



## อิทธิพลของข้อตกลงแฟรนไชส์ต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา The influence of franchise agreements on the governance of professional sports leagues in the United States

ปิติเทพ อยู่ยูนยง<sup>1\*</sup>

Pedithep Youyuenyong<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

<sup>1</sup>Faculty of Law, Chiang Mai University

\*Corresponding author's e-mail: [pedithep.y@cmu.ac.th](mailto:pedithep.y@cmu.ac.th)<sup>1\*</sup>

Received: January 15, 2026

Revised: February 16, 2026

Accepted: February 17, 2026

### บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอหลักฐานเกี่ยวกับอิทธิพลของข้อตกลงแฟรนไชส์ต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา วิเคราะห์ข้อตกลงแฟรนไชส์ที่เป็นพื้นฐานสำคัญในการกำหนดรูปแบบการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพหลักในสหรัฐอเมริกา เช่น เมเจอร์ลีกเบสบอล (MLB) ลีกสมาคมกีฬาบาสเกตบอลแห่งชาติ (NBA) และลีกฟุตบอลแห่งชาติ (NFL) ข้อตกลงแฟรนไชส์อันมีรากฐานมาจากโครงสร้างของลีก อำนาจอิสระในการบริหารปกครองกีฬาของลีก ความสัมพันธ์ด้านแรงงาน ความมั่นคงในภาพรวม การเพิ่มผลกำไรสูงสุด และหลักการสำคัญอื่น ๆ ของรูปแบบการบริหารปกครองกีฬาอันเป็นเอกลักษณ์ของลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา ทั้งยังนำเสนอการวิเคราะห์ผลกระทบของโครงสร้างการบริหารปกครองกีฬาที่โดดเด่นในวงการกีฬาอาชีพหลักของสหรัฐฯ ต่อการดำเนินการภายใต้สัญญาร่วมธุรกิจระหว่างกันของสมาชิกในลีกกีฬาอาชีพของสหรัฐอเมริกา ท้ายที่สุดให้ข้อสรุปว่าเมื่อโครงสร้างทางการค้าในเชิงร่วมมือกันเข้ามามีบทบาทเหนือการบริหารปกครองกีฬาหลักของสหรัฐอเมริกา ข้อตกลงแฟรนไชส์ยังคงอยู่เบื้องหลังประเด็นเหล่านี้ ซึ่งคาดว่ารูปแบบข้อตกลงแฟรนไชส์จะนำมาซึ่งอำนาจการบริหารปกครองกีฬาอย่างอิสระ การแบ่งปันรายได้ และความสมดุลในการแข่งขันทางการค้า เพื่อนำไปสู่ความสมัครสมานสามัคคีในกีฬาระดับลีก

**คำสำคัญ:** ข้อตกลงแฟรนไชส์, การบริหารปกครองกีฬา, ลีกกีฬาอาชีพ, การผูกขาดทางการค้า, สหรัฐอเมริกา

## Abstract

This article presents empirical evidence regarding the influence of franchise agreements on the governance of professional sports leagues in the United States. This paper analyses how franchise agreements fundamentally shape the governance of major professional sports leagues in the United States, such as Major League Baseball (MLB), National Basketball Association (NBA), National Football League (NFL). The franchise agreements are rooted in league structures, the autonomous governance of sports league, labour relations, collective stability, profit maximization, and other core principles that define the unique governance model of professional sports leagues in the United States. This paper further analyses the impact of the dominant governance structure in major U.S. professional sports leagues on joint contractual actions taken by league members within these collaborative business frameworks. Finally, this paper concludes that as cooperative commercial structures increasingly dominate the governance of the major U.S. professional sports, franchise agreements remain the foundation driver behind these dynamics. Such agreements are expected to sustain autonomous governance, revenue sharing, and competitive balance, fostering long-term league-wide solidarity.

