

HAK PENYIARAN LIGA BOLA SEPAK PROFESIONAL MALAYSIA MELALUI PERSPEKTIF UNDANG-UNDANG PERSAINGAN

BROADCASTING RIGHTS OF THE MALAYSIAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE IN THE PERSPECTIVE OF COMPETITION LAW

**Wan Syazana Akmal Wan Roslan¹
Jady @ Zaidi Hassim²**

¹Fakulti Undang-undang, Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), Malaysia (E-mail: wansyazanaakmal@gmail.com)

²Fakulti Undang-undang, Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM), Malaysia (E-mail: jady@ukm.edu.my)

Accepted date: 17-10-2018

Published date: 15-12-2018

To cite this document: Roslan, W. S. A. W., & Hassim, Z. (2018). Hak Penyiaran Liga Bola Sepak Profesional Malaysia Melalui Perspektif Undang – undang Persaingan. *International Journal of Law, Government and Communication*, 3 (11), 83-107.

Abstrak: Hak penyiaran sukan merupakan tulang belakang kepada sumber pendapatan liga sukan profesional. Namun demikian, perjanjian penjualan hak penyiaran sukan yang mempunyai kesan antipersaingan akan menjejaskan kestabilan ekosistem liga sukan profesional yang sihat. Kesan antipersaingan yang wujud telah menjadi faktor kepada kegagalan mencapai elemen ‘keseimbangan persaingan’ antara kelab-kelab yang bertanding dan akhirnya turut gagal mewujudkan elemen ‘ketidakpastian’ dalam perlawanan liga sukan. Artikel ini bertujuan untuk menganalisis kesan perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif menurut perspektif Undang-undang Persaingan. Penyelidikan yang dijalankan merupakan penyelidikan sosio-perundangan yang berasaskan penyelidikan undang-undang dan penyelidikan sosial. 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. Analisis mendapati bahawa perjanjian penjualan hak penyiaran sukan secara kolektif pada asasnya memberi kesan antipersaingan dan bertentangan dengan semangat Akta Persaingan 2010, namun ianya dibenarkan kerana ianya mampu memberi sumbangan besar dari aspek kewangan. Oleh yang demikian, remedi khusus perlulah dibentuk demi mengatasi kesan antipersaingan yang wujud dan seterusnya menjadikan Liga Malaysia sebagai sebuah liga yang lebih kompetitif.

Kata Kunci: Antipersaingan; Hak Penyiaran Sukan; Kestabilan Kewangan; Keseimbangan Persaingan; Liga Bola Sepak Profesional.

Abstract: *Sports broadcasting rights are the backbone of professional sports league income sources. However, collective sport broadcasting rights sale agreements that have antitrust effects will adversely affect the stability of a healthy professional sports league ecosystem. The existence of antitrust impact actually considered as a factor in the failure to achieve the 'competitive balance' element between competing clubs and eventually fail to create an 'uncertainty' element in the sports league game. This article aims to analyze the impact of collective selling broadcasting rights agreements from the perspective of the Competition Law. Research conducted is a socio-legal research based on legal research and social research. Historical, analytical and critical approaches have been adopted in this research by referring to the European and Malaysian Competition Laws; and legal cases pertaining to competition issues in sports leagues. The analysis found that the selling of collective sports broadcasting rights basically affects antitrust and contrary to the spirit of the Competition Act 2010, but it is justified due to its capability of making substantial contributions to the financial aspect. Therefore, special remedies need to be set up to overcome the existence of antitrust impact and thus leads the Malaysian League to be as a more competitive league.*

Keywords: *Anti-competitiveness; Sports Broadcasting Rights; Financial Stability; Competitive Balance; Professional Football League.*

Pengenalan

Aktiviti sukan pada asasnya merupakan aktiviti yang tidak mempunyai apa-apa perkaitan dengan elemen komersial, dan hanya bersifat sebagai memenuhi aktiviti masa lapang dan berbentuk kesihatan. Namun, dewasa ini sukan merupakan sebuah industri yang lebih besar dari industri-industri lain yang wujud di dunia, seperti industri pertanian dan industri pemotoran. Menjelang tahun 2019, *Forbes* menjangkakan industri sukan Eropah akan mencecah keuntungan sebanyak USD73.5 bilion, 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. Sukan bola sepak merupakan sebuah sukan yang menjadi kegilaan majoriti penduduk dunia (Simmons, Tiung, 2010) dan ia menyumbang kepada keuntungan terbesar berbanding sukan-sukan lain di dunia.

Di sini timbul persoalan tentang bagaimana sukan mempunyai kemampuan untuk mencipta nilai dan mempunyai pasarannya yang tersendiri. Pada dasarnya, ianya bermula dengan inisiatif pemilik-pemilik organisasi sukan, di mana mereka menubuhkan persatuan atau badan sukan untuk menjalankan aktiviti sukan tersebut dengan lebih teratur. Oleh yang demikian, mereka menetapkan undang-undang dan peraturan-peraturan yang bersesuaian dengan aktiviti sukan yang dijalankan, samaada berbentuk *lex ludica*ⁱ dan juga *lex sportiva*ⁱⁱ (Hassim, 2005). Bermula dari itulah, pemilik-pemilik organisasi ini membuat perancangan untuk mengadakan perlawanan-perlawanan dan apa-apa acara sukan yang melibatkan sukan yang diwakilinya.

Namun, ia tidak berhenti di situ sahaja, kerana setiap organisasi atau badan sukan ini memerlukan kewangan yang cukup bagi menjamin kestabilan organisasi tersebut untuk jangka masa panjang; menampung kos untuk mengadakan perlawanan dan aktiviti-aktiviti yang dirancang; dan juga membayar gaji kepada pemain-pemain, dan staf-staf pengurusan. Atas

faktor-faktor inilah sesebuah organisasi sukan mula mencipta nilainya sendiri dan mengambil tanggungjawab untuk menjana keuntungan dan memasarkan perlawanan mereka (Colligan, Sultan, Satander, 2011). Bermula dari ini jugalah, aktiviti sukan yang dijalankan secara suka-suka telah berubah kepada sebuah perniagaan sukan dan bermulalah penglibatan *lex mercatoria*ⁱⁱⁱ dalam industri sukan.

Metodologi

Penyelidikan yang dijalankan merupakan penyelidikan sosio-perundangan yang berasaskan penyelidikan undang-undang dan penyelidikan sosial. Undang-undang dan masyarakat merupakan komponen asas dalam bidang keilmuan perundangan yang tidak dapat dipisahkan. Penyelidikan sosio-perundangan mempunyai asas teori dan metodologi yang tersendiri dalam korpus sains sosial. Ia adalah bertujuan untuk memahami undang-undang dan fenomena sosial.

Penyelidikan sosio-perundangan mempunyai lima ciri utama iaitu, analisis teori dan analisis empirikal berkenaan keaslian undang-undang dan perkaitannya dengan masyarakat dan negara; analisis sejarah dan isu semasa berkenaan aspek sosial, ekonomi dan politik yang menjadi faktor kepada proses perkembangan dan penggubalan sesebuah undang-undang; kajian terhadap pelaksanaan undang-undang dalam konteks formal seperti di mahkamah, atau dalam konteks tidak formal seperti pelaksanaan oleh institusi guaman; analisis berkenaan proses pemutusan undang-undang oleh pihak-pihak yang bertanggungjawab dalam pentadbiran perundangan; dan analisis terhadap pihak-pihak yang terkesan dengan pelaksanaan undang-undang tersebut (David N. Schiff, 1976).

Hasil daripada penyelidikan berbentuk sosio-perundangan adalah bermanfaat bagi kegunaan untuk membina teori baharu, memberi gambaran bagi pelaksana perundangan dalam membuat keputusan; berkemampuan untuk membentuk dan membina cara berfikir bagi masyarakat; membantu dalam proses penggubalan undang-undang baharu; membantu dalam mencari punca permasalahan dalam aspek perundangan; menyediakan pengetahuan yang luas bagi tiga tonggak sesebuah negara iaitu badan eksekutif, perundangan dan kehakiman.

Bagi penyelidikan ini, pendekatan penyelidikan sosio-perundangan digunakan dengan merujuk kepada Undang-undang Persaingan Eropah dan Malaysia serta kes-kes perundangan berkenaan isu hak penyiaran liga bola sepak profesional Malaysia dan adaptasi perundangan tersebut dalam konteks dan latar belakang perundangan dan industri sukan bola sepak di Malaysia.

Kajian Literatur

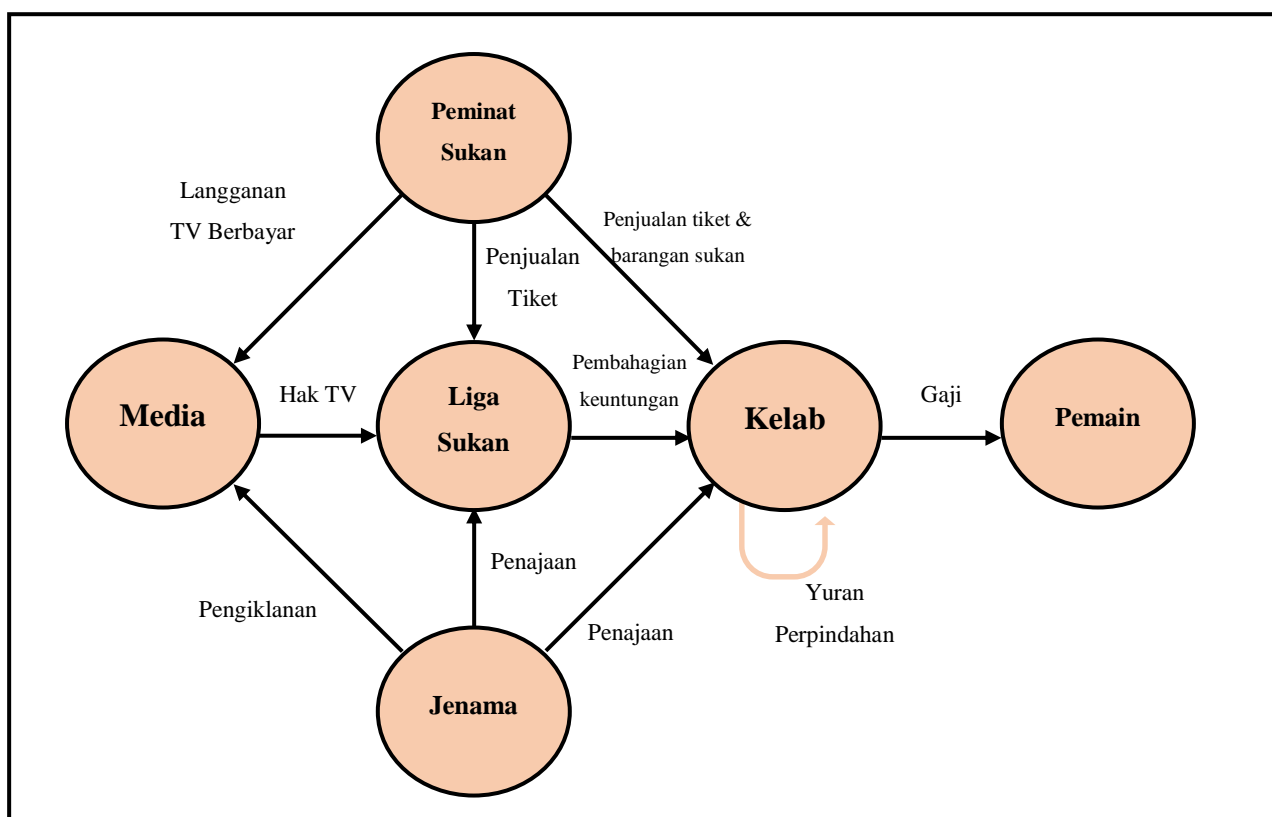
Aktiviti Persaingan Dalam Industri Sukan

Aktiviti persaingan yang wujud dalam industri sukan adalah berbeza sama sekali dengan persaingan yang wujud dalam industri ekonomi yang lain. Dalam sukan, matlamat bagi sesebuah perlawanan bukanlah bertujuan untuk menjatuhkan atau menghapuskan pesaing yang lemah. Keunikan dalam industri sukan yang sebenarnya adalah dengan wujudnya kebergantungan antara atlet-atlet atau pasukan-pasukan yang bertanding. Dua elemen penting yang perlu dicapai oleh pasukan-pasukan yang bertanding dan juga pengurus sesebuah acara sukan adalah pertama, elemen 'keseimbangan persaingan' (United States v National Football League, 1953) dan kedua, elemen 'ketidakpastian'. Elemen 'keseimbangan persaingan' bermaksud pasukan-pasukan yang bersaing dalam sesebuah perlawanan mempunyai kekuatan dan kehebatan yang setanding dan jika dilihat melalui perspektif penonton, kelemahan mana-

mana pasukan yang bersaing tidak dapat dikesan. Manakala elemen ‘ketidakpastian’ pula bermaksud apabila wujud keseimbangan persaingan yang mantap, maka wujudlah keghairahan dan keinginan penonton untuk menonton sesebuah perlawanan kerana keputusan perlawanan adalah sangat sukar dijangka. Dengan wujudnya kedua-dua elemen ini dalam sesebuah acara sukan, acara sukan itu dilihat lebih menarik dan mempunyai nilai kompetitif yang tinggi.

Dari sudut ekonomi, impak positif bagi pengekalan kedua-dua elemen ini dalam sesebuah perlawanan adalah ia mampu untuk meningkatkan nilai sesebuah perlawanan sukan dan menjurus kepada penjana pendapatan yang tinggi (Schaub, 2002). Bermula daripada penyiaran sukan secara langsung di stadium, kepada siaran langsung siaran televisyen percuma. Syarikat penyiaran berbayar pula mula mencari pendapatan melalui pelanggan setia siaran sukan, dan syarikat-syarikat juga mula memberi penajaan. Kesemua ini membentuk ekosistem baru dalam sektor sukan dan yang berubah daripada sekadar perlawanan biasa kepada sebuah industri sukan yang mampu menjana keuntungan yang tinggi.

Peningkatan elemen-elemen penciptaan nilai dan pengekalan elemen ‘keseimbangan persaingan’ dan ‘ketidakpastian’ mampu mewujudkan kitaran persaingan yang sihat dalam mana-mana ekosistem acara sukan. Kitaran persaingan sihat bagi ekosistem sebuah liga bola sepak profesional sesebuah liga sukan profesional dapat dilihat pada rajah berikut:



Rajah 1: Kitaran Persaingan Sihat Bagi Ekosistem Sebuah Liga Bola Sepak Profesional.

Rajah 1 merupakan gambaran ekosistem sebuah liga bola sepak profesional di Malaysia mahupun di peringkat dunia. Ia merupakan sebuah hubungan kitaran yang saling memerlukan,

dan satu pihak tidak akan dapat diteruskan tanpa sokongan dari satu pihak yang lain. Bagi memastikan sesebuah liga sukan hidup dan bertahan, sebuah liga sukan perlulah mencipta nilainya sendiri, supaya ia boleh mendapat 'nilai wang' untuk memastikan kelangsungan liga berjalan lancar. Oleh yang demikian, ia perlu menggunakan teori penciptaan nilai dalam mencapai matlamat tersebut.

Penciptaan nilai merupakan asas bagi seluruh aktiviti yang dilakukan oleh mana-mana entiti perniagaan dalam usaha untuk mendapatkan keuntungan. Dalam konteks liga bola sepak profesional, liga sukan memainkan peranan tersebut. Ia merupakan sebuah aset yang tidak ketara namun ianya mempunyai keupayaan untuk menarik 'nilai wang' dan membawa keuntungan. Seperti yang dilihat pada Rajah 1, liga sukan menarik 'nilai wang' daripada tiga entiti lain iaitu pertama, media, yakni melalui perjanjian penjualan hak televisyen; kedua, jenama, yakni melalui penajaan; dan ketiga, peminat sukan, yakni melalui penjualan tiket. Kesan yang diperolehi adalah aspek kewangan liga menjadi lebih stabil. Apabila kewangan liga menjadi stabil, keuntungannya dapat diserahkan kepada pihak-pihak berkepentingan dalam liga sukan terutamanya kepada kelab-kelab sukan, dan ianya dapat digunakan bagi tujuan pengurusan kelab dan pembangunan pasukan.

Hubungan simbiosis antara pihak-pihak, ditambah dengan pengaplikasian teori penciptaan nilai, maka akan terlahirlah sebuah liga bola sepak yang betul-betul dapat memenuhi kepentingan pihak-pihak yang terlibat, tanpa ada sebarang penindasan antara satu pihak dengan pihak yang lain.

Perkaitan Undang-Undang Persaingan Dan Liga Sukan Profesional

Pada asasnya konsep *lex sportiva* tidak membenarkan mana-mana campur tangan perundangan kebangsaan untuk menyelesaikan apa-apa permasalahan atau kes-kes yang dihadapi dalam konteksnya (Varella, 2014). Prinsip *sui generis* yang dihasilkan oleh organisasi sukan global hendaklah diselesaikan melalui proses dalaman atau proses timbangtara oleh institusi seperti mahkamah Timbangtara Sukan (*Court of Arbitration for Sports - CAS*) dan juga Panel Penyelesaian Pertikaian Sukan UK (*UK Sports Dispute Resolution Panel*) (Hassim, 2011) (Hassim, 2018) sebagaimana yang dibenarkan oleh peraturan dan perlembagaan badan sukan dunia tersebut (Foster, 2013).

Namun demikian, sebagaimana yang dinyatakan sebelum ini, matlamat asal konsep *lex sportiva* telah berubah kepada sektor komersial apabila wujud matlamat untuk memperoleh keuntungan demi menjamin kelestarian sukan yang diwakili oleh sesebuah organisasi sukan. Di Eropah, Nota Suruhanjaya dalam *White Paper of Sport* (2007) menyatakan bahawa peningkatan nilai ekonomi dalam aktiviti sukan amat penting untuk diuruskan sebaiknya dan pengkhususan yang wujud dalam sektor sukan telah membenarkan pengaplikasian Undang-undang Persaingan di dalamnya. Pengaplikasian Undang-undang Persaingan dalam sektor sukan menitik beratkan beberapa ciri-ciri aktiviti sukan yang membezakannya daripada aktiviti ekonomi yang lain. Antara pengkhususan yang unik yang hanya terdapat dalam aktiviti sukan adalah:

1. Acara sukan diklasifikasikan sebagai produk bagi perlawanan antara kelab-kelab atau pasukan-pasukan, ataupun sekurang-kurangnya antara dua orang atlet. Kebergantungan yang wujud antara pihak-pihak yang berlawan ini adalah sangat penting kerana tanpa penyertaan kedua-dua pihak acara sukan pasti tidak dapat dijalankan (Re an Agreement between the FA Premier League and BSkyB, 2000) (*Chicago Professional Sports LP v NBA*, 1996);

2. Jika sesebuah acara sukan adalah demi menarik minat penonton- penonton, ia haruslah mencapai elemen 'ketidakpastian' (Bart H. Meijer, 2018) dalam keputusannya. Oleh yang demikian, dalam setiap perlawanannya mestilah wujud kesamarataan (*ASBL v Jean-Marc Bosman*, 1993) (*Re an Agreement between the FA Premier League and B SkyB*, 2000) demi memastikan wujudnya elemen 'kestabilan persaingan', di mana pihak-pihak yang bersaing mempunyai kekuatan dan kehandalan yang setanding. Ini membezakan industri sukan dari industri persaingan lain yang bermatlamat untuk memusnahkan pesaing yang sama-sama bersaing;
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 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.

Selain itu, 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 komersial 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 dalam 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.

Apabila sesebuah acara sukan diklasifikasikan sebagai sebuah aktiviti ekonomi, maka ia telah secara langsung membentuk pasarannya sendiri. Oleh kerana aspek perkhidmatan dan barangan dalam industri sukan adalah sukar dibezakan, maka penentuan pasaran agak sukar. Pasaran terbahagi kepada dua bahagian iaitu pasaran produk dan pasaran geografi. Bagi pasaran produk, Suruhanjaya Eropah telah mengklasifikasikan dua peringkat pasaran bagi hak penyiaran sukan. Pertama ialah 'pasaran produk hulu' dan yang kedua ialah 'pasaran produk hiliran'. Kriteria bagi pasaran produk hulu adalah imej jenama, keupayaan untuk menarik penonton tertentu, konfigurasi penonton tersebut dan pendapatan daripada pengiklanan atau penajaan. Manakala bagi pasaran produk hiliran adalah berbentuk siaran televisyen berbayar, siaran televisyen percuma, dan perkhidmatan pakej kandungan yang disampaikan melalui Internet dan penggunaan peralatan mudah alih. Bagi pasaran geografi, kedua-dua pasaran hulu dan pasaran hiliran adalah kebiasaannya mempunyai ciri-ciri tertentu yang dimiliki oleh sesebuah tempat. Hal ini adalah disebabkan oleh pengaruh rejim kebangsaan, perbezaan bahasa dan faktor budaya (Katarina Pijetlovic, 2015).

Oleh yang demikian, Undang-undang Persaingan merupakan undang-undang 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, penajaan dan sebagainya. Namun demikian, undang-undang persaingan adalah tidak terpakai bagi kes-kes yang melibatkan peraturan asas permainan atau sukan iaitu *lex ludica*.

Undang-Undang Persaingan Eropah Dan Isu Perjanjian Penjualan Hak Penyiaran Sukan Dalam Kesatuan Eropah (EU) Secara Kolektif

Sebelum kajian melihat secara terperinci berkenaan hak penyiaran di Malaysia, kajian terlebih dahulu melihat kepada sejarah dan perkembangan berkenaan hak penyiaran di peringkat dunia, terutama di Eropah. Perkembangan dan peningkatan industri sukan dunia secara pesat adalah berpunca daripada pemasaran sukan, atlet-atlet sukan, pasukan-pasukan 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, dan yang paling utama dan menguntungkan iaitu melalui perjanjian penjualan dan eksploitasi hak penyiaran sukan, terutamanya hak televisyen sukan di seluruh dunia (Blackshaw, Cornelius, Siekmann, 2009). Kepelbagaian sumber ini telah memberi sumbangan yang besar kepada sukan-sukan dan acara-acara sukan. Malah, tidak keterlaluan jika dikatakan bahawa tanpa keuntungan mega yang diperoleh dan terhasil dari penjualan hak penyiaran sukan, mana-mana acara sukan besar mahupun yang kecil tidak akan mampu untuk dilaksanakan dan ia akan mendatangkan kerugian yang besar kepada sukan tersebut dan juga para peminatnya (Gardiner, James, O'leary et. al., 2006).

Aspek komersial sukan ini dapat digambarkan seperti oksigen kepada sukan di mana ianya tidak dapat dipisahkan jika mahu sukan untuk terus hidup. Ian Blackshaw juga menyatakan di dalam penulisannya bahawa terdapat hubungan simbiosis antara sukan dan penyiaran televisyen (Blackshaw, 2006), 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. Verow, Lawence dan McCormick menyatakan bahawa:

“In many ways, the rise of new platforms for the dissemination of media products and the inevitable rise of sports as the global media property it now have been intertwined. Just the formation of the FA Premier League and the rise of sattellite pay television through B SkyB seemed inextricably linked, so when new platforms, such as the proliferation of digital television channels or the exploitation for bradcast or quasi broadcast purposes of internet and mobile telephony platforms, come to the fore, their usual test bed in terms of content is in sport. It seems that only sport has the pulling power nationally and internationally to justify the sort investments need to bring new media platforms to market, and maybe sport is alone considered sufficiently popular for the uptake by new customers properly to reflect the

potential of the medium rather count simply as a commentary on the first content offered through it.”(Veroe, 2005)

Peningkatan nilai yang diperolehi melalui perjanjian penjualan hak televisyen di Eropah boleh dilihat, sebagai contoh, apabila *English FA Premier League*, yang merupakan sebuah liga bola sepak paling popular di peringkat dunia dan mempunyai kewangan yang paling hebat, telah menjual hak penyiaran liganya secara langsung bagi perlawanan-perlawanan bagi musim 2013-2016 pada jumlah yang begitu tinggi iaitu sebanyak €3.018 bilion. Selain itu, penjualan pakej penambahan hak yang mengandungi hak penyiaran luar negara, hak sorotan perlawanan, dan hak telefon mudah alih dan internet, ianya dijangkakan meningkat kepada amaun yang tinggi iaitu mencecah €5 bilion. Selain itu, sekali lagi perjanjian penjualan hak terbesar ini telah dijual kepada penyiar satelit, *British Sky Broadcasting Group plc (BSkyB)*, yang akan ditayangkan dan menjadi sebahagian daripada pakej *Sky Sports* yang boleh diperolehi melalui langganan rancangan.

Undang-Undang Persaingan Eropah

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

Undang-undang substantif berkenaan larangan kepada wujudnya perjanjian antipersaingan di Eropah terdapat dalam perjanjian EC (*‘EC Treaty’*) yang dinamakan semula sebagai perjanjian TFEU (*Treaty on the Functioning of the European Union*) yang menyatakan berkenaan asas kepada Undang-undang Persaingan EC terkandung dalam Artikel 81, 82 dan 87 EC atau Artikel 101 dan 102 TFEU. Manakala undang-undang persaingan UK terkandung di dalam Akta Persaingan 1998, yang sebelum ini kenali sebagai *Respective Trade Practice Act 1978 (RTPA)* dan *Enterprise Act 2002*. Merujuk kepada *Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)*:

Article 101

(ex Article 81 TEC)

1. The following shall be prohibited as incompatible with the internal market: all agreements between undertakings, decisions by associations of undertakings and concerted practices which may affect trade between Member States and which have as their object or effect the prevention, restriction or distortion of competition within the internal market, and in particular those which:

(a) directly or indirectly fix purchase or selling prices or any other trading conditions;

(b) limit or control production, markets, technical development, or investment;

(c) share markets or sources of supply;

(d) apply dissimilar conditions to equivalent transactions with other trading parties, thereby placing them at a competitive disadvantage;

(e) make the conclusion of contracts subject to acceptance by the other parties of supplementary obligations which, by their nature or according to commercial usage, have no connection with the subject of such contracts.

2. Any agreements or decisions prohibited pursuant to this Article shall be automatically void.

Article 102

(ex Article 82 TEC)

Any abuse by one or more undertakings of a dominant position within the internal market or in a substantial part of it shall be prohibited as incompatible with the internal market in so far as it may affect trade between Member States.

Such abuse may, in particular, consist in:

(a) directly or indirectly imposing unfair purchase or selling prices or other unfair trading conditions;

(b) limiting production, markets or technical development to the prejudice of consumers;

(c) applying dissimilar conditions to equivalent transactions with other trading parties, thereby placing them at a competitive disadvantage;

(d) making the conclusion of contracts subject to acceptance by the other parties of supplementary obligations which, by their nature or according to commercial usage, have no connection with the subject of such contracts.

Manakala, peruntukan di dalam Akta Persaingan 1998 juga menyatakan larangan yang sama seperti mana yang terkandung dalam Artikel 101 dan 102 TFEU.

Isu Perjanjian Penjualan Hak Penyiaran Secara Kolektif

Badan sukan dan liga-liga sukan secara tradisinya menjual hak penyiaran mereka secara bersama ataupun secara kolektif bertujuan untuk memperolehi keuntungan yang lebih besar. Dengan kata lain, organisasi sukan atau liga sukan menjual hak penyiaran televisyen bagi pihak pasukan-pasukan yang bersaing dalam liga sukan, dan kebiasaannya peruntukan khas dibuat dan dinyatakan di dalam statut perlembagaan sesebuah organisasi sukan.

Keadaan ini telah menimbulkan 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). Terdapat pelbagai isu yang timbul terutamanya apabila ia

dilihat bertentangan dengan perundangan persaingan dan mempunyai kesan antipersaingan dalam industri sukan.

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, bagi membantu menyelesaikan permasalahan ini. Seterusnya, Suruhanjaya Kesatuan Eropah telah membuat siasatan perangkaan bagi perjanjian penjualan hak televisyen dan hak komersial kepada *UEFA European Champions' League Football Competition*. Pada ketika itu, Suruhanjaya tersebut telah mengeluarkan '*Notification (IP/01/1043)*' dan '*Background Note (MEMO/01/271)*' pada 20 Julai 2001. Situasi dalam kes ini disimpulkan sebagaimana berikut:

Suruhanjaya Persaingan Eropah telah meneliti beberapa perkara termasuklah elemen-elemen penting berkenaan bagaimana hak penyiaran televisyen di Eropah dijual. Elemen pertama adalah, elemen 'keeksklusifan'; kedua, elemen 'penyiar persendirian'; ketiga, elemen 'berdasarkan asas kawasan-kawasan jajahan' dan 'kontrak jangka-masa panjang'. Tujuan Suruhanjaya ini adalah untuk memastikan bahawa peminat-peminat sukan Eropah dapat memperoleh manfaat daripada liputan yang meluas bagi acara-acara atau perlawanan-perlawanan liga bola sepak Eropah peringkat atasan yang menjadi kegemaran ramai.

Berdasarkan pengamatan pihak Suruhanjaya Eropah, jenis-jenis atau tatacara-tatacara perjanjian penjualan hak penyiaran yang dilakukan oleh UEFA telah "(a) mempunyai kesan antipersaingan yang tinggi dengan merampas pasaran televisyen dan akhirnya menghadkan 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 wujud kesan antipersaingan 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 tanpa transparansi (Blackshaw, 2013). Pendirian Suruhanjaya berkenaan pasaran penyiaran adalah bermatlamat kepada wujudnya liputan siaran televisyen sukan yang berkualiti dengan yuran langganan yang murah. Malah, Suruhanjaya juga telah menetapkan bahawa dalam mana-mana kontrak perjanjian penjualan hak secara bersama, pemberian lesen untuk menggunakan teknologi baru seperti internet adalah dilarang kerana ditakuti ianya 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.

Berkenaan isu perjanjian penjualan hak penyiaran liga sukan secara kolektif ini, pihak Suruhanjaya Eropah dan *UK's Office of Fair Trading ('OFT')* berpendapat bahawa perjanjian secara kolektif tersebut telah mengehadkan persaingan dan boleh membawa kepada tingkah laku kartel. Walaupun sesetengah pihak berpendapat bahawa perjanjian penjualan secara kolektif dapat membantu kelab-kelab dalam sesebuah liga sukan untuk mendapatkan keuntungan hasil perjanjian penjualan, berbanding jika kelab-kelab terpaksa menjual hak penyiaran tersebut secara individu.

Alasan munasabah yang diberikan bagi isu ini ialah jika hak penyiaran kandungan premium bagi sesebuah perlawanan liga sukan diletakkan di bawah satu badan berpusat, sebagai contoh pengurus acara sukan, dan pengurus tersebut membuat satu perjanjian penjualan hak penyiaran untuk menjualkan hak tersebut kepada hanya satu syarikat penyiaran, ia secara langsung telah menyekat persaingan dalam pasaran penyiar televisyen dan ianya menjejaskan hak pembeli (peminat sukan tersebut). Keadaan ini merupakan sebuah contoh 'perjanjian mendatar' yang menyekat persaingan (jualan secara bersama dengan liga sukan) dan berganding dengan 'perjanjian menegak' yang menyekat persaingan (perjanjian eksklusif siaran televisyen dengan syarikat penyiaran), dan kombinasi bagi kedua-dua perjanjian mendatar dan menegak inilah yang menyekat wujudnya persaingan dan akhirnya terhasillah kesan antipersaingan (Lewis, Kennelly, 2008).

Namun demikian, dalam kes *Bosman (ASBL v Jean-Marc Bosman, 1993)*, Advocate-General Lenz mengesahkan bahawa mengekalkan elemen 'kestabilan persaingan' di dalam konteks perlawanan atau pertandingan sukan adalah penting dan 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 diterima hasil 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.

Pendapat Advocate-General Lenz 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 (Ex Artikel 81 Treaty European Community.) 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, yang boleh terjadi dengan ketiadaan perjanjian. Di sini, 'penjualan bersama' digambarkan sebagai contoh, situasi di mana kelab-kelab sukan mengamankan 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. 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 meniadakan 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’ 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 penonton- penonton. Seterusnya Suruhanjaya dalam keputusannya dalam kes ini telah membuat kesimpulan dengan menyatakan terdapat tiga jenis manfaat yang akan diperolehi iaitu:

1. perjanjian penjualan hak penyiaran secara berpusat (kolektif) menjamin kelancaran melalui penjimatan kos transaksi kepada kelab-kelab bola sepak dan juga operator media;
2. menjenamakan output mencipta kelancaran kerana ia membantu produk media mendapat pengiktirafan yang meluas dan seterusnya melancarkan proses pengedaran;
3. menggalakkan penghasilan produk liga. Ini adalah produk yang berfokuskan kepada pertandingan liga secara keseluruhan dan bukanlah berfokuskan kepada kelab-kelab bola sepak individu yang menyertai pertandingan. Melalui cara ini, ia akan menarik lebih ramai penonton.

Keputusan yang diambil oleh Suruhanjaya ini adalah sama dengan tindakan yang diambil oleh mahkamah di United States terhadap kes-kes berkenaan perjanjian penjualan berpusat acara-acara sukan, sama ada perjanjian tersebut tetap memberi kesan propersaingan.

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. Di dalam kes ini, Suruhanjaya menyatakan dalam keputusannya bahawasanya hak penyiaran tersebut tidak dimiliki sepenuhnya oleh UEFA, dan UEFA adalah lebih baik diklasifikasikan sebagai pemilik bersama bagi hak penyiaran tersebut dan ia berkongsi hak yang sama dengan kelab-kelab yang bernaung di bawahnya. Selain itu, dalam kes ini, 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 kak komersial 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)*. Ketiga-tiga kes ini adalah berkenaan perjanjian penjualan hak eksklusif penyiaran secara kolektif dan ianya mempunyai risiko untuk menghalang output iaitu siaran perlawanan dan untuk menutup peluang kemasukan operator terhadap pasaran hiliran penyiaran. Keputusan Suruhanjaya dalam ketiga-tiga kes ini adalah

membenarkan perjanjian penjualan kolektif dilakukan dan penjualan bersama dibenarkan (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).

Dalam kes pertama, *UEFA CL, UEFA Champions League* telah membuat perjanjian penjualan hak penyiaran siaran televisyen percuma dan siaran televisyen berbayar secara eksklusif dan secara kolektif kepada sebuah syarikat penyiaran tunggal dan besar bagi setiap wilayah selama beberapa tahun. Dalam keadaan ini pembeli hanya mempunyai satu pembekal siaran. Perjanjian hak penyiaran adalah merangkumi kesemua hak siaran televisyen bagi *UEFA Champions League*, ia secara semula jadi telah membenarkan syarikat penyiaran tunggal dan besar bagi setiap wilayah tersebut untuk menguasai kesemua hak televisyen dan ianya secara langsung telah menghalang penyertaan syarikat-syarikat penyiaran lain. Dalam masa yang sama, perjanjian ini telah meninggalkan beberapa hak lain dan ianya tidak boleh dieksploitasi. Setelah mendapat campur tangan daripada Suruhanjaya, *UEFA* telah meminda perjanjian penjualan kolektif tersebut dan hak-hak penyiaran secara kolektif tersebut telah dipecahkan menjadi 14 pakej dan membenarkan lebih dari satu syarikat penyiaran untuk mendapatkan hak penyiaran *UEFA Champions League*.

Keputusan yang diputuskan oleh Suruhanjaya Eropah pada tahun 2003 berkenaan perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif kepada *UEFA European Champions' League*, telah digunakan sebagai pencontoh ('*template*') dalam kes-kes melibatkan perjanjian penjualan hak penyiaran sukan di peringkat kebangsaan, dan juga bagi kes-kes yang melibatkan permasalahan berkenaan isu keharmonian dan kesaksamaan organisasi dalam sukan. Berdasarkan kepada keputusan kes ini juga, Suruhanjaya Eropah juga telah menetapkan beberapa syarat yang perlu dipenuhi bagi perjanjian penjualan hak penyiaran televisyen sebagaimana berikut:

- (i) *an open tender*;
- (ii) *an "unbundling" of the offer allowing more than a single buyer*;
- (iii) *no excessive exclusivity (a term of three years being regarded as a general norm); and*
- (iv) *no automatic renewal (regarded as a disguised extension of the term of exclusivity)*. (Lefever, 2012)

Seterusnya, dalam kes kedua iaitu *DFB* dan *FAPL*, isu perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif adalah hampir sama dengan kes *UEFA CL*. Suruhanjaya juga telah menetapkan bahawa penyelesaian seperti mana kes antara *UEFA* dan *EPL* juga akan digunakan di dalam kes *DFB* ini, di mana pertama, hak penyiaran secara kolektif perlulah diasingkan kepada pakej-pakej penyiaran untuk penyiaran televisyen dan platform mudah alih; kedua, terdapat kemungkinan bagi kelab-kelab untuk mengeksploitasi hak-hak penyiaran yang tidak dijual dan hak-hak yang tidak digunakan oleh pembeli yang sah; ketiga, kelab-kelab juga boleh mengeksploitasi hak-hak yang ditangguhkan dan hak-hak untuk penyiaran internet dan juga pasaran penyiaran telefon; dan keempat, hak-hak yang dijual melalui proses tender awam dan kontrak eksklusif mestilah tidak mencapai tiga musim perlawanan liga bola sepak. Keputusan yang telah dibuat oleh Neelie Kroes, Pesuruhjaya Pertandingan pada ketika itu di dalam kes *DFB* dan *FAPL* pada tahun 2005 ini, adalah adil dan memberi kebaikan kepada kedua-dua pihak iaitu pihak peminat-peminat dan juga pihak perlawanan. Pihak peminat-peminat mempunyai pilihan yang lebih baik daripada produk-produk yang menyiarkan perlawanan

sukan. Manakala liga dan kelab-kelab yang bertanding mendapat manfaat daripada peningkatan liputan bagi perlawanan-perlawanan mereka.

Dalam kes ketiga, *FA Premier League (FAPL)* antara argumen yang diutarakan berkenaan isu hanya 60 daripada 320 perlawanan yang ditayangkan secara langsung di televisyen bagi setiap musim oleh BSKYB. Perjanjian penjualan hak penyiaran dalam tempoh yang lama dan hanya 60 perlawanan sahaja yang ditayangkan merupakan suatu perjanjian antipersaingan dan ianya menghalang syarikat-syarikat penyiaran lain untuk mendapatkan hak penyiaran. Sewajarnya baki siaran perlawanan tersebut menjadi hak kelab-kelab individu, dan mereka dibenarkan untuk menjualnya secara peribadi. Keputusan Suruhanjaya dalam kes ini menyatakan bahawa bermula tahun 2007 dan seterusnya, tidak ada syarikat penyiaran tunggal yang boleh membeli kesemua hak penyiaran yang dijual secara berpusat dan kelab-kelab dibenarkan untuk menyediakan kandungan video bagi perlawanan mengikut jadual yang disediakan.

Merujuk kepada ketiga-tiga kes ini, apabila perjanjian penjualan kolektif dibenarkan, isu-isu baru yang timbul iaitu antaranya adalah berkenaan isu hak-hak penyiaran yang tidak dijual 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. 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 telah menyediakan beberapa senarai remedi dan beberapa syarat-syarat khusus supaya penjualan bersama ini boleh dijalankan dan ianya diizinkan di bawah Artikel 101 TFEU. Antara remedi yang dicadangkan adalah:

1. Dalam usaha untuk mengurangkan risiko kesan penutupan peluang bagi pasaran hiliran, Suruhanjaya mencadangkan bahawa penjual hak penyiaran sukan hendaklah membuka bidaan kepada semua pasaran bagi kedua-dua pasaran. Keadaan ini dapat memberi peluang kepada pembeli (syarikat-syarikat penyiaran atau media operator) yang berkemampuan bersaing untuk mendapatkan hak tersebut.
2. Dalam usaha untuk mengurangkan risiko kesan penutupan peluang bagi pasaran hiliran juga, penjual hak penyiaran secara kolektif juga haruslah memecahkan hak-hak kolektif tersebut dengan membahagikannya mengikut pakej-pakej tertentu dan bersesuaian. Antara syarat-syarat bagi penetapan pakej-pakej yang dicadangkan oleh Suruhanjaya 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;
 - 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 halangan persaingan. Oleh itu saiz bagi pakej-pakej yang disediakan haruslah relevan dengan kepelbagaian peringkat kemampuan operator-operator yang bakal bersaing mendapatkan perjanjian hak penyiaran;

- iii. Mengadakan pakej yang bersesuaian untuk pasaran/ platform istimewa: Evolusi dan perkembangan teknologi semasa mewujudkan kepelbagaian pasaran/ 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/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, Suruhanjaya mencadangkan bahawa penjual hak penyiaran secara kolektif untuk menghadkan 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 hiliran.
 4. Untuk menghadkan risiko halangan output yang disebabkan oleh perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif, mestilah tidak wujud hak-hak penyiaran yang tidak dieksploitasi. Hak-hak penyiaran yang tidak dieksploitasi haruslah dipulangkan semula kepada kelab-kelab yang menyertai perlawanan, dan mereka mempunyai hak untuk menjualnya.

Perbincangan dan Hasil Kajian

Liga Bola Sepak Profesional Malaysia

Kajian ini secara spesifik melihat kepada liga bola sepak profesional Malaysia. Di Malaysia, kegiatan sukan bola sepak ditadbir oleh Persatuan Bola Sepak Profesional Malaysia (FAM). FAM bertanggungjawab untuk menguruskan pasukan kebangsaan Malaysia dan juga menguruskan kejohanan-kejohanan besar yang diadakan di Malaysia. Antara objektif persatuan ini adalah untuk menambah baik permainan bola sepak dan menggalakkan, menyelaraskan dan mengawalinya di seluruh wilayah Malaysia berdasarkan permainan yang adil dan mempunyai nilai penyatuan, pendidikan, budaya dan kemanusiaan, khususnya melalui program belia dan pembangunan.

Pasukan-pasukan yang bersaing di dalam Liga Malaysia merupakan pasukan yang mewakili Persatuan Bola Sepak Negeri (PBN), Daerah atau Kelab yang telah disahkan penyertaan dalam mana-mana Pertandingan yang dikelolakan atau diluluskan oleh FAM. Pasukan-pasukan yang menyertai Liga Malaysia akan memperoleh geran tahunan bagi membantu pengurusan dan operasi pasukan bernilai RM500,000 bagi Liga Super dan RM300,000 bagi Liga Premier.

Pada tahun 2015, FAM telah menubuhkan Usahasama Liabiliti Terhad Bola Sepak Malaysia (FMLLP) bertujuan untuk menswastakan liga bola sepak profesional Malaysia dan FMLLP bertanggungjawab untuk menguruskan lima entiti perlawanan bola sepak dalam Liga Malaysia

(Peraturan Status & Pindahan Pemain Bolasepak Malaysia, Perkara 2(14)) iaitu Liga Super, Liga Premier, Piala FA, Piala Malaysia dan Piala Sumbangsih. Terdapat empat peranan utama yang menjadi pegangan FMLLP iaitu mereka bertanggungjawab dalam memastikan perlawanan yang kompetitif bagi semua perlawanan dalam Liga Malaysia, bertanggungjawab dalam memastikan wujudnya perkembangan komersial yang positif, mewujudkan perkongsian yang kuat dengan pihak-pihak berkepentingan dalam Liga Malaysia, dan meningkatkan profesionalisme dan integriti dalam pasukan dan juga pengurusan liga.

Pada 25 Mac 2018, FMLLP telah melalui proses penjenamaan semula dan dikenali sebagai Malaysia Football League (MFL). Proses penjenamaan semula ini menjadikan FAM dan MFL sebagai dua institusi yang tidak berkait, dan MFL ditubuhkan bertujuan untuk menaiktaraf kualiti Liga Malaysia.

Pada awal penubuhan FMLLP, ia telah berjaya untuk mengikat perjanjian penjualan hak penyiaran liga bola sepak profesional Malaysia, antara FAM dan syarikat MP & Silva selama 15 tahun, dan berdasarkan perjanjian tersebut, syarikat MP & Silva komited untuk memberi dana sekurang-kurangnya berjumlah RM1.2 bilion kepada FAM. Dengan termeterainya perjanjian ini, FAM dan FMLLP menjangkakan bahawa Liga Malaysia akan berjaya diswastakan (Hassim, Akmal, 2015). Melalui perjanjian tersebut juga, MP & Silva ditugaskan untuk membantu FAM mendapatkan pelaburan daripada penaja berpotensi tinggi bagi Liga Malaysia dan berdasarkan jaminan, MP & Silva akan menyalurkan RM70 juta setahun kepada FMLLP bagi tempoh 2016-2021, RM85 juta setahun dari tahun 2022-2024, RM92 juta dari 2025-2027 dan RM103 juta dari tahun 2028-2030. Berkenaan soal pembahagian keuntungan yang diperolehi melalui perjanjian penjualan hak penyiaran pula, keuntungan RM70 juta pada fasa pertama, 40 peratus akan diterima oleh FAM, 30 peratus akan diterima oleh pasukan-pasukan yang bertanding, 10 peratus akan diterima oleh pengadil dan bagi tujuan pembangunan akar umbi, manakala 20 peratus lagi digunakan untuk mengendalikan Liga Malaysia.

Proses pembahagian keuntungan yang diperolehi dari perjanjian ini mendapat tentangan hebat daripada kelab-kelab bola sepak yang menyertai liga bola sepak profesional Malaysia kerana ianya tidak adil dan memberi tekanan kepada kelab-kelab yang menyertai liga untuk mendapatkan imbuhan pendapatan bagi menguruskan operasi kelab sepanjang musim. Namun, akhirnya, perjanjian tersebut telah berakhir pada hujung Mac tahun 2016 (Samsudin, 2016). Disebabkan kegagalan ini, pemberian agihan tambahan hak-hak penyiaran dan komersial berdasarkan merit mengikut kedudukan dalam liga seperti yang diamalkan sebelum ini (iaitu sehingga musim 2014) tidak dapat diteruskan kerana jumlah perolehan atau keuntungan daripada perjanjian penjualan hak-hak penyiaran serta komersial hanya mencecah RM41 juta, dan bukannya RM70 juta seperti yang disasarkan. Oleh yang demikian, bagi musim 2016, 40 peratus daripada jumlah RM41 juta itu telah diagihkan kepada 12 pasukan Liga Super, dan 12 pasukan Liga Premier.

Perjanjian penjualan hak penyiaran diteruskan pada tahun 2018 dengan termeterai beberapa perjanjian yang memberi keuntungan yang besar kepada liga bola sepak profesional Malaysia. Pada 29 Januari 2018, termeterai perjanjian antara FMLLP dengan IFLIX. Melalui perjanjian ini, IFLIX menjadi penyiar rasmi Liga Malaysia dan siaran kesemua perlawanan bagi kesemua 132 perlawanan Liga Malaysia dan kesemua perlawanan Piala Malaysia dalam platform mereka. Hal ini mengatasi permasalahan apabila hanya perlawanan tertentu sahaja yang

disiarkan oleh siaran televisyen tradisional. Perjanjian antara FMLLP dan IFLIX ini bernilai RM300 juta untuk perjanjian selama 10 tahun (Sundaesan, 2018).

Selain itu, pada 2 Februari 2018, termeterai satu lagi perjanjian antara FMLLP dengan Telekom Malaysia Berhad (TM) untuk menaja Liga Super sekali gus menyiarkan perlawanan Liga Super di saluran Unifi TV mereka. Penajaan ini membawa perubahan kepada nama Liga Super menjadi Unifi Liga Super Malaysia dan pialanya dinamakan sebagai Unifi Piala Malaysia. Penajaan dan perjanjian penjualan hak penyiaran ini adalah bernilai RM480 juta, merupakan nilai terbesar dalam sejarah Liga Malaysia.

Seterusnya, penajaan juga diterima daripada Shopee, sebuah platform membeli belah atas talian yang menaja saingan piala FA bagi edisi tahun 2018. Melalui perjanjian ini, peminat boleh membeli tiket Piala Fa secara atas talian tanpa perlu beratur di kaunter tiket stadium. Kesemua tajaan yang diterima pada tahun 2018 memberi manfaat kepada pasukan-pasukan Liga Malaysia apabila nilai keuntungan yang dibahagikan kepada pasukan-pasukan adalah meningkat daripada sebelum ini, di mana pasukan Liga Super menerima RM3 juta, manakala pasukan Liga Perdana mendapat 1 juta. Berbanding dengan pembahagian sebelum ini, pasukan Liga Super dijanjikan memperoleh RM1 juta manakala pasukan Liga Perdana dijanjikan menerima RM500,000, namun terdapat pasukan yang tidak menerima jumlah wang yang dijanjikan.

Berdasarkan analisis dan pemerhatian yang dibuat berkenaan perjanjian penjualan hak penyiaran bagi Liga Bola Sepak Profesional Malaysia, didapati ianya adalah semakin baik apabila terdapat perjanjian hak penyiaran dan komersial yang meningkat pada tahun 2018. Namun, penilaian juga dibuat terhadap kemampuan ia menjamin kelestarian jangka masa panjang terutama dari sudut pengendalian kestabilan kewangan bagi kelab-kelab yang bersaing dalam Liga Malaysia. Merujuk kepada laporan yang dikeluarkan oleh pihak FAM selepas pelaksanaan 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, menurut data yang diperolehi daripada Persatuan Pemain-pemain Bola Sepak Profesional Malaysia (PFAM) menyatakan bahawa mereka telah menerima lebih 50 kes berkenaan tunggakan gaji pemain-pemain bola sepak di Malaysia di mana jumlah tunggakan gaji tersebut telah mencecah sehingga RM4.5 juta (PFAM, 2016). Hal ini menunjukkan masih terdapat kelab-kelab yang masih dibebani masalah kewangan yang serius.

Jika dilihat kepada hasil pembahagian keuntungan yang diterima oleh kelab-kelab daripada perjanjian penjualan hak penyiaran dan komersial FAM secara kolektif, ia hanya mampu membantu tetapi tidak menyelesaikan sepenuhnya permasalahan bebanan kewangan yang berpanjangan bagi kelab-kelab yang lemah dari aspek kewangan. Hal ini menunjukkan bahawa kestabilan kewangan gagal dicapai berdasarkan perjanjian penjualan hak penyiaran dan komersial yang dijalankan pada hari ini. Kegagalan mencapai kestabilan kewangan ini akhirnya akan menjadi faktor kepada kegagalan Malaysia untuk mempunyai liga sukan profesional yang kompetitif.

Isu Antipersaingan Dalam Liga Bola Sepak Profesional Malaysia

Bagi menentukan samaada wujudnya kesan antipersaingan dalam perjanjian penjualan hak penyiaran Liga Malaysia, beberapa metodologi penentuan perlu dilakukan. Pertama, adakah FAM dan MFL, iaitu persatuan dan entiti yang terlibat dalam 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 dinyatakan di bahagian II, Bab 1, Akta Persaingan 2010 (Akta 712), di mana ia menyatakan bahawa:

Perjanjian antipersaingan

Perjanjian mendatar dan menegak yang dilarang

4. (1) Suatu perjanjian mendatar atau menegak antara perusahaan dilarang setakat yang perjanjian itu mempunyai matlamat atau kesan menghalang, menyekat atau mengganggu persaingan secara signifikan dalam apa-apa pasaran bagi barangan atau perkhidmatan.

(2) Tanpa menjejaskan keluasan subsyeksyen (1), suatu perjanjian mendatar antara perusahaan yang mempunyai matlamat untuk –

(a) menetapkan, secara langsung atau tidak langsung, suatu harga belian atau jualan atau apa-apa syarat perdagangan yang lain;

(b) berkongsi pasaran atau punca berkaitan;

(c) membataskan atau mengawal –

(i) pengeluaran;

(ii) saluran keluar pasaran atau capaian pasaran;

(iii) pembangunan teknikal atau teknologi; atau

(iv) pelaburan; atau

(d) melakukan tipuan bida,

disifatkan mempunyai matlamat atau kesan menghalang, menyekat atau mengganggu persaingan secara signifikan dalam apa-apa pasaran bagi barangan atau perkhidmatan.

(3) Mana-mana perusahaan yang merupakan suatu pihak kepada suatu perjanjian yang dilarang di bawah seksyen ini adalah bertanggungjawab bagi pelanggaran larangan itu.

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 komersial 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’ sebagaimana berikut:

Artikel 81 Hak

1. FAM dan Ahlinya ialah pemilik asal bagi semua hak yang timbul daripada pertandingan dan acara lain yang berada di bawah bidang

kuasa masing-masing tanpa apa-apa sekatan terhadap kandungan, masa, tempat dan undang-undang. Hak ini termasuklah, antara lain, segala jenis hak kewangan, perakaman audiovisual dan radio, hak pengeluaran semula dan penyiaran, hak multimedia, hak pemasaran dan promosi serta hak tak zahir seperti lambang dan hak yang timbul di bawah undang-undang hak cipta.

2. Jawatankuasa Eksekutif hendaklah membuat keputusan tentang bagaimana dan setakat mana hak ini boleh digunakan dan mewujudkan Peraturan Khas berhubung dengan perkara ini. Jawatankuasa Eksekutif sahaja yang boleh menentukan sama ada hak ini boleh digunakan secara eksklusif ataupun digunakan secara bersama dengan pihak ketiga atau digunakan seluruhnya oleh pihak ketiga. (Statut Persatuan Bolasepak Malaysia)

Oleh yang 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. Merujuk kepada Seksyen 4, Akta Persaingan 2010, perjanjian kolektif sebegini merupakan perjanjian yang memberi kesan antipersaingan. Perjanjian-perjanjian yang dimeterai diklasifikasikan sebagai 'penjualan bersama' di mana ia bermaksud kelab-kelab Liga Malaysia mengamanahkan hak penyiaran mereka untuk dijual oleh MFL.

Menurut pendapat yang diajukan kepada Suruhanjaya Eropah di dalam kes *Bosman*, 'penjualan bersama' merupakan perjanjian mendatar 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, dihujahkan 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, ianya 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 ia 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 penjual hak penyiaran oleh FAM dan MFL hendaklah terbuka 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 transparansi.
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 halangan persaingan. Oleh itu saiz bagi pakej-pakej yang disediakan haruslah relevan dengan kepelbagaian peringkat kemampuan operator-operator yang bakal bersaing mendapatkan perjanjian hak penyiaran;
 - iii. Mengadakan pakej yang bersesuaian untuk pasaran/ platform istimewa: Evolusi dan perkembangan teknologi semasa mewujudkan kepelbagaian pasaran/ 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/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 mengehadkan 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 mengehadkan risiko wujudnya halangan output ataupun siaran yang disebabkan oleh perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif, mestilah 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 kewangan adalah disebabkan oleh wujudnya kesan antipersaingan dalam pengurusan sesebuah liga sukan. Kewujudan kesan antipersaingan ini akan membuatkan sesebuah liga sukan juga gagal mencapai elemen 'ketidakpastian' dan seterusnya akan mengakibatkan kejatuhan dari aspek ekonomi sesebuah liga sukan. Kesan antipersaingan ini boleh dilihat melalui pelbagai aspek perjanjian yang dilakukan oleh pengurus liga sukan dan salah satu darinya adalah melalui perjanjian penjualan hak penyiaran liga sukan.

Dalam kes perjanjian penjualan hak penyiaran secara kolektif bagi Liga Malaysia, ianya secara jelas 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 daripada kesan antipersaingan, 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 'ketidakpastian'

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 dan seterusnya menjamin kelestarian ekosistem Liga Bola Sepak Profesional Malaysia.

Rujukan

Akta Persaingan, Akta 712 (2010).

Anon. (2014). *Deloitte. Broadcast sports rights: premium plus*. Dimuat turun daripada <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/technology-media-telecommunications/deloitte-au-tmt-broadcast-sports-rights-011014.pdf>

Anon. (2018) *About MP & Silva*. Dimuat turun daripada <http://www.mpsilva.com/>

ASBL v Jean-Marc Bosman, Royal Club IJegols SA v Jean-Marc Bosman and others

Bart H. Meijer. (2018, April 24). *Soccer fans will lose interest if domestic game is too predictable-EPFL*. The Star Online. Dimuat turun daripada <https://www.thestar.com.my/sport/football/2018/04/24/soccer-fans-will-lose-interest-if-domestic-game-is-too-predictable--epfl/>.

Berita Nasional Rasmi. (2015, Oktober 21) Susulan Tuntutan Hak Penyiaran: FAM Wajar Dapat 40% Keuntungan Liga M Bermula 2016. <https://www.youtube.com/watch?v=iLRribbENzU>

Blackshaw, I. (2013). Collective sale of sports television rights in the European Union: competition law aspect. *De Jure (Pretoria)*, Vol. 46 n.2 Pretoria Feb. 2013 ISSN 1466-3597.

Blackshaw, I., Cornelius, S., Siekmann, R. (2009). *TV Rights and Sport Legal Aspects*. The Hague: T.M.C. Asser Instituut.

Chicago Professional Sports LP v NBA, 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) Dimuat turun daripada <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61996CJ0051>

Colligan, H., Sultan, N., Santander, C. (2011). *The Sports Market: Major Trends and Challenges in an industry full of passion*. A.T. Kearney. Hlm 4. <https://www.atkearney.com/documents/10192/6f46b880-f8d1-4909-9960-cc605bb1ff34>.

Dato' Haji Hamidin Haji Mohd Amin. (2017, September 10). 7 Pasukan Lulus Lesen Kelab untuk Liga Super 2018. *Persatuan Bolasepak Malaysia (FAM)*. Dimuat turun daripada <https://www.fam.org.my/news/7-pasukan-lulus-lesen-kelab-untuk-liga-super-2018>.

David N. Schiff. 1976. *Socio-Legal Theory: Social Structure and Law*. The Modern Law review Vol. 39, No. 3 (May, 1976), pp. 287-310.

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. Dimuat turun daripada http://europa.eu/rapid/press-release_IP-01-1043_en.htm?locale=en.

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. Dimuat turun daripada http://europa.eu/rapid/press-release_IP-04-1110_en.htm?locale=en.
- 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. Dimuat turun daripada <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32005D0396>.
- Ex Artikel 81 Treaty European Community.
- Foster, K. (2003). 'Is there a global sports law?'. *Entertainment and Sports Law Journal* 1. (2003) 2(1). *The Entertainment and Sports Law Journal*, 2(1), 1.
- 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*. Malaysia: 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*. Malaysia: 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*, Vol. 6, Issue 4 (Apr.) ISSN 2289-1552.
- Heitner, D. (2015, Oktober 2015). Sports Industry To Reach \$73.5 Billion by 2019. *Forbes*. Dimuat turun daripada <https://www.forbes.com/sites/darrenheitner/2015/10/19/sports-industry-to-reach-73-5-billion-by-2019/#5f6718db1b4b>
- 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*, Vol. 13 No. 2, 2012, 163- 182.
- Ismail, S. (2018, Mac 25). *Terkini: TMJ Sah Letak Jawatan Sebagai Presiden FAM, FMLLP Ditukar kepada MFL*. Dimuat turun daripada <https://semuanyabola.com/terkini-tmj-sah-letak-jawatan-sebagai-presiden-fam-fmlp-ditukar-kepada-mfl/>.
- Jones, G. (1997). *Law and the Business of Sport*. Butterworth.
- 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. Dimuat turun daripada <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32005D0396>.
- Keputusan Suruhanjaya pada 23 Julai 2003 berkenaan prosiding menurut Artikel 81 EC Treaty dan Artikel 53 Perjanjian EEA (Perjanjian penjualan bersama bagi kak komersial Kejuaraan Liga UEFA) OJ 2003 L 291/25. Dimuat turun daripada <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32003D0778>.
- 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. Dalam Lewis, A., Taylor, J. (Eds). *Sport: Law and Practice*. (hlm. 452-453). Edisi ke-2, West Sussex: Tottel Publishing.
- Liabiliti Terhad Bola Sepak Malaysia (FMLLP) <http://footballmalaysia.com/portal/>

- Papaloukas, M., (2013). 'Lex Sportiva and Lex Mercatoria'. *International Sports Law Review Pandektis*. Vol. 10: 1-2.
- Parrish. (2003). *Sports Law and Policy in European Union*. Manchester: Manchester University Press.
- Persatuan Bola Sepak Profesional Malaysia (<http://www.fam.org.my/news/press-release-fam-inks-deal-mp-silva-formalise-fmllp>)
- PFAM Malaysia (2016, Mac 29) <http://pfam.my/audio-bfm-payday-mayday/>.
- 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).
- Samsudin, S. (2016, April 13). Kerjasama FAM-MP & Silva Terlerai? Stadium Astro: Dimuat turun daripada <http://www.stadiumastro.com/sukan/liga-super-malaysia/artikel/kerjasama-fam-mp-silva-terlerai/27381>
- Schaub, A. (2002). *Sports and Competition: Broadcasting Rights of Sports Events*. Madrid, 26 Februari.
- Siaran akhbar Suruhanjaya IP/06/356 pada 22 March 2006. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-356_en.htm?locale=en)
- Simmons, P., Tiung, L.K. (2010). Menjejaki Keadilan, Budaya dan Komunikasi Pengadil Bola Sepak. *Akademika*, 79 (Mei-Ogos) 2010: 73-86.
- Statut Persatuan Bolasepak Malaysia
- Sundaresan, K. (2018, Februari 3). *Revolusi Bolasepak Malaysia: Ini seruan pengasas IFLIX kepada syarikat telco di tanah air*. Dimuat turun daripada <https://football-tribe.com/malaysia/2018/01/29/revolusi-bolasepak-malaysia-ini-seruan-pengasas-iflix-kepada-syarikat-telco-di-tanah-air/>.
- Treaty on the Functioning of the European Union
- 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, Lawrence & 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) Dimuat turun daripada <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52007DC0391>
- Zin, O. (2015, November 1). *Hanya FAM boleh tentukan wang hak penyiaran – Kevin Ramalingam*. Dimuat turun daripada <https://www.fourthofficial.com/2015/23383/hanya-fam-boleh-tentukan-wang-hak-penyiaran-kevin-ramalingam/>.

ⁱ Lex ludica merupakan undang-undang berkaitan sukan yang lebih berkaitan dengan semangat kesukanan yang mengandungi prinsip-prinsip etika kesukanan, peraturan-peraturan kesukanan mengikut jenis-jenis sukan tertentu.

ⁱⁱ Lex sportiva merupakan sebuah perundangan berkaitan sukan. Ia adalah perundangan persendirian dan tidak memerlukan campur tangan mana-mana perundangan peringkat kebangsaan, untuk membuatnya mengikat pihak-pihak terlibat. Segala kesalahan atau perkara yang bertentangan dengan perundangan lex sportiva akan dibicarakan di mahkamah khasnya iaitu *Court of Arbitration for Sport (CAS)*. Oleh yang demikian, jurisprudens sukan terbentuk daripada keputusan-keputusan yang dibuat oleh CAS.

ⁱⁱⁱ Lex mercatoria merupakan sebuah undang-undang transnasional berkaitan transaksi ekonomi. Ia dikenali sebagai sebuah undang-undang tertua dan merupakan sebuah contoh undang-undang tanpa negara. Ia berkembang daripada aspek komersial dan diterima pakai dan diiktiraf oleh sektor awam dan swasta. Kesemua undang-undang yang bersangkutan dengan transaksi ekonomi di serata dunia, ia perlulah mengandungi ciri-ciri sebagaimana berikut:

- (i) Ia merupakan set perundangan yang berbentuk umum yang diguna pakai dalam keadaan yang berbeza dalam setiap kes;
- (ii) Ia diguna pakai bagi tempoh masa yang panjang dalam kalangan pedagang-pedagang;
- (iii) Ia diguna pakai dalam keadaan yang teratur dan seragam;
- (iv) Para pedagang mengguna pakai undang-undang ini dan mereka beranggapan bahawa mereka telah mematuhi perundangan.

Namun demikian, undang-undang ini memerlukan campur tangan undang-undang kebangsaan yang berkaitan, bagi membolehkannya mengikat pihak-pihak yang terlibat. (Marios Papaloukas, 'Lex Sportiva and Lex Mercatoria' (2013) Vol. 10: 1-2 *International Sports Law Review Pandektis*, hlm 198.)