

CƠ SỞ ĐỂ HÌNH THÀNH NỀN THỂ THAO CHUYÊN NGHIỆP

Phạm Ngọc Viễn*

1. Khái niệm Thể thao chuyên nghiệp

Thể thao chuyên nghiệp (TTCN) hay còn gọi là thể thao “nhà nghề” là hiện tượng đặc trưng của nền kinh tế thị trường. Đặc điểm cơ bản của thể thao “nhà nghề” là quan hệ giữa HLV, VĐV chuyên nghiệp và câu lạc bộ (CLB) dựa trên các nguyên tắc kinh tế do hợp đồng chi phối. TTCN chỉ có thể hình thành và phát triển trong điều kiện của nền kinh tế thị trường mà ở đó các giá trị tinh thần của thể thao được coi như một loại sản phẩm hàng hoá đặc biệt và có thể được trao đổi theo Quy luật cung cầu, Quy luật giá trị và Quy luật cạnh tranh. Các VĐV được chuyển nhượng từ CLB này sang CLB khác phù hợp với quy chế chuyển nhượng của các Liên đoàn và Hiệp hội thể thao thế giới.

TTCN liên quan trực tiếp với kinh tế bởi nó gắn liền với các điều kiện dịch vụ về sân bãi, công trình phục vụ du lịch, bưu chính viễn thông, giao thông vận tải, truyền hình và thu nhập của các cổ động viên. TTCN phù hợp quy luật phát triển thể thao nhằm vào thị trường, tiến hành trao đổi bình đẳng giá cả giữa thi đấu và sự thưởng thức của quần chúng, tức là thoả mãn nhu cầu thưởng thức ngày một tăng của người hâm mộ, đồng thời thu nhập kinh tế cũng kích thích một cách hiệu quả việc nâng cao trình độ của các cầu thủ dẫn tới bóng đá ngày càng phát triển. TTCN là một ngành công nghiệp được sự quan tâm và chia sẻ lớn của các phương tiện thông tin đại chúng, các doanh nghiệp, nhà tài trợ và người hâm mộ. Về phân minh, TTCN khi đạt đến trình độ cao nhất định sẽ góp phần phát triển xã hội và kinh tế (đặc biệt có lợi cho nguồn đầu tư và du lịch, cũng như gây ảnh hưởng kích thích dân tộc với sự phát triển kinh tế).

TTCN, đó là hướng đi tất yếu của sự phát triển Thể thao thành tích cao mới trong thời kỳ phát triển mới của đất nước.

* *Những lợi ích của TTCN*

- Đối với quốc gia và cộng đồng: Khuyến khích khu vực tư nhân, tổ chức xã hội tham gia nhiều hơn vào kinh doanh thể thao thông qua đầu tư sản xuất, tiếp thị, quảng cáo... từ đó giảm được một nguồn ngân sách đáng kể đầu tư cho thể thao; góp phần phát triển thể hệ trẻ, tạo thêm được nhiều nguồn thu nhập và công ăn việc làm cho họ. Đồng thời, thông qua TTCN sẽ nâng cao niềm tự hào dân tộc và uy tín của đất nước trên trường quốc tế.

- Đối với liên đoàn, hiệp hội thể thao quốc gia và câu lạc bộ: Khả năng điều hành quản lý các hoạt động chuyên môn (như hành chính, huấn luyện, đào tạo, trọng tài, tổ chức thi đấu...), tính năng động, ổn định và chuyên nghiệp hóa cao hơn, tăng tích lũy để tái đầu tư cho thể thao.

- Đối với HLV, VĐV: Đạt trình độ chuyên môn cao nhất thông qua các cuộc thi đấu đỉnh cao nơi mà tài năng thể thao được sàng lọc khắt khe theo quy luật của thể thao nhà nghề. Họ được hành nghề và sẽ có nguồn thu nhập cao và ổn định theo Quy luật cung cầu, Quy luật giá trị và Quy luật cạnh tranh, kèm theo đó là những chính sách xã hội đối với người lao động như: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế..., đồng thời các cầu thủ sẽ cống hiến và phục vụ cho quốc gia cao hơn vì danh dự của Tổ quốc và những gì họ đã được đãi ngộ xứng đáng.

- Đối với khán giả và người hâm mộ: Có cơ hội thưởng thức thể thao trình độ cao trong điều kiện cơ sở vật chất (sân bãi, khán đài, dịch vụ...) an ninh an toàn tốt hơn.

*PGS.TS, Phó Chủ tịch thường trực HĐQT, Công ty cổ phần Bóng đá chuyên nghiệp Việt Nam

Về mặt tích cực: TTCN là đỉnh cao của ngành công nghiệp thể thao, hỗ trợ cho các tổ chức thể thao bằng cách tạo ra nguồn lực tài chính và lưu giữ văn hóa (các giá trị tinh thần).

Về mặt tiêu cực: Đó là loài vật tham lam vô độ đối với nguồn lực tài chính văn hóa và xã hội.

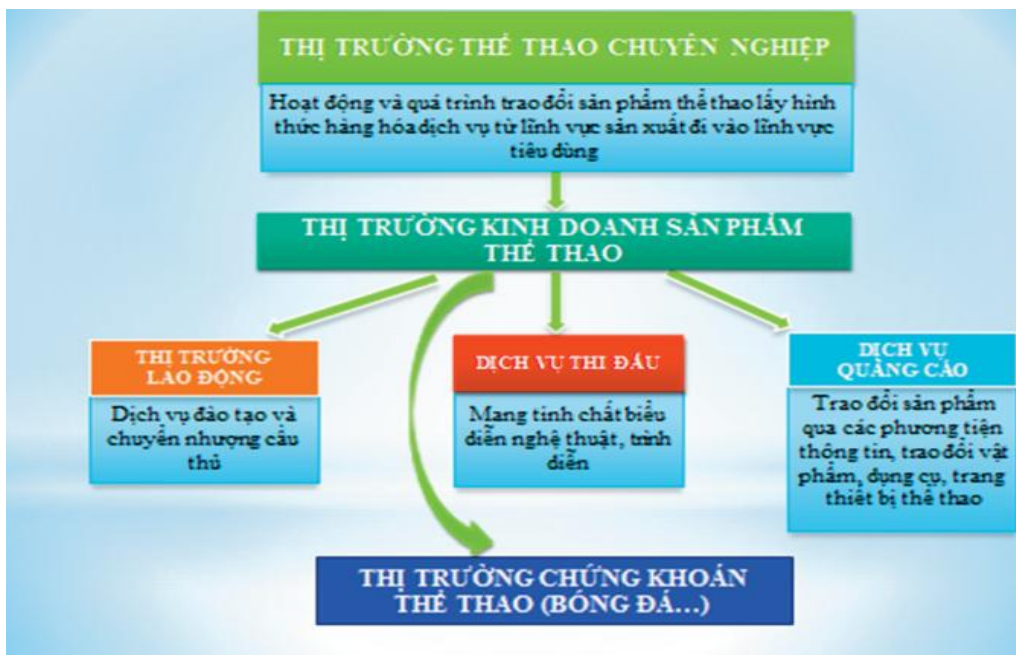
2. Những vấn đề chung làm cơ sở hình thành nền TTCN

2.1. Kinh tế thị trường là cơ sở để hình thành nền TTCN

Nền TTCN chỉ có thể hình thành trong điều kiện kinh tế hàng hóa và kinh tế thị trường, hoạt động trong điều kiện có thị trường thể thao (TTTT) và thị trường bóng đá (thị trường chuyển nhượng lao động đặc thù bóng đá, thị trường kinh doanh dịch vụ, thị trường kinh doanh dịch vụ thi đấu bóng đá, thị trường chứng khoán bóng đá...)

Thể thao thành tích cao (TTTT), trong đó thị

trường bóng đá chiếm tỷ trọng lớn, là một trong những đối tượng được các nhà kinh tế học chú ý nghiên cứu trong những năm gần đây. Giáo sư kinh tế học David Begg (1991) cho rằng: “Mọi cộng đồng con người đều phải giải quyết ba vấn đề cơ bản của cuộc sống hàng ngày – sản xuất các hàng hóa và dịch vụ nào, sản xuất hàng hóa và dịch vụ đó như thế nào và sản xuất các hàng hóa và dịch vụ đó cho ai”. Hàng hóa ở trong TTTT là các buổi thi đấu thể thao, biểu diễn nghệ thuật trực tiếp mà người ta có thể hưởng thụ, thưởng thức khi chúng đang được tiến hành. Sự trao đổi sản phẩm dịch vụ rất đa dạng để đáp ứng nhu cầu hưởng thụ và thưởng thức ngày càng cao của con người đã hình thành các loại thị trường, trong đó có loại TTTT, thị trường bóng đá. Chính nhờ có thị trường nói chung, thị trường bóng đá nói riêng, TTCN mới có môi trường để hình thành và phát triển.



Thị trường thể thao thông qua phục vụ có trả tiền hoặc kinh doanh, khai triển các hoạt động thể thao và hoạt động giải trí mở ra mối liên hệ giữa người sản xuất thể thao và người tiêu dùng thể thao, thực hiện giá trị nghệ thuật và giá trị sử dụng của sản phẩm thể thao. Nhìn về nội dung của TTTT thì có thể xem nó ở dạng đặc thù của phạm trù thị trường, là thị trường kinh doanh sản phẩm thể thao. Chủ thể của nó là người kinh

doanh sản phẩm thể thao và phục vụ thể thao giải trí (chủ các CLB bóng đá chuyên nghiệp bao gồm các cầu thủ chuyên nghiệp, chủ sân, chủ phòng tập, chủ bể bơi...). Khách thể của nó là sản phẩm thể thao đưa vào thị trường, là đối tượng được dùng để trao đổi hoặc phục vụ, được dùng để thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng (phục vụ các trận thi đấu bóng đá chuyên nghiệp cung cấp cho khán giả, phục vụ các điều kiện luyện tập bóng

LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN THỂ DỤC THỂ THAO

đá cung cấp cho thanh thiếu niên tại các sân vận động, phục vụ các điều kiện luyện tập thể dục thẩm mỹ cung cấp cho dân tại các phòng tập...). Vận hành của TTTT phải tuân theo các quy luật chung của vận hành thị trường. Sản phẩm thể thao đưa vào thị trường là sản phẩm hàng hóa được vận hành mong muốn có giá trị đặc thù mang lại doanh lợi.