**Keywords:** franchise agreements, sports governance, professional sports leagues, antitrust, United States

## บทนำ

การบริหารปกครองกีฬา (sports governance) ได้แก่ การจัดระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองกีฬา เพื่อสร้างกลไกการกำกับดูแลการดำเนินกิจกรรมกีฬาให้เป็นไปอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย การควบคุมตรวจสอบการจัดการแข่งขันกีฬาให้ได้รับการยอมรับนับถือจากสาธารณชนโดยทั่วไป การพิทักษ์ประโยชน์ของผู้คนหมู่มากที่เข้ามามีส่วนร่วมกิจกรรมกีฬาหรือการแข่งขันกีฬา รวมทั้งจัดวางความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงานที่ใช้อำนาจบริหารปกครองกีฬากับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับวงการกีฬา หรือระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับวงการกีฬาด้วยตนเอง ซึ่งผู้ใช้อำนาจบริหารปกครองกีฬา (Segaert et al., 2012) อาทิ สมาคมสหพันธ์กีฬานานาชาติ (อังกฤษ: Global Association of International Sports Federations ; GAISF) อาจสถาปนาอำนาจของตนขึ้นมาเพื่อควบคุมตรวจสอบหรือกำกับดูแลพฤติกรรมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับวงการกีฬา ทั้งนี้การใช้อำนาจบริหารปกครองกีฬาต้องอยู่บนพื้นฐานของความถูกต้องตามกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองกีฬาและความชอบด้วยกฎหมายบ้านเมือง (Gardiner et al., 2012)

การบริหารปกครองกีฬาในสหรัฐอเมริกา (sports governance in the U.S.) มักดำรงอยู่บนพื้นฐานของการดำเนินกิจกรรมกีฬาหรือการจัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบที่หลากหลาย ก่อให้เกิดรูปแบบการบริหารปกครองกีฬา (sports governing systems) ที่ใช้เป็นแนวทางในการจัดระเบียบการดำเนินกิจกรรมกีฬาหรือการจัดการแข่งขันกีฬาที่มีรายละเอียดแตกต่างกันออกไป (Gaylord, 1995) ทำให้ลักษณะของการบริหารปกครองกีฬา และการใช้อำนาจกำกับดูแลการแข่งขันกีฬามีความแตกต่างกันอันประกอบด้วย 1) รูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่อำนาจอยู่ที่องค์กรเพียงองค์กรเดียว (single-entity model) เช่น เมเจอร์ลีกซอกเกอร์ (Major League Soccer: MLS) ในฐานะที่เป็นองค์กรนิติบุคคลตามกฎหมายเอกชนในรูปแบบ บริษัท จำกัด (Limited Liability Company: LLC) ที่มีอำนาจบริหารปกครองสโมสรกีฬาฟุตบอลที่มาร่วมกิจกรรมกีฬาหรือการแข่งขันกีฬาที่ตนเองเป็นผู้จัดแต่เพียงผู้เดียว (MacMillan, 2018) 2) รูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ของภาคเอกชน (privately-owned franchise business model) ผ่านการวางระบบธุรกิจที่ให้ลีกการแข่งขันกีฬาดำเนินการโดย

แฟรนไชส์ชอร์ (franchisor) ในฐานะผู้ให้สิทธิในการเข้าร่วมการแข่งขันกีฬาระบบลีกและให้สิทธิในการใช้ชื่อหรือเครื่องหมายการค้าของลีก เช่น ลีกอเมริกันฟุตบอลแห่งชาติ (National Football League: NFL) สมาคมบาสเกตบอลแห่งชาติ (National Basketball Association: NBA) และ เมเจอร์ลีกเบสบอล (Major League Baseball: MLB) อนุญาตให้สโมสรกีฬาเป็นแฟรนไชส์ซี (franchisee) ได้รับสิทธิในฐานะในการเข้าร่วมการแข่งขันกีฬาระบบลีกและได้รับสิทธิในการใช้ชื่อหรือเครื่องหมายการค้าของลีกดังกล่าว โดยสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีต้องยอมจ่ายค่าตอบแทนในการได้รับสิทธิให้เข้าร่วมลีกการแข่งขันกีฬา (franchise fee) แก่ภาคเอกชนในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ชอร์ รวมทั้งยอมรับว่าจะอยู่ภายใต้อำนาจบริหารปกครองของแฟรนไชส์ชอร์ (Harvey et al., 2001) อาจกล่าวได้ว่าแฟรนไชส์ชอร์เป็นผู้ให้สิทธิในการเข้ามาร่วมในธุรกิจการจัดการแข่งขันกีฬาของตน และสิทธิประโยชน์อื่น ๆ จากการเข้ามาร่วมในธุรกิจการจัดการแข่งขันกีฬาของตน ในทางกลับกันแฟรนไชส์ซีเป็นผู้รับสิทธิในการเข้ามาร่วมในธุรกิจการจัดการแข่งขันกีฬาของแฟรนไชส์ชอร์ และสิทธิประโยชน์อื่น ๆ จากการเข้ามาร่วมในธุรกิจการจัดการแข่งขันกีฬาของแฟรนไชส์ชอร์ (Shropshire, 2013) และ 3) รูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามลักษณะของการจัดให้มีองค์กรบริหารปกครองกีฬาระดับชาติ (National Governing Bodies: NGBs) ที่ใช้อำนาจบริหารปกครองชนิดกีฬาสากลหรือกำกับดูแลการจัดการแข่งขันกีฬานานาชาติ ให้บริการแก่บรรดาสมาชิกหรือผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับบรรดาสมาชิก โดยคำนึงประโยชน์สาธารณะของผู้คนส่วนใหญ่ที่เข้ามาเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับการดำเนินกิจกรรมกีฬาหรือการจัดการแข่งขันกีฬา เท่ากับว่าองค์กรบริหารปกครองกีฬาระดับชาติเป็นองค์กรดำเนินการดูแลรักษาผลประโยชน์ส่วนรวมของบรรดาสมาชิก หรือประโยชน์ส่วนใหญ่ของผู้คนส่วนใหญ่ที่เข้ามาเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับการดำเนินกิจกรรมกีฬาที่ตนเองปกครองควบคุม หรือการจัดการแข่งขันกีฬาที่ตนเองกำกับดูแลให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น คณะกรรมการโอลิมปิกและพาราลิมปิก แห่งสหรัฐอเมริกา (United States Olympic & Paralympic Committee: USOPC) เป็นต้น (Bayle, 2024)

เห็นได้ว่ารูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ของภาคเอกชน สามารถเกิดขึ้นมาได้ด้วยความยินยอมของสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซี เข้ายินยอมผูกพันตนยอมรับปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ชอร์อย่างเคร่งครัด (Dietl et al., 2009) ยินยอมให้ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ชอร์ลงโทษได้ หากสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซีฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ภาคเอกชน ผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกวางเอาไว้ การที่สโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซีได้เข้ามาร่วมกิจกรรมกีฬาหรือการแข่งขันกีฬาภายใต้ความผูกพันตามสัญญาแฟรนไชส์นั้น เป็นเรื่องสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซีกระทำเพื่อให้ได้สิทธิในการเข้าร่วมกิจกรรมกีฬา สิทธิในการเข้าร่วมการแข่งขันกีฬา และสิทธิในการแสวงหาประโยชน์ทางเศรษฐกิจอื่นใด อันเป็นประโยชน์ของสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซีเอง ทั้งตามสัญญาแฟรนไชส์ที่มีข้อผูกพันให้ความยินยอมต่อสัญญาแฟรนไชส์ก็มักจะมีข้อความบ่งบอกว่ามีข้อตกลงทั่วไปที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ชอร์จะให้สโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซีได้รับประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกัน (Vrooman, 1997) เห็นได้ว่าภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ชอร์และสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซีต่างฝ่ายต่างได้รับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกัน มีลักษณะเป็นสัญญาต่างตอบแทน (reciprocal contract) (Mason & Slack, 1997) (คล้ายคลึงกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของประเทศไทยที่วางหลักเกณฑ์เอาไว้ว่าสัญญาต่างตอบแทนสัญญาที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายหรือตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป ต่างฝ่ายต่างเป็นเจ้าหนี้และลูกหนี้ซึ่งกันและกัน โดยคู่สัญญาทุกฝ่ายมีหน้าที่ต้องชำระหนี้ตอบแทนกัน เช่น แฟรนไชส์ชอร์ มีหน้าที่ยินยอมอนุญาตให้แฟรนไชส์ซีมีสิทธิและใช้สิทธิบางอย่าง โดยที่แฟรนไชส์ซีต้องจ่ายค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ ตอบแทนการอนุญาตให้มีสิทธิและใช้สิทธิดังกล่าว เป็นต้น อย่างไรก็ตามสัญญาให้แฟรนไชส์ไม่ใช่เอกเทศสัญญา (specific contracts) ที่มีชื่อเรียกเฉพาะเจาะจง และ

กำหนดสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบของคู่สัญญาเอาไว้เป็นการเฉพาะเจาะจงในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ของประเทศไทย) อีกด้านหนึ่ง สัญญาแฟรนไชส์ที่มีข้อสัญญาว่าให้ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์มีอำนาจบริหารปกครองกีฬาตามรูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ของภาคเอกชน และปรากฏต่อมาว่าสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ยินยอมเข้ามาอยู่ภายใต้อำนาจบริหารปกครองกีฬาของภาคเอกชน ผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ ทั้งภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์สามารถวางกฎระเบียบที่จำกัดสิทธิเสรีภาพ และกำหนดความรับผิดชอบของสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ได้ อันเป็นการคุ้มครองประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกันและประโยชน์ของคนหมู่มากที่เข้ามาเกี่ยวข้องของสัมพันธ์กับลีกการแข่งขันกีฬา รวมทั้งยังช่วยให้เกิดการรักษาความสงบเรียบร้อยของลีกการแข่งขันกีฬา การดำรงรักษาวัฒนธรรมอันดีของผู้คนในวงการกีฬาทั่วไปยอมรับนับถือ หรือการป้องกันหรือขจัดการกีดกันหรือการผูกขาดจากสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์เพียงสโมสรเดียว สัญญาแฟรนไชส์ยอมเป็นสัญญาที่ส่งอิทธิพลต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา

บทความฉบับนี้ได้ศึกษาถึงอิทธิพลของสัญญาแฟรนไชส์ที่มีต่อรูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ของภาคเอกชน โดยเฉพาะความผูกพันระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ และสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ภายใต้สัญญาแฟรนไชส์สามารถบันดาลให้สโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ทำตามนโยบายหรือปฏิบัติตามกฎระเบียบของภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์อย่างเคร่งครัด ยิ่งไปกว่านั้นบทความฉบับนี้ยังศึกษาอิทธิพลของความผูกพันตามสัญญาแฟรนไชส์ยังทำให้ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์มีอำนาจบริหารปกครองกีฬาเหนือบรรดาสมาชิก โดยความผูกพันเช่นนี้มีลักษณะพิเศษคือ ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์มีอำนาจเหนือกว่าในการวางนโยบายหรือกำหนดข้อตกลงอย่างหนึ่งอย่างใด เพื่อให้บรรลุประโยชน์ร่วมกันระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์และสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ ซึ่งผลให้บรรดาสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ และนักกีฬาหรือบุคลากรทางการกีฬาภายใต้สังกัดของสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ ต้องปฏิบัติตามระบบการรักษาวินัยของนักกีฬาหรือบุคลากรทางการกีฬา (disciplinary system) อย่างเคร่งครัด (McCann, 2022) เพราะถ้าไม่ปฏิบัติตามกรอบวินัย (disciplinary frameworks) ภายใต้ระบบการรักษาวินัยเช่นนี้แล้ว เช่น การปฏิบัติที่มีขบถด้วยวินัยนักกีฬาภายในสนามกีฬา (on-court misconduct) และการปฏิบัติที่มีขบถด้วยวินัยนักกีฬาภายนอกสนามกีฬา (off-court misconduct) นักกีฬาหรือบุคลากรทางการกีฬาก็อาจได้รับโทษทางวินัย เช่น โทษปรับ (fines) โทษให้พักการแข่งขัน (suspensions) และโทษห้ามเข้าร่วมกิจกรรมกีฬาหรือลงทำการแข่งขันกีฬา (bans) อีกทั้งบทความฉบับนี้ยังมุ่งวิเคราะห์ว่าการทำสัญญาแฟรนไชส์ที่ก่อให้เกิดการรักษาร่วมกันในหมู่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในรูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์และสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์เพียงกลุ่มเดียวนั้น จะถือว่าเป็นการเปิดช่องให้มีการตกลงร่วมกัน (joint actions) ที่นำไปสู่การรวมกลุ่มผูกขาดทางการค้า (restraint of trade) (Mason, & Slack, 1997) กีดกันไม่ให้เกิดแข่งขันทางการค้าในธุรกิจอุตสาหกรรมกีฬาของสหรัฐอเมริกาอย่างเสรีหรือไม่ อิทธิพลของสัญญาแฟรนไชส์ที่มีต่อรูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ของภาคเอกชนส่งผลดีและผลเสียต่อวงการกีฬาสหรัฐอเมริกาอย่างไร

## สัญญาแฟรนไชส์ในระบบลีกการแข่งขันกีฬาในสหรัฐอเมริกา

สัญญาแฟรนไชส์ในระบบลีกการแข่งขันกีฬาในสหรัฐอเมริกา (franchise agreements in the U.S. sports

leagues) ได้แก่ สัญญาทางกฎหมายที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ ให้สิทธิแก่สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีในการเข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีกอันได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวเป็นตัวแทนของเมือง (exclusive right to represent a city) หรือได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวเป็นตัวแทนของภูมิภาค (exclusive right to represent a territory) เพื่อเข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีกการแข่งขันกีฬาในสหรัฐอเมริกา (Cotrupe, 1998) ข้อตกลงในสัญญาแฟรนไชส์เช่นนี้ยังให้สิทธิในการใช้ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า และวิธีดำเนินการทางการค้าแก่สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีก รวมไปถึงสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีกยังได้รับสิทธิที่จะได้รับแบ่งปันรายได้ (revenue sharing) จากภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ ซึ่งสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีต้องยินยอมจ่ายค่าตอบแทนในการได้รับสิทธิให้เข้าร่วมลีกการแข่งขันกีฬา เหตุนี้สัญญาแฟรนไชส์ในระบบลีกการแข่งขันกีฬาในสหรัฐอเมริกาจึงถือเป็นสัญญาที่มีค่าตอบแทนรูปแบบหนึ่ง และก็เป็นสัญญาต่างตอบแทนรูปแบบหนึ่งเช่นกัน) ทำให้ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีกคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามซึ่งกันและกัน ต้องมีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน รวมถึงปฏิสัมพันธ์กับบรรดาผู้เข้ามาเกี่ยวข้องของสัมพันธ์กับระบบลีกการแข่งขันกีฬา โดยแต่ละจะมีสิทธิที่จะได้รับประโยชน์ทางเศรษฐกิจตอบแทนซึ่งกันและกันสลับกันไปมา อนึ่งสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีกยังได้รับสิทธิทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับลีกการแข่งขันกีฬาแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่ตามลักษณะทางภูมิศาสตร์แต่เพียงผู้เดียว (exclusive commercial rights to a geographic market) สิทธิเช่นนี้จึงถูกเรียกว่าสิทธิตามหลักดินแดน (territorial rights) ที่สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีพึงได้รับตามข้อตกลงในสัญญาแฟรนไชส์ในระบบลีกการแข่งขันกีฬา

สัญญาที่มีภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ฝ่ายหนึ่ง และมีลักษณะเป็นการให้สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีมีสิทธิในการเข้าร่วมการแข่งขันกีฬาในระบบลีกกับมีสิทธิที่จะได้รับประโยชน์ตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจระบบลีกแบบแฟรนไชส์ ย่อมนำไปสู่การสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจ (business ecosystem) ที่ส่งเสริมความอยู่รอดทางธุรกิจอย่างยั่งยืน ทำให้บรรดาสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีต้องผูกพันยินยอมอยู่ภายใต้อำนาจบริหารปกครองของภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ รวมถึงปฏิบัติตามกฎระเบียบ (compliance) ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ได้บัญญัติเอาไว้ มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันเพื่อให้ดำเนินกิจกรรมกีฬาและการจัดการแข่งขันกีฬาสามารถสร้างรายได้และประโยชน์ทางเศรษฐกิจในระยะยาว (long-term revenue streams) ระบบนิเวศทางธุรกิจที่อยู่บนพื้นฐานของการต่างตอบแทนระหว่างกันทางธุรกิจย่อมสร้างการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ทำให้รายได้และประโยชน์ทางเศรษฐกิจหมุนเวียนกลับมาตอบแทนทั้งภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์และสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี โดยอาศัยบรรดาผู้เข้ามาเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับการแข่งขันกีฬาในระบบลีกมาปฏิบัติงานร่วมกันเพื่อนำไปสู่วัฏจักรที่สมบูรณ์เพื่อการดำรงอยู่รอดของลีกการแข่งขันกีฬา

ความสัมพันธ์ในระบบนิเวศทางธุรกิจที่เป็นไปภายใต้ความผูกพันตามสัญญาแฟรนไชส์เช่นนี้ยังทำให้เกิดระบอบการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพที่อำนาจเบ็ดเสร็จรวมศูนย์อยู่ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีก (centralized authority) ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกผู้ใช้อำนาจบริหารปกครองมีอำนาจเด็ดขาดเหนือสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ (Hu & Shu, 2024) สามารถออกกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองกีฬาหรือกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง มาจำกัดสิทธิเสรีภาพของสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์และบรรดาผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ (Grow, 2015) ประกอบกับมักใช้การวางกฎระเบียบที่สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ในการรักษาอำนาจการบริหารปกครองกีฬา โดยสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์และบรรดาผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับสโมสรกีฬาในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์มีส่วนร่วมในการบริหารปกครองผ่าน

การดำเนินการทางธุรกิจให้สอดคล้องกับรูปแบบการบริหารปกครองกีฬาที่เป็นไปตามการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ได้กำหนดเอาไว้อย่างเคร่งครัด (Hendrick, 2009)

## การที่อำนาจเบ็ดเสร็จรวมศูนย์อยู่ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์

การที่อำนาจเบ็ดเสร็จรวมศูนย์อยู่ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีก ในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์นั้นก็เท่ากับว่าภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีก ในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์เป็นหน่วยงานหลักที่มีอำนาจในการดำเนินกิจกรรมกีฬาหรือจัดการแข่งขันกีฬารูปแบบลีกของตน ให้บรรดาสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์ที่อยู่ภายใต้อำนาจปกครองในระบบลีกของตนสามารถหยุดทางธุรกิจได้ทั้งระบบ เหตุนี้เองภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์จึงไม่เพียงวางกฎกติกาว่าด้วยการแข่งขันกีฬาระบบลีกของตน ให้เป็นไปอย่าง บริสุทธิ์ยุติธรรม (fair play) เท่านั้น แต่ยังต้องใช้อำนาจบริหารปกครองกีฬาที่ตนมีอยู่สร้างความยั่งยืนผ่านการจัดสรรให้บรรดาสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์ สามารถครอบครองทรัพยากรทางการเงินและทรัพยากรอื่น ๆ เพื่อมีโอกาสได้รับชัยชนะกันอย่างเท่าเทียม นั่นก็คือจึงมักใช้อำนาจบริหารปกครองที่ตนมีมาสร้างสมดุลในการแข่งขันกีฬา (competitive balance) ให้แต่ละทีมกีฬาของสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์มีระดับศักยภาพและความสามารถในการลงทำการแข่งขันกีฬาในระบบลีกที่ใกล้เคียงกัน โดยแต่ละทีมกีฬาของแต่ละสโมสรก็มีโอกาสที่จะได้รับชัยชนะอย่างสูสีกัน การแข่งขันกีฬาที่สมดุลที่ทีมกีฬาของแต่ละสโมสรมีศักยภาพและมีประสิทธิภาพใกล้เคียงกันมาก นำไปสู่การดึงดูดให้ผู้ติดตามรับชมการแข่งขันกีฬา (ทั้งที่เป็นผู้ชมการแข่งขันกีฬาทั่วไปและแฟนกีฬาของทีมในแต่ละสโมสรกีฬา) หันมาติดตามการแข่งขันกีฬาในระบบลีกที่ตนต้น น่าสนใจ และเร้าใจมากยิ่งขึ้น เพราะผลแพ้ชนะในการแข่งขันกีฬาย่อมไม่อาจคาดเดาได้หรือคาดเดาได้ยาก เป็นปัจจัยสำคัญทำให้ผู้ติดตามรับชมการแข่งขันกีฬาหันมาสนใจติดตามรับชมการแข่งขันกีฬาระบบลีกอย่างตื่นเต้นเร้าใจ นำไปสู่การขยายฐานหรือเพิ่มจำนวนคนรู้จักและผู้ติดตามรับชมลีกการแข่งขันกีฬามากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นการใช้อำนาจบริหารปกครองกีฬาสกัดกั้นสถานการณ์ที่ทีมของสโมสรกีฬาเพียงทีมเดียว (หรือเพียงไม่กี่ทีม) ได้รับชัยชนะเหนือคู่แข่งในการแข่งขันกีฬาระบบลีกนั้น ๆ จนไม่มีทีมคู่แข่งรายอื่นเข้ามาแข่งขันได้หรือได้เป็นผู้ชัยชนะแทนที่ได้ อีกทั้งภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์จึงมักใช้อำนาจบริหารปกครองของตนรักษาเสถียรภาพทางการเงิน (financial stability) ให้สภาพเศรษฐกิจของการแข่งขันกีฬาระบบลีกโดยรวม เชื้อต่อการแสวงหารายได้หรือประโยชน์ทางเศรษฐกิจอย่างมั่นคงสามารถทำหน้าที่ให้บริการทางการเงินได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ รองรับการบริหารจัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกให้เป็นไปได้อย่างต่อเนื่องไม่สะดุดหยุดลงเพียงเพราะเผชิญกับความเสียหายทางการเงินหรือความไม่แน่นอนจากสถานการณ์ทางธุรกิจต่าง ๆ ด้วยเหตุนี้การใช้อำนาจบริหารปกครองของภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็น แฟรนไชส์ซอร์นั้น จึงมักเป็นไปอย่างสอดคล้องกัน ไม่ว่าจะเป็นลีกอเมริกันฟุตบอลแห่งชาติ หรือ NFL สมาคมบาสเกตบอลแห่งชาติหรือ NBA และเมเจอร์ลีกเบสบอล หรือ MLB ก็ใช้อำนาจบริหารปกครองกีฬาวางกฎระเบียบ (ruling) ให้สอดคล้องต้องกัน ทั้งที่เป็นกรอบวินัยนักกีฬา (player conduct) ที่ป้องกันห้ามปรามไม่ให้นักกีฬาหรือบุคลากรทางการกีฬากระทำการอันนำไปสู่ผลร้ายอันสร้างความเสียหายต่อทีมต้นสังกัดของตน (conduct detrimental to the team) ไปจนถึงกฎระเบียบที่มุ่งประโยชน์สูงสุดของลีกการแข่งขันกีฬา ผ่านการควบคุมความสัมพันธ์ระหว่างผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับลีกการแข่งขันกีฬาให้เป็นไปอย่างราบรื่น เป็นธรรมและรักษาประโยชน์ของลีกการแข่งขันกีฬาเป็นสำคัญ (Swanson, 2007) กฎระเบียบของ NFL, NBA และ MLB จึงมักมีหลักการสอดคล้องต้องกัน เป็นไปในทางเดียวกันหรือลักษณะที่เหมือนกันในหมู่บรรดาภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกอย่าง

NLF, NBA และ MLB ในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ เท่ากับว่าภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะแฟรนไชส์ซอร์พยายามสร้างเกณฑ์มาตรฐานร่วมกันในประเด็นต่าง ๆ เพื่อสร้างความเป็นระเบียบเรียบร้อยให้กับลีกการแข่งขันกีฬาและสร้างความอยู่รอดทางธุรกิจอันคำนึงถึงประโยชน์ร่วมกันของผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับลีกการแข่งขันกีฬาเป็นสำคัญ โดยบรรดาสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์ที่อยู่ภายใต้อำนาจปกครองในระบบลีกต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด

## การใช้อำนาจออกกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาของภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์

ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาในข้างต้น ส่งผลให้ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ ใช้อำนาจออกกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬา ได้แก่ ธรรมนูญลีก (league constitution) และข้อบังคับ (bylaws) ไปในทิศทางที่กำหนด สิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบของสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์กับบรรดานักกีฬาหรือบุคลากรทางการกีฬาที่อยู่ภายใต้บริหารปกครองของสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์อีกชั้นหนึ่ง อันมีเป้าหมายในการสร้างสมดุลในการแข่งขันกีฬาที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของลีกการแข่งขันกีฬา อาทิ

1) ข้อบังคับว่าด้วยการทำข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้าง (Collective Bargaining Agreement: CBA) ระหว่างสหภาพนักกีฬา (players' union) ในