzy rywalizującymi klubami. Ekonomiczne uwarunkowania sprawiły, że zakres porozumień zbiorowych w sporcie uległ rozszerzeniu, zaś ich środek ciężkości przesunięty został ze sfery socjalnej na sferę konkurencji. Wszystko za sprawą wypracowanego w pozasportowym orzecznictwie Sądu Najwyższego tzw. *nonstatutory labor exemption*, pozastawowego zwolnienia umów zbiorowych z działania prawa antymonopolowego.

rowych z działania prawa antymonopolowego.²² Zasadą amerykańskiego prawa antymonopolowego jest, iż określone kwestie, w przypadku gdy są narzucane jednostronnie, stanowią nielegalne ograniczenia, ukształtowane zaś wspólnie przez pracodawców i pracowników, nie naruszają prawa antymonopolowego.²³ Intencją prawodawcy tworzącego unormowania antymonopolowe nie powinno być bowiem podważanie pokoju społecznego, którego osiągnięciu układy zbiorowe mają służyć.²⁴ Warto dodać, że wyłączenie ograniczeń rynkowych obecnych w *major leagues* z zakresu działania prawa antymonopolowego okazało się wcześniej nieskuteczne za pomocą wspomnianego *statutory labor exemption*, gdyż ten w powszechnej interpretacji może zostać wykorzystany jedynie na korzyść związków zawodowych. Efektu nie przynosi także wykorzystanie istniejącej w amerykańskim prawie koncepcji tzw. *single entity*, zakładającej, iż unormowania antymonopolowe nie mogą być stosowane w przypadkach, gdy kwestionowana praktyka realizowana jest przez jeden podmiot gospodarczy. Każda z *major leagues* stanowi natomiast porozumienie biznesowe wielu podmiotów, wchodzących w jej skład klubów, posiadających niezależną strukturę własnościową i zarządzania oraz prawo głosu w sprawach dotyczących wspólnych interesów ligi (w niektórych przypad-

²¹ N. Grow, *op. cit.*, s. 7-8.

²² Zob. *Conell Construction Co. v. Plumbers Local 100*, 421 U.S. 616 (1975).

²³ M. J. Mitten i in., *op. cit.*, s. 516.

²⁴ M. K. Kolasiński, *op. cit.*, s. 38.

kach jednak, jak np. przy sprzedaży praw telewizyjnych działają one jako jedno ciało i wtedy sposób ten znajduje zastosowanie)²⁵.

Immunitet układów zbiorowych nie okazał się jednak bezwzględny i nieograniczony. Orzeczenie w sprawie *Mackey v. NFL 1976*²⁶ zwróciło uwagę na zakres obowiązywania *non-statutory labor exemption*, zgodność formułowanych w porozumieniach zbiorowych w sporcie restrykcji z prawem antymonopolowym. Postanowienia układów zbiorowych nie są więc nielegalnymi działaniami monopolistycznymi jeżeli ograniczenia handlu dotyczą jedynie stron umowy zbiorowej, dany problem dotyczy kwestii stanowiącej obowiązkowy przedmiot negocjacji (*mandatory subject of bargaining*), zaś jego rozwiązanie zostaje osiągnięte przez podmioty działające w dobrej wierze i posiadające porównywalną siłę negocjacyjną (*bona fide, arm's length bargaining*).²⁷ Bogate orzecznictwo sądów dotyczące prezentowanej kategorii problemów na przestrzeni kolejnych lat wyznaczyło (i wciąż wyznacza) granice porozumień zbiorowych w *major leagues*, odpowiednio podważając lub podtrzymując poszczególne postanowienia. Wśród najważniejszych warto odnotować rozstrzygnięcia spraw *Bridgeman v. NBA 1987*²⁸ i *Powell v. NFL 1989*²⁹ stwierdzające, iż *nonstatutory labor*

exemption pozostaje w mocy nawet po wygaśnięciu CBA, podczas trwającego impasu, tak długo jak rozmowy nad nowym porozumieniem są prowadzone w dobrej wierze; *Wood v. NBA 1987*³⁰ i *Brown v. Pro Football Inc. 1996*³¹ uznające, że CBA dotyczy wszystkich sportowców w branży, nawet tych pozostających poza związkiem lub nienależących do związku w momencie negocjowania umowy zbiorowej, czy wreszcie *McNeil v. NFL 1992*³² uznające wygaśnięcie pozaustawowego wyjątku po utracie umocowania organizacji związkowej, bądź poprzez jej rozwiązanie (*decertification*), bądź też wypowiedzenie pełnomocnictwa do reprezentowania sportowców (*disclaim of interest*). Doświadczenia powyższych sporów sprawiają, że po zakończeniu obowiązywania umowy zbiorowej i braku porozumienia w sprawie nowej, najbardziej realnym sposobem podważenia preferowanych przez zarządzających ligą rozwiązań organizacyjnych, sprzecznych z ustawą Shermana, jest wyłączenie reprezentacji związkowej i skierowanie powództwa antymonopolowego. Teoretycznie strategia ta może przechylić szalę u wagi podczas negocjacji nad nową CBA, ze względu na obawy lig dotyczące obciążeń wynikających z niekorzystnych decyzji sądów. Aczkolwiek równie dobrze może okazać się zagrożeniem dla zawodników, którzy bez reprezentacji związkowej mogą utracić ochronę,

²⁵ G. M. Wong, *op. cit.*, s. 446.

²⁶ 543 F. 2d 606 (8th Cir. 1976).

²⁷ G. M. Wong, *op. cit.*, s. 475.

²⁸ 675 F. Supp. 960 (D.N.J. 1987).

²⁹ 930 F.2d 1293 (8th Cir. 1989).

³⁰ 809 F.2d 954 (2nd Cir. 1987).

³¹ 518 U.S. 231, 248 (1996).

³² 790 F. Supp. 871, 881 (D. Minn 1992).

jaką daje im zbiorowe prawo pracy i przywileje dzięki temu osiągnięte oraz ponownie stać się ofiarami niektórych jednostronnie ustanawianych ograniczeń³³.

Umowa zbiorowa jako fundament amerykańskiego sportu zawodowego

Skrzyżowanie prawa pracy i prawa antymonopolowego okazało się zbawienne dla amerykańskiego sportu zawodowego, normując zasady współpracy stojących po przeciwnych stronach ekonomicznej barykady aktorów i gwarantując pożądaną we współzawodnictwie równowagę. Zderzenie przeciwnych, jeśli chodzi o zakładane cele, środków prawnych, z jednej strony unormowań prawa pracy zachęcających zarówno pracowników, jak i pracodawców do wspólnego działania, z drugiej zaś norm prawa antymonopolowego mających powstrzymać indywidualne podmioty od wchodzenia w układy zdecydowało o organizacyjnej wyjątkowości amerykańskich *major leagues*³⁴. **Umowa zbiorowa, wzmocniona opartym o szerokie orzecznictwo sądowe *nonstatutory labor exemption*, stała się swego rodzaju konstytucją, zbiorem fundamentalnych dla funkcjonowania ligi rozwiązań instytucjonalnych.** Rozwiązań, unikalnych w skali światowej, sprawiających, że zarówno organizacja głównych

amerykańskich lig sportowych, jak i sama rywalizacja boiskowa stoją na najwyższym poziomie. Rozwiązań, których podstawowym celem jest zapewnienie równowagi w rywalizacji pomiędzy klubami, ograniczających możliwość dominacji wynikającej z potencjału finansowego inwestujących w sport. Rozwiązań, co niezwykle istotne, usankcjonowanych w świetle prawa powszechnego dzięki porozumieniu osiągniętemu przez właścicieli klubów i sportowców – podmioty równoprawnie kreujące oblicze zawodowego sportu. Rozwiązań, bez których funkcjonowanie lig w obecnej formie wydaje się absolutnie niemożliwe. Mowa przede wszystkim o tzw. *salary cap*, pułapie wynagrodzeń przypadającym na wszystkich zawodników jednego zespołu, realizowanym bądź jako tzw. *hard cap*, pułap nieprzekraczalny, istotnie ograniczający możliwość zawierania umów gwarantowanych, bądź też tzw. *soft cap* pozwalający na przekroczenie limitu dzięki określonym wyjątkom (np. w NBA *Derrick Rose rule*, *Larry Bird exemption*, *mid-level exemption*), bądź zapłaceniu na rzecz ligi podatku od ponadnormatywnych wynagrodzeń tzw. *luxury tax*. W dalszej kolejności zaś, o regułach zmiany pracodawcy w czasie trwania umowy indywidualnej i w okresie po jej zakończeniu tzw. *free agency* oraz naboru nowych zawodników do ligi tzw. *draft* (najsłabszym w minionych rozgrywkach klubom przysługuje pierwszeństwo wyboru potencjalnie najlepszych zawodników).

Wreszcie ustalających minima płacowe w zależności od stażu za-

³³ G. M. Wong, *op. cit.*, s. 480.

³⁴ N. Grow, *op. cit.*, s. 3.

wodnika w lidze (*rookies, veterans*) oraz rozmaite przywileje natury socjalnej, w szczególności dotyczące funduszu emerytalnego. Ponadto umowa zbiorowa, regulując w szczególności sposób prawa i obowiązki porozumiewających się stron, decyduje o wszelkich pozostałych kwestiach związanych z funkcjonowaniem ligi sportowej, by wymienić najważniejsze, jak sprzedaż praw telewizyjnych, odpowiedzialność dyscyplinarna czy terminarz rozgrywek. Osiągnięcie porozumienia w sprawie podziału BRI w lidze NBA nie stanowiło więc, używając popularnego za oceanem porównania, zwykłego podziału tortu pomiędzy zainteresowanych, ale w znacznej mierze uzależnione było od przyjęcia określonych rozwiązań systemowych, zasad organizacji ligi określających warunki współpracy pomiędzy właścicielami klubów a zawodnikami, a więc swoistych narzędzi konsumpcji tortu umożliwiających.

Anatomia konfliktu w NBA

Analizując przebieg i sposób rozstrzygnięcia sporu zbiorowego w lidze NBA, którego świadkami byliśmy w ciągu ostatnich miesięcy, warto zwrócić uwagę na arsenał środków prawnych, wypracowanych w ponad czterdziestoletniej przestrzeni zbiorowych relacji w amerykańskim sporcie zawodowym. Środków, z których każda ze stron intensywnie korzystała, i które stosowane były jako forma nacisku na przeciwnika. W pierwszej kolejności, wraz z wygaśnięciem o północy 30 czerwca

minionego roku dotychczas obowiązującej CBA, po dziesiątkach godzin bezowocnych negocjacji prowadzonych w poprzedzających miesiącach, organizacja związkowa graczy NBPA wniosła skargę do NLRB, domagając się uznania nieuczciwych praktyk dotyczących stosunku pracy strony drugiej. Uzasadniając skargę, skierowaną do NLRB kilka godzin przed oficjalnym ogłoszeniem lokautu, NBPA stwierdziła, iż NBA nie dąży do zawarcia nowego porozumienia w dobrej wierze, domagając się drastycznych ustępstw finansowych ze strony zawodników, nie oferując alternatywnego rozwiązania i próbując pominąć rolę organizacji związkowej jako przedstawiciela koszykarzy. Odpowiedzią ze strony NBA stała się analogiczna skarga, złożona do NLRB 2 sierpnia, w której liga za wyraz braku dobrej wiary w negocjacjach traktowała groźby NBPA dotyczące rozwiązania organizacji związkowej i skierowania powództwa antymonopolowego w celu zniesienia lokautu. Kolejnym krokiem NBA stało się powództwo przeciwko NBPA, skierowane tego samego dnia do przyjaznego w swoim orzecznictwie pracodawcom (element tzw. *forum shopping*, poszukiwania przez stronę jak najdogodniejszej jurysdykcji spośród dostępnych w danej sprawie) okręgowego sądu federalnego w stanie Nowy Jork, w którym liga domagała się uznania legalności ogłoszenia i trwania lokautu w świetle prawa pracy i prawa antymonopolowego. W wyrażonym w pozwie stanowisku NBA twierdziła, iż ewen-

tualne rozwiązanie organizacji związkowej przy braku umowy zbiorowej nie powinno mieć mocy usuwającej *nonstatutory labor exemption*. Gdyby jednak rozwiązanie takie zostało przez sąd uznane za zgodne z prawem, zdaniem NBA wszelkie umowy indywidualne powinny być nieważne i nieegzekwowalne. Motywacją podjęcia powyższego środka prawnego przez NBA stało się rozstrzygnięcie, jakie zapadło podczas lokautu w lidze futbolowej, który rozgrywał się zaledwie kilka tygodni wcześniej. W sprawie *Brady v. NFL 2011*³⁵ dopiero sąd drugiej instancji uznał legalność lokautu w świetle prawa pracy, mimo rozwiązania organizacji związkowej przez zawodników (*decertification*). Rozwiązanie, które *notabene* nastąpiło zaledwie jeden dzień przed zakończeniem umowy zbiorowej i ogłoszeniem lokautu, nie zakończyło bowiem zbiorowego stosunku pracy, który to może powstać i trwać nawet bez udziału organizacji związkowej. Jednocześnie sąd nie wypowiedział się czy w powyższym przypadku *nonstatutory labor exemption* zapewni NFL dalszą odporność na działanie ustawy Shermana, otwierając drogę do antymonopolowego powództwa ze strony graczy³⁶. W konsekwencji kilka dni później strony sporu w NFL doszły do porozumienia zawierając nową umowę zbiorową umożliwiającą rozpoczęcie rozgrywek. Nie przynoszące rozwiązania, przedłużające się negocjacje sprawi-

ły, że NBA chcąc wyrzucić presję na NBPA i postawić koszykarzy przed widmem odwołania całych rozgrywek (i utraty wypłat) zdecydowała się na drastyczny krok i wystosowała ostateczną, najlepszą z dotychczasowych ofertę, faktycznie kończącą zbiorową relację obydwu stron. W efekcie NBPA odrzuciła niesatysfakcjonującą propozycję i wypowiedziała 14 listopada minionego roku pełnomocnictwo reprezentowanym koszykarzom (*disclaim of interest*), co umożliwiło złożenie z ich strony powództw antymonopolowych przeciwko lidze. Do przyjaznych w swoim orzecznictwie pracownikom okręgowych sądów federalnych w Minnesocie oraz Kalifornii wpłynęły niezależnie 15 listopada pozwy zbiorowe w sprawach *Butler v. NBA*³⁷ oraz *Anthony v. NBA*³⁸, które następnie zostały skonsolidowane 21 listopada przed pierwszym z wyżej wymienionych sądów. Sformułowane przez koszykarzy zarzuty dotyczyły niezgodności lokautu z prawem, który to miałby stanowić naruszający ustawę Shermana nielegalny bojkot grupy pracowników, zmwę cenową oraz ograniczenie swobód handlowych. Żądania odszkodowawcze opiewały natomiast na trzykrotność sumy wszystkich obowiązujących w NBA kontraktów, a więc ok. 6 miliardów dolarów (tzw. *treble damages*, trzykrotna suma poniesionych szkód, roszczenie charakterystyczne dla amerykańskiego prawa antymo-

³⁵ 779 F. Supp. 2nd 992 (D. Minn 2011).

³⁶ N. Grow, *op. cit.*, s. 14.

³⁷ Case No. 11-cv-03352-PJS-SER (D. Minn. Filed Nov. 15, 2011).

³⁸ Case No. 11-cv-05525-DMR (N.D. Cal. Filed Nov. 15, 2011).

nopolowego, którego uwzględnienie ma na celu, prócz naprawienia faktycznej szkody, dodatkowe ukaranie sprawcy). Drastyczne zaostrzenie stanowiska przez koszykarzy spowodowało, że liga natychmiast wycofała się z dotychczas wynegocjowanych ustępstw, przygotowując się do jeszcze ostrzejszej walki, jaką zazwyczaj stanowi postępowanie przed sądem. Presja związana z długotrwałością procesu, kosztami związanymi z prowadzeniem sporu przed sądem, a przede wszystkim potencjalnymi stratami finansowymi wynikającymi z braku rozgrywek oraz konieczności zapłaty odszkodowań sprawiły jednak, że strony zasiadły ponownie do stołów rokowań 23 listopada, by 3 dni później po 15 godzinnej sesji negocjacyjnej osiągnąć wstępne porozumienie (którego warunki okazały się dla sportowców korzystniejsze aniżeli ostateczna „najlepsza” oferta ligi). Od tego momentu sprawy potoczyły się szybko – związek zawodników został ponownie ukonstytuowany jako ich reprezentant, nowa CBA została formalnie zawarta 8 grudnia, wnioski do sądów o odrzucenie pozwów złożone, zaś rozgrywki rozpoczęły się w najgorętszym marketingowo okresie Świąt Bożego Narodzenia. Na marginesie warto wspomnieć, że wagę konfliktu w lidze koszykówki dostrzegł rząd federalny Stanów Zjednoczonych proponując stronom pomoc mediatora w rozwiązaniu spornych kwestii. Mediacje nie przyczyniły się do rozwiązania konfliktu, zaś główny mediator, doświadczony w sporach sportowych prawnik, **George H. Cohen** wielo-

krotnie podkreślał skalę rozbieżności dzielących NBA i NBPA. Najskuteczniejsze okazało się więc umiejętne wykorzystywanie przez reprezentujących strony, uznanych przedstawicieli palestry, instrumentów prawnych odnoszących się do reguł funkcjonowania *major leagues*. Mimo że nie przyczyniły się one bezpośrednio do rozwiązania sporu, jako że zapoczątkowane sprawy nie zostały na dobre zawiązane przed właściwymi organami, stały się jednak ważnym argumentem, na którego zlekceważenie żadna ze zwaśnionych stron nie mogła sobie pozwolić.

Wnioski dla Europy?

Lokaut w NBA, który doprowadził do odwołania początkowej fazy koszykarskiego sezonu sprawił, że złożoność prawnej struktury ligi przestała być kwestią obojętną dla stanowiących żywy przykład hasła reklamowego „*NBA – I love this game*” (NBA- kocham tę grę) milionów kibiców, także w Europie. Kibicującym prawnikom natomiast konflikt w koszykarskim biznesie nie tylko unaoczniał prawne osobliwości funkcjonowania amerykańskich *major leagues*, ale także pozwolił na ich konfrontację ze standardami obowiązującymi w europejskich ligach sportowych. Na Starym Kontynencie sport stanowi bez wątpienia branżę, w której wykorzystywanie unormowań prawnych, charakterystycznych dla obrotu gospodarczego, dopiero nabiera rozpędu w porównaniu z doświadczeniami amerykańskimi. Nie sposób jednak nie odnieść wrażenia,

że ze względu na ekonomiczne uwarunkowania współczesnego sportu, reguły rządzące profesjonalnym współzawodnictwem w Europie nieuchronnie podążają w zaproponowanym za oceanem kierunku, aczkolwiek nieco odmienną drogą. Szeroka autonomia związków sportowych i ich monopol w organizowaniu działalności sportowej, które usankcjonowane zostały w porządkach prawnych państw europejskich sprawiają, że reguły rządzące lokalnymi rozgrywkami dyktowane są jednostronnie, z władczej pozycji, nie stanowią zaś efektu wspólnego porozumienia sportowców i zarządzających sportem. W najważniejszych ligach sportowych, jak np. angielska liga piłkarska *Premier League* czy hiszpańska *Primera Division* funkcjonują co prawda umowy zbiorowe pomiędzy zawodnikami a ligą, ale koncentrują się one na zapewnieniu określonych przywilejów socjalnych, niczym pierwsze tego typu umowy w amerykańskich *major leagues*. Nie decydują zaś kompleksowo o systemie rozgrywek, a tym bardziej skali nakładanych na sportowy rynek ograniczeń. Zawierający indywidualne umowy sportowcy nie posiadają zaś odpowiedniej siły negocjacyjnej, aby przeciwstawić się limitującym niektóre wolności rynkowe regulacjom organizacji sportowych. W niektórych ligach europejskich tajemnicę poliszynela stanowią obecnie nieformalne porozumienia zawierane pomiędzy zarządzającymi klubami sportowymi, mające na celu ustanowienie górnych limitów wynagrodzeń dla określonych kategorii sportow-

ców. Ponadto powszechne są formalne regulacje organizacji sportowych uszczuplające swobodę świadczenia sportowych usług, jak chociażby te ustalające minima w zatrudnianiu zawodników danej narodowości czy też będących w określonym wieku. W konsekwencji uznawanie relacji pomiędzy sportowcami a zarządzającymi sportem za umowne, obecne w wielu komentarzach poświęconych problemowi, biorąc pod uwagę brak esencjonalnej dla tego typu stosunków równoprawności stron, nie ma wiele wspólnego z rzeczywistością. Sytuacja powyższa nie oznacza jednak, że władcza pozycja organizacji sportowych, supremacja zarządzających sportem w relacjach ze sportowcami, nie napotyka ograniczeń ze strony powszechnie obowiązujących norm prawnych decydujących o prawidłowości obrotu gospodarczego. Najważniejszym środkiem mającym zagwarantować odpowiednią dawkę wolności rynkowych w biznesie sportowym stało się prawo konkurencji Unii Europejskiej (UE). Nieobecność w europejskim sporcie porozumień zbiorowych, które zapewniłyby równowagę pomiędzy swobodami wolnego rynku a ograniczeniami niezbędnymi dla zdroworozsądkowego funkcjonowania branży sportowej sprawiła, że granice wolności świadczenia usług w obszarze sportu wyznaczane są przez **Europejski Trybunał Sprawiedliwości (ETS)**³⁹. W 1974 roku ETS rozstrzygając sprawę *Walrave and Koch v.*

³⁹ J. Anderson, *Modern Sports Law*, Oxford 2010, s. 256.

UCI⁴⁰ po raz pierwszy uznał, iż działalność sportowa jest przedmiotem prawa konkurencji UE, jeżeli stanowi aktywność ekonomiczną w rozumieniu art. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, i kiedy aktywność ta przybiera formę płatnej pracy bądź wynagradzanych usług w rozumieniu art. 45 – 48 bądź art. 62 – 68 tegoż traktatu. Orzeczenie powyższe w zasadzie nie podważyło jednak przekonania organizacji sportowych o ich administracyjnej autonomii i prawnej wyjątkowości. Dopiero kolejne sprawy o podłożu sportowym badane przez ETS sprawiły, iż zarządzający sportem zaczęli powolnie i niechętnie dostosowywać się do nowej rzeczywistości i zaakceptowali swoją ograniczoną suwerenność w regulowaniu obszaru sportu⁴¹. Prawdziwy przełom w omawianej kwestii nastąpił dopiero w 1995 roku wraz z rozstrzygnięciem w tzw. sprawie Bosmana⁴², uznającym funkcjonujące na rynku piłkarskim ograniczenia za niezgodne z obowiązującą w ramach UE swobodą przepływu osób i usług. Obowiązujące dotychczas w europejskim sporcie reguły dotyczące zmiany pracodawcy i zawierania nowych umów, a także restrykcje w zatrudnianiu obywateli UE musiały zostać zmienione, aby pozostawać

w zgodzie z zasadami wspólnego rynku. Zakres zastosowania unijnego prawa konkurencji w odniesieniu do przepisów stosowanych przez organizacje sportowe nie jest jednak nieograniczony, nie wszystkie kwestionowane reguły działalności sportowej podlegają negatywnej ocenie ETS. Efekt wyłączenia niektórych unormowań z zakresu działania prawa antymonopolowego, który za oceanem osiągany jest dzięki umowom zbiorowym, w Europie wynika z wypracowanej w praktyce orzeczniczej ETS doktryny tzw. specyfiki sportu. Zgodnie z większością dotychczasowych orzeczeń ETS dotyczących sportu, prawa konkurencji UE nie należy więc stosować w odniesieniu do reguł o czysto sportowym charakterze, które nie mają wymiaru ekonomicznego, lecz związane są z istotą i prawidłowością samej gry. W uznawanym za kontrowersyjne rozstrzygnięciu w sprawie *Meca – Medina and Majcen v. Commission*⁴³ w 2006 roku, dotyczącym dopuszczalności badania zgodności z prawem konkurencji UE środków dyscyplinarnych stosowanych przez związki sportowe, ETS odszedł jednak od dotychczasowej linii orzeczniczej na rzecz szerszego zastosowania prawa konkurencji w sporcie. Zdaniem ETS wyrażonym w uzasadnieniu wyroku: „(...) fakt, że przepis ma charakter czysto sportowy, nie skutkuje wyłączeniem osoby wykonującej działalność, która ten przepis reguluje, czy też podmiotu

⁴⁰ C- 36/74 *Walrave and Koch v Association Union Cycliste Internationale*, ECR 1974, s. 1405.

⁴¹ J. Anderson, *op. cit.*, s. 350.

⁴² C- 415/93 *Union Royale Belge des Societes de Football Association v Jean- Marc Bosman, UEFA v. Jean- Marc Bosman*, ECR I- 1995, s. 4921.

⁴³ C- 519/04 *Meca Medina and Majcen v Commission*, ECR I- 2006, s. 6991.

który go wydał, z zakresu zastosowania traktatu.” W efekcie, jak stanowi art. 4.1 Białej Księgi na temat Sportu, kompleksowego dokumentu przedstawionego w 2007 roku przez Komisję Wspólnot Europejskich: „(...) *specyfika sportu (...) nie może być skonstruowana w sposób umożliwiający wyłączenie tej dziedziny z zastosowania prawa UE. (...) ocenę zgodności zasad sportowych z prawem UE można przeprowadzić jedynie w odniesieniu do poszczególnych przypadków*”⁴⁴. Mimo że wyjątkowość sportu stanowi obecnie niepodważalny element każdego z orzeczeń ETS, niejednoznaczność pojęcia specyfiki sportu, brak jasnych kryteriów określających zakres wykorzystania prawa konkurencji do oceny sportowych regulacji, wciąż decyduje o nieprzewidywalności ekonomicznych reguł funkcjonowania branży sportowej. Warto odnotować, iż także za oceanem systematycznemu poszerzaniu interwencji antymonopolowej w działalność sportową towarzyszy duża ostrożność sądów w stosowaniu ustawy Shermana w przypadkach, w których pojawia się niebezpieczeństwo wywołania zaburzeń w działalności sportowej⁴⁵. Ponadto porozumienia zbiorowe w zasadzie wyłączają taką interwencję, czyniąc amerykański rynek sportowy ściśle regulowanym. W Europie natomiast wzmożone działanie prawa konkurencji powoduje, iż w niektórych przypadkach rynek sportowy bywa aż zanadto uwolniony, co z kolei

przekłada się na prowadzące do sportowej dominacji i wypaczające istotę rywalizacji skoncentrowanie środków finansowych i talentu *à la* piłkarskie kluby Barcelona, Real Madryt, Manchester United czy Chelsea⁴⁶. **Wykorzystanie prawnego instrumentu, jakim jest umowa zbiorowa, do którego nawiązuje nawet Biała Księga na temat Sportu w art. 5.3 poświęconym dialogowi społecznemu jako jednego ze źródeł kształtowania relacji na linii pracodawcy – sportowcy, ustalania warunków zatrudnienia i pracy w sektorze sportowym w zgodzie z prawem unijnym, mogłoby przyczynić się do rozwiązania kwestii nurtujących sportowy rynek w Europie i uczynić ze sportu w pełni konkurencyjny spektakl.** Współpraca poza boiskiem przyczyniłaby się, podobnie jak za oceanem, do uczciwej i zbilansowanej rywalizacji na boisku⁴⁷. Niepewny kierunek rozwoju profesjonalnego sportu w Europie, brak do końca klarownych zasad prowadzenia działalności sportowej sprawia tymczasem, że **Robert Kraft**, właściciel jednej z drużyn ligi futbolowej NFL zrezygnował z zakupu klubu piłkarskiego Liverpool FC odkładając inwestycję, aż wszystkim aktorom występującym na sportowej scenie w Europie zapewnione zostaną równe szanse⁴⁸. Zanim więc kibice koszykówki po raz kolejny wyrażą

⁴⁶ J. Anderson, *op. cit.*, s. 360.

⁴⁷ Paul C. Weiler, *Levelling the Playing Field: How the Law Can Make Sport Better for Fans*, Harvard 2000, s. 163.

⁴⁸ K. Carpenter, *NFL & NBA lockouts: a UK lawyer's retrospective*, www.lawinsport.com

⁴⁴ Biała Księga na temat Sportu, COM (2007) 391.

⁴⁵ M. K. Kolasiński, *op. cit.*, s. 42.

swoją dezaprobatę dotyczącą konfliktu pomiędzy miliarderami i milionerami w NBA, powinni docenić jakość zawartego porozumienia, w neutralny sposób rozwiązującego wiele problemów.

Piśmiennictwo

1. Anderson J.: *Modern Sports Law*, Oxford 2010.
2. Cain L. P., Haddock D. D.: *Similar Economic Histories, Different Industrial Structures: Transatlantic Contract in the Evolution of Professional Sports Leagues*. "The Journal of Economic History" 2005, Vol. 65, No. 4.
3. Carpenter K.: *NFL & NBA lockouts: a UK lawyer's retrospective*. www.lawinsport.com
4. Cudowski B.: *Prawo do zrzeszania się, prowadzenia rokowań i sporów zbiorowych w Polsce a europejskie prawo pracy*, [w:] Sanetra. W, *Europeizacja polskiego prawa pracy*, Warszawa 2004.
5. Grow N.: *Reconsidering the Role of Union Dissolution in Professional Sports Labor Disputes: Reflections on the NFL and NBA Lockouts of 2011*, <http://ssrn.com/abstract=1978517>
6. Kolasiński M. K.: *Zastosowanie prawa antymonopolowego do sportu w Stanach Zjednoczonych*, RPEiS 1/2010
7. Mitten M. J., Davis T., Smith R. K., Berry R. C.: *Sports Law and Regulation*, New York 2005.
8. Seroka W.: *Możliwość ratyfikowania przez Polskę art. 6 § 4 ZEKS dotyczącego prawa do akcji zbiorowej*, Monitor Prawa Pracy 9/2008.
9. Skowron R. T.: *Lokaut – nowoczesna forma prowadzenia sporów zbiorowych*, www.kkpw.pl/pl/publikacje.38.html
10. Weiler P.C., *Levelling the Playing Field: How the Law Can Make Sport Better for Fans*, Harvard 2000
11. Wong G. M., *Essentials of Sports Law*, Westport 2002

HUBERT RADKE – DOKTORANT WYDZIAŁU PRAWA I ADMINISTRACJI UNIWERSYTETU IM. MIKOŁAJA KOPERNIKA W TORUNIU