TTTT phải vận hành theo các quy luật chung như Quy luật cung cầu, Quy luật giá trị, Quy luật cạnh tranh và dự toán quyết sách của người kinh doanh. Đồng thời TTTT có một số cơ chế vận hành. Cơ chế TTTT là thông qua Quy luật giá trị, Quy luật cạnh tranh, thêm vào sự can thiệp hành chính nhất định để thực hiện điều tiết và khống chế đối với TTTT. Cơ chế TTTT nhìn tổng thể lấy điều tiết thị trường là chính, nhưng phải có phần khống chế hành chính nhất định mới có thể đảm bảo điều hòa, cân bằng sự nghiệp thể thao và môi trường thể thao quốc gia. Ví dụ, trong việc phát triển thị trường bóng đá cần chú ý lợi ích của CLB bóng đá, cầu thủ, huấn luyện viên, chủ sân, đồng thời cũng phải chú ý tới chất lượng phục vụ cho khán giả, lợi ích kinh tế của khán giả, lợi ích của các hãng truyền hình và quảng cáo. Trong một số vấn đề cần có sự khống chế hành chính của Nhà nước như giá vé xem tối thiểu phục vụ người lao động.

Cơ chế cung cầu của TTTT: Là chủ doanh nghiệp thể thao sau khi tiến hành đưa sản phẩm vào thị trường, căn cứ vào tình trạng cung, cầu của sản phẩm trên thị trường mà điều chỉnh, quyết định quy mô phương hướng sản xuất của doanh nghiệp. Cung cầu của thị trường có 3 tình trạng: Cung không đáp ứng cầu, cung quá cầu, cung cầu cân bằng.

Cơ chế lợi nhuận của TTTT: Là mục đích lớn nhất của doanh nghiệp thể thao. Muốn đạt lợi nhuận cao phải ra sức hoạt động sản xuất kinh doanh, tích cực chủ động nâng cao trình độ quản lý sản xuất, hạ thấp giá thành sản xuất, ra sức làm cho sản phẩm của mình được tiêu thụ nhiều, thỏa mãn tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng.

Cơ chế lợi nhuận là động lực sinh tồn, phát triển doanh nghiệp thể thao. Nhưng cơ chế này muốn phát huy đúng đắn phải dựa vào thị trường. Thông qua tác dụng của cơ chế lợi nhuận, mọi thành viên của doanh nghiệp tự giác quan tâm đến công việc của mình. Cơ chế lợi nhuận còn có tác dụng sàng lọc tự nhiên, đưa hàng tiêu dùng có chất lượng cao vào TTTT.

Cơ chế cạnh tranh của TTTT: Thông qua cạnh tranh, doanh nghiệp thể thao mạnh tồn tại, yếu bị đào thải. Kết quả này có lợi cho Nhà nước, xã hội, người tiêu dùng sản phẩm hàng hóa. Muốn phát triển tốt sự nghiệp thể thao, quản lý thể thao phải đảm bảo sự cạnh tranh của TTTT diễn ra lành mạnh, đúng hướng.

Cơ chế trợ giúp vốn cho TTTT: Nhà nước có thể tài trợ cho doanh nghiệp (trong đó có CLBTTTCN) để đào tạo nhân lực, trong khi kinh doanh chưa có lãi, thậm chí bị lỗ, sao cho doanh nghiệp phát triển phục vụ đúng đối tượng cần thiết và giúp cho xã hội phát triển.

Cơ chế dự báo – dẫn dắt của TTTT: Là hành vi dẫn dắt mà giới thể thao và doanh nghiệp thể thao thực thi để nâng cao trình độ thể thao, nâng cao chất lượng văn hóa tư tưởng phục vụ cho người tiêu dùng, gây nên hiệu ứng xã hội tốt đẹp.

Các doanh nghiệp thể thao, các câu lạc bộ TTCN, câu lạc bộ bóng đá chuyên nghiệp hoạt động bằng các cơ chế nêu trên trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, chúng ta vẫn cần nhấn mạnh rằng, cơ chế thị trường không thể khống chế toàn phần các hoạt động của doanh nghiệp thể thao, câu lạc bộ TTCN. Các chính sách về chính trị, xã hội ở mỗi quốc gia giữ vai trò khống chế khá lớn đối với hoạt động của các doanh nghiệp thể thao, câu lạc bộ TTCN. Chính vì vậy các doanh nghiệp thể thao, câu lạc bộ TTCN cần phải hoạt động theo một số nguyên tắc nhất định.

Các nguyên tắc đó là:

1. Nguyên tắc bảo đảm lợi ích xã hội.
2. Nguyên tắc kinh doanh thị trường vừa bảo đảm lợi ích kinh tế vừa bảo đảm lợi ích xã hội.

3. Nguyên tắc dẫn dắt lưu thông thị trường.
4. Nguyên tắc tiêu chuẩn sản xuất duy trì cân bằng phát triển xã hội.
5. Nguyên tắc đảm bảo tính tự chủ quyết sách của thị trường.
6. Nguyên tắc lập pháp thị trường.

2.2. Các câu lạc bộ TTCN là những thực thể kinh tế thể thao tham gia kinh doanh như một loại doanh nghiệp thể thao

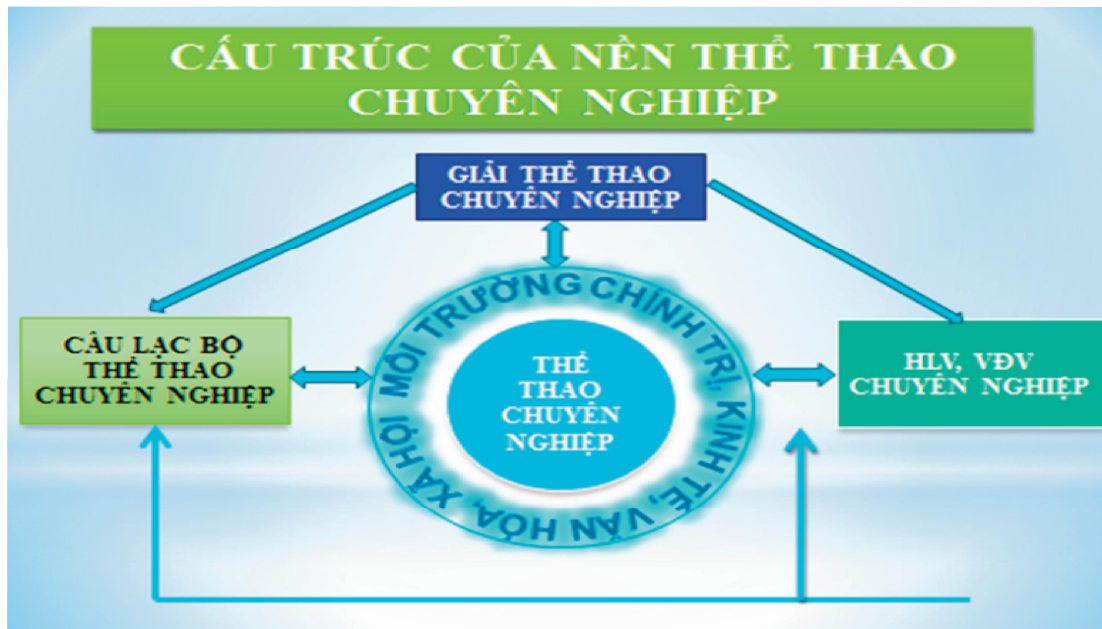
CLBTTCN như một loại doanh nghiệp thể thao, là một thực thể kinh tế thể thao độc lập hoặc tương đối độc lập, là người sản xuất và người kinh doanh sản phẩm thể thao tự chủ về kinh doanh, tự chịu lỗ lãi, tự quản lý, tự phát triển, là pháp nhân có quyền lợi và nghĩa vụ nhất định.

Ở các nước có nền công nghiệp tiên tiến, người ta đều coi trọng phát triển các doanh nghiệp thể thao, có lợi cho sự phát triển thể dục thể thao, giảm gánh nặng tài chính của Nhà nước. Doanh nghiệp thể thao có hai loại. Loại thứ nhất, sản xuất và lưu thông hàng hóa thể thao ở dạng vật chất như vật dùng, dụng cụ, thiết bị, trang phục, vật lưu niệm thể thao. Loại thứ hai, sản xuất và lưu thông trao đổi hàng hóa ở

dạng sản phẩm tinh thần, phi vật chất, còn gọi là kinh doanh dịch vụ. Loại doanh nghiệp thứ hai bao gồm CLB (hay công ty) TTCN. CLBTTTCN vẫn có thể kinh doanh hàng hóa ở dạng vật chất, nhưng chủ yếu kinh doanh ở dạng dịch vụ, thậm chí ở nước ta còn gọi là dịch vụ công ích để nhấn mạnh khía cạnh giá trị tinh thần, giá trị xã hội của sản phẩm dịch vụ. Kinh doanh dịch vụ của CLBTTTCN chủ yếu nhờ tổ chức dịch vụ thi đấu kèm theo các dịch vụ thu lợi khác (quảng cáo, truyền hình, chứng khoán...). CLBTTTCN chỉ có thể thu lợi nhuận và tồn tại, phát triển nếu được tham gia thi đấu trong hệ thống thi đấu TTCN. Như vậy chúng ta thấy dịch vụ thi đấu thể thao kết gắn chặt chẽ với câu lạc bộ TTCN, là một loại dịch vụ tổng hợp đặc biệt để tiêu dùng loại hàng hóa phi vật chất (sản phẩm tinh thần) do các câu lạc bộ TTCN và vận động viên TTCN cung cấp trên sân cỏ, sân đấu.

3. Cấu trúc của nền thể thao chuyên nghiệp

Cấu trúc của nền thể thao bao gồm: Giải thể thao chuyên nghiệp, các CLB thể thao chuyên nghiệp và các HLV, VĐV chuyên nghiệp.



3.1. Hiện trạng tổ chức, quản lý, điều hành thể thao chuyên nghiệp trên thế giới và ở Việt Nam (lấy ví dụ từ môn thể thao vua – bóng đá)

Vào cuối những năm 80 của thế kỷ 20, thể

thao chuyên nghiệp nói chung và bóng đá nói riêng đã có bước phát triển vượt bậc và trở thành một ngành công nghiệp thể thao thực sự hùng mạnh. Ở những nước có nền bóng đá

LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN THỂ DỤC THỂ THAO

chuyên nghiệp (nhà nghề) phát triển, công tác tổ chức, quản lý và điều hành bóng đá do một công ty đảm nhận. Công ty này là tổ chức thành viên độc lập một cách tương đối với LDBĐ quốc gia. Ở Châu Âu có các giải Premier League (Anh), La Liga (Tây Ban Nha), Seria A (Ý), Bundesliga (Đức)... Ở Châu Á, các công ty tổ chức giải chuyên nghiệp là K. League (Hàn Quốc), J. League (Nhật Bản), S. League (Singapore), VPF (Việt Nam)... Ở Việt Nam giải bóng đá chuyên nghiệp (V. League) bắt đầu từ mùa giải 2001 do LDBĐVN (VFF) trực tiếp tổ chức. Phòng Tổ chức thi đấu của LDBĐVN đảm nhận các tác nghiệp chuyên môn và điều hành giải. Bắt đầu từ mùa giải năm 2012, Công ty Cổ phần Bóng đá chuyên nghiệp Việt Nam (VPF) ra đời đánh dấu một bước tiến mới trên con đường chuyên nghiệp hóa.

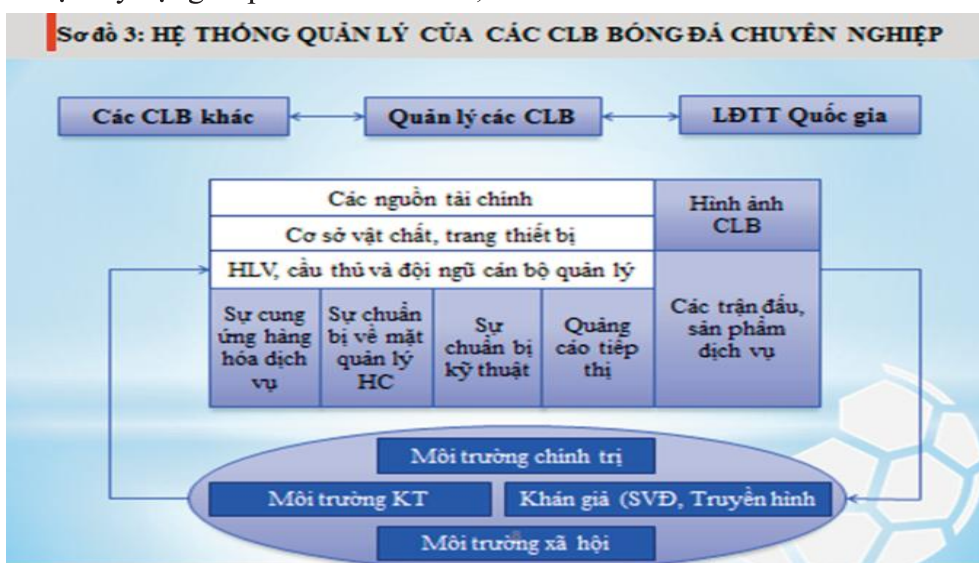
3.2. Câu lạc bộ thể thao chuyên nghiệp

Câu lạc bộ thể thao chuyên nghiệp là CLB thể thao của các VĐV nhà nghề (chuyên nghiệp), có tư cách tham gia các giải thi đấu nhà nghề ở một quốc gia hay quốc tế. Đó là một thực thể kinh tế thể thao trong điều kiện kinh tế hàng hóa, kinh tế thị trường; là tổ chức thể thao danh lợi có số lượng VĐV chuyên nghiệp nhất định tham gia kinh doanh thể thao. Với tư cách là thực thể kinh tế xã hội xây dựng và phát triển thể thao,

CLBTTCN có thể do doanh nghiệp tư nhân hoặc cá nhân nào đó xây dựng, cũng có thể do tập thể VĐV chuyên nghiệp tập trung vốn, hoặc cũng có thể thành lập thực thể chế độ đồng Chủ tịch.

CLBTTCN mang tính lợi nhuận, là tổ chức doanh nghiệp hoạt động hoàn toàn bằng con đường kinh doanh theo quy luật của cơ chế thị trường. Đó chính là thực thể kinh tế thể thao, là tổ chức thể thao doanh lợi. Thực thể kinh tế thể thao khác với thực thể thể thao nhà nước, hoặc tổ chức xã hội có mục đích doanh lợi bằng nhiều phương thức kinh doanh. Chủ sở hữu của CLBTTCN mang tính lợi nhuận là tư nhân hoặc cổ phần hóa. Do đó, CLBTTCN chỉ có thể thu được lợi nhuận và tồn tại, phát triển nếu được tham gia trong hệ thống thi đấu thể thao chuyên nghiệp mà ở đó dịch vụ thi đấu thể thao đi kèm theo các dịch vụ thu lợi khác (quảng cáo, truyền hình, chứng khoán...). Vì vậy, thể thao nhà nghề phù hợp với quy luật phát triển của thể thao chuyên nghiệp là nhằm vào thị trường tiến hành trao đổi bình đẳng giá cả giữa thương thức của quần chúng với thi đấu, tức là thỏa mãn được nhu cầu thương thức ngày càng cao của người hâm mộ...

3.3. Hệ thống quản lý các câu lạc bộ thể thao chuyên nghiệp



Theo sơ đồ trên, CLBTTCN được hình thành và phát triển dưới ảnh hưởng của môi trường

chính trị, xã hội, kinh tế và sự nhiệt thành của các cổ động viên. Các môi trường đó đều rất

năng động và luôn luôn biến đổi do có nhiều đối tác tham gia vào hoạt động của CLB với những nhu cầu đa dạng khác nhau, do đó CLB cũng cần phải nhanh chóng thích ứng với những hoàn cảnh thay đổi đó. Đáp lại các nhu cầu khác nhau (giải trí, kinh tế, chính trị...) của các đối tượng xã hội quan tâm tới bóng đá, các dịch vụ và các chương trình, chiến lược hoạt động của CLBTTTCN cũng càng trở nên đa dạng và phong phú hơn.

Quản lý CLBTTTCN là quản lý nguồn nhân lực bao gồm những bộ phận và con người cụ thể thực hiện các chức năng khác nhau trong một tổng thể hài hòa của một guồng máy hoạt động, nhằm mục đích tạo một hình ảnh tốt đẹp cho CLB.

- Hình ảnh của một CLB được thể hiện thông qua đội ngũ các nhà quản lý, HLV và VĐV, nguồn tài chính của CLB; cơ sở vật chất và các trang thiết bị đảm bảo cho sự vận hành của hoạt động của CLB.

- Đầu ra hay sản phẩm của 1 CLB là chất lượng các trận đấu, các loại dịch vụ phục vụ cho khán giả cũng như các loại sản phẩm hàng hóa bán ra của CLB.

Những sản phẩm đó phụ thuộc:

- Trình độ của các cán bộ lãnh đạo quản lý CLB và đội ngũ nhân viên.

- Trình độ HLV và các VĐV phản ánh trình độ chuyên môn của các đội bóng trong CLB.

- Chiến lược về quảng cáo tiếp thị, thu hút nguồn đầu tư của CLB.

- CLB là nền tảng của thể thao chuyên nghiệp. Đây là tế bào sống cơ bản của cơ thể thể thao. Mỗi CLB như vậy phải có một đội đại biểu mạnh, dựa vào một nền tài chính lành mạnh (qua tài trợ, quảng cáo, truyền hình và tự kinh doanh...), một cơ sở hạ tầng vững chắc (sân bãi, trụ sở, văn phòng), một lớp khán giả trung thành (cổ động viên) luôn xem CLB là chính mình.

Một CLB bóng đá chuyên nghiệp cần phải có những người đủ tư cách tham gia và cần có huấn luyện viên giỏi thật sự, mới có thể tuyển

dụng những nhân tài kinh doanh thể thao trong các lĩnh vực hoạt động của CLB thể thao chuyên nghiệp. Cần chọn Chủ tịch CLB thể thao là người có thực lực về kinh tế, có lòng yêu thể thao. Ở các quốc gia có nền kinh tế phát triển, nhiều CLB thể thao chuyên nghiệp đã kinh doanh thành công vì có điều kiện kinh tế mạnh.

Cần phải xây dựng một cơ cấu lãnh đạo thống nhất có uy quyền. CLB thể thao chuyên nghiệp là một thực thể kinh tế, vì vậy cần phải xây dựng hệ thống quản lý công bằng, hợp lý, hoàn chỉnh. Cần phải có chế độ, quy chế phù hợp với sự phát triển của CLBTTTCN, có chính sách, phương châm kinh doanh đúng đắn của CLB, quy định quản lý tài chính, lập ra bộ phận điều tra nghiên cứu thị trường để ngày càng phù hợp hơn với yêu cầu phát triển của thời đại. Chỉ có như thế, mới bảo đảm sự vận hành bình thường của CLBTTTCN, tăng cường khả năng thích nghi với mọi tình huống

Cần phải thiết lập bộ phận quản lý tài vụ chuyên nghiệp đạt yêu cầu ở 3 điểm cơ bản: Quản lý tài chính, lý giải tài chính, thu gom tài chính.

Những HLV và VĐV được gia nhập vào CLB cần phải ký kết hợp đồng rõ ràng, chi tiết. Những hợp đồng của HLV, của VĐV là những hợp đồng chuyên dụng của CLB bóng đá chuyên nghiệp.

3.4. Cầu thủ, huấn luyện viên chuyên nghiệp

Câu lạc bộ thể thao chuyên nghiệp là nơi có một đội đại biểu thi đấu ở giải chuyên nghiệp. Vì vậy, thành phần cốt yếu của 1 CLB chính là đội đại diện của CLB đó với hai thành phần chính là HLV và cầu thủ. HLV chuyên nghiệp là người ký hợp đồng lao động (hành nghề) với CLB và phải có đủ trình độ theo đúng quy định của từng LĐTT quốc gia.

Trong lịch sử phát triển của bóng đá chuyên nghiệp, giám đốc điều hành CLB bóng đá chính là người HLV trưởng đóng vai trò là người vạch ra đường lối và tổ chức thực hiện trong đội bóng. Trong lý luận kinh doanh của công ty, sự

tách biệt giữa quyền sở hữu và quyền kinh doanh là mấu chốt để hiểu rõ phương thức vận hành của công ty hiện đại (Berle và Means, 1932). Người sở hữu công ty chủ yếu quan tâm đến lợi nhuận công ty càng nhiều càng tốt, còn giám đốc lại quan tâm đến thu nhập qua buôn bán và hiệu quả của các nguồn đầu tư (Baumol, 1959; Simon, 1959; Cyert and March, 1963; Williamson, 1963; Marris, 1964).

Trong nền bóng đá nhà nghề đương đại, chức trách của đa phần các HLV trưởng là tuyển chọn, quản lý và huấn luyện cầu thủ, đồng thời hình thành chiến lược và chiến thuật của đội bóng (King and Kelly, 1997; Lambert, 1997). Sau chiến tranh thế giới, chức trách của đa số HLV trưởng là mua cầu thủ về và bán cầu thủ đi, thương thảo tiền lương và thực hiện các công việc hành chính hàng ngày. Những chức trách này của HLV trưởng được thể hiện rất rõ ở các CLB nhỏ.

Tuy nhiên, đối với một số CLB lớn, do các công việc thường ngày nhiều, mức độ phức tạp về tài chính và quy mô CLB lớn nên thường được phân công cụ thể để đảm nhiệm các phạm vi kinh doanh khác nhau. Ví dụ, HLV trưởng của một đội bóng lớn chỉ có toàn quyền chịu trách nhiệm về trận đấu. Ở các CLB khác nhau thì ảnh hưởng của HLV trưởng đối với việc ký kết hợp đồng và chuyển nhượng cầu thủ cũng khác nhau. Trong các công việc của đội bóng, HLV trưởng hầu như giao quyền giải quyết cho các trợ lý và HLV phó, còn mình thì phụ trách các công việc của đội hình một, đội hình dự bị, đội trẻ và huấn luyện những cầu thủ quan trọng.

Trong bóng đá chuyên nghiệp, các vận động viên đã trở thành một loại hàng hóa đặc biệt, có giá trị trên thị trường. Giá trị của mỗi vận động viên hoàn toàn được thể hiện qua hình thức kinh tế dịch vụ trong thị trường lao động thể thao. Có thể nói trình độ kỹ thuật biểu diễn (năng lực thi đấu của VĐV) là nhân tố trực tiếp quyết định đến giá trị thương phẩm thể thao. Cho nên thương phẩm này phải được người tiêu dùng thể

thao (người xem, người nghe) yêu thích và phải có khả năng tiếp cận với người tiêu dùng thể thao, cổ động viên. Hiển nhiên muốn có được khả năng này, đơn thuần chỉ dựa vào năng lực thi đấu thể thao thì chưa đủ, mà còn phải dựa vào môi trường của CLB, hình tượng của VĐV trong mắt người tiêu dùng thể thao, sự thu hút từ nhân cách của VĐV, sự giao lưu tình cảm với người xem. Những vấn đề này là nhân tố căn bản phân biệt giữa thương phẩm vật chất bình thường và thương phẩm thể thao.

Thể thao chuyên nghiệp là tạo ra một môi trường thuận lợi để cho HLV, cầu thủ được hành nghề theo Quy luật cung cầu và Quy luật giá trị. Thể thao chuyên nghiệp đã được xã hội xác nhận là một nghề và sự công bằng trong khi hành nghề của các vận động viên phải được thể hiện bằng các văn bản pháp quy. Trong môi trường hành nghề đó cần phải tạo ra một hành lang pháp lý để đảm bảo sự công bằng, hợp tình hợp lý trong mỗi quan hệ giữa quyền lợi và trách nhiệm của các vận động viên lẫn CLB sử dụng họ.

Môi trường hành nghề là các CLB thể thao chuyên nghiệp tham gia thi đấu trong giải chuyên nghiệp, trong đó các cầu thủ được tạo tương đối đầy đủ các điều kiện cần thiết để phát huy cao nhất tài năng của mình, đồng thời họ cũng được phép chuyển nhượng sang đá cho CLB khác sau khi hoàn thành nghĩa vụ với CLB cũ. Hành lang pháp lý đảm bảo cho quyền lợi cũng như nghĩa vụ của VĐV là bản hợp đồng với CLB. VĐV là sản phẩm của hệ thống đào tạo các lực lượng kế cận và sản phẩm đó phải được xã hội thừa nhận. Để có thể hành nghề, VĐV phải có 2 điều kiện: Hợp đồng với CLB thể thao nhà nghề và giấy phép hành nghề do LĐTT quốc gia cấp.

Nghĩa vụ của các HLV và VĐV là thực hiện mọi điều khoản đã ghi trong hợp đồng khi họ ký với CLB. Thông thường trong hợp đồng chuyên nghiệp quy định về thời gian có hiệu lực của hợp đồng, thu nhập của VĐV cùng những quyền hạn,



Các CLB được phép chuyển nhượng cầu thủ cho các đội bóng nước ngoài với điều kiện các cầu thủ đó phải có nghĩa vụ tham gia Đội tuyển Quốc gia nếu được chọn (ảnh minh họa)

nghĩa vụ của cầu thủ với các điều kiện chuyển nhượng. Chuyển nhượng cầu thủ là một đặc điểm tất yếu của thể thao nhà nghề. Nhưng việc thương thảo để đi đến ký kết hợp đồng chuyển nhượng VĐV phải tuân thủ theo các quy định của các tổ chức thể thao thế giới. Vì thế các đại lý chuyển nhượng VĐV ra đời (Player's Agent). Đại lý hợp lệ là các đại lý có giấy phép hành nghề do các tổ chức thể thao thế giới cấp (FIFA...).

Về bản chất, hợp đồng là căn cứ pháp lý để tạo điều kiện cho các VĐV hành nghề tốt hơn và có hiệu quả hơn. Lẽ đương nhiên, VĐV phải có nghĩa vụ với CLB và hợp đồng của mình. Nhưng hợp đồng không phải là phương tiện để trói buộc các VĐV. Thái độ của Tòa án châu Âu trong phán quyết Bosman (bóng đá) là một minh chứng rõ ràng cho quan điểm này: Không được dùng hợp đồng để biến cầu thủ thành kẻ thất nghiệp. Các cầu thủ ký hợp đồng sẽ được cấp giấy chứng nhận của LĐTĐQG là VĐV chuyên nghiệp và được phép chuyển nhượng sang thi đấu cho CLB khác theo quy định của quy chế quản lý và chuyển nhượng đã ban hành. Các CLB được phép chuyển nhượng cầu thủ cho các đội bóng nước ngoài với điều kiện các cầu thủ đó phải có nghĩa vụ tham gia Đội tuyển Quốc gia nếu được chọn.

Về vấn đề khả năng kiếm sống (thu nhập) bằng nghề thể thao, trong thể thao nghiệp dư, VĐV thi đấu để nhận lương hoặc phụ cấp sinh sống, quanh năm tập luyện và thi đấu lại bằng

tiền không chuyên nghiệp và chịu sự quản lý, huấn luyện không chuyên nghiệp. Khi chuyển sang thể thao chuyên nghiệp, VĐV sẽ kiếm sống theo giá trị tài năng mà bản thân cầu thủ đó mang lại cho bóng đá và được xã hội thừa nhận, tức là tạo ra cơ chế cho VĐV tự xác định được giá trị của mình và xã hội phê chuẩn sự xác định đó. Đời hành nghề của các VĐV rất ngắn. Trong quá trình hành nghề phải có thu nhập để đảm bảo cho thời kỳ hậu đá bóng... Do đó cho phép họ được hưởng theo mức lương không giống các loại hình nghề nghiệp khác (thang bậc của loại hình biểu diễn nghệ thuật).

Thu nhập của cầu thủ chuyên nghiệp bao gồm: Lương, tiền thưởng, phụ cấp sinh hoạt, ăn ở, chế độ xã hội...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Dương Nghiệp Chí (2000), “Cơ sở lý luận hình thành nền bóng đá chuyên nghiệp”, *Tập san: Nghiên cứu khả năng xây dựng nền bóng đá bán chuyên nghiệp ở Việt Nam từ năm 2000 – 2005*, Hà Nội.
2. PGS.TS. Phạm Ngọc Viễn (2000), “Khả năng hình thành các câu lạc bộ bán chuyên nghiệp ở Việt Nam trong giai đoạn 2000 – 2005”, *Tập san: Nghiên cứu khả năng xây dựng nền bóng đá bán chuyên nghiệp ở Việt Nam từ năm 2000 – 2005*, Hà Nội.
3. PGS.TS. Phạm Ngọc Viễn (2002), *Đề án xây dựng và phát triển bóng đá chuyên nghiệp ở Việt Nam giai đoạn 2002 – 2006*, Hà Nội.
4. PGS.TS. Phạm Ngọc Viễn (2011), *Tổng kết bóng đá chuyên nghiệp qua 10 mùa giải thử nghiệm*, Hà Nội.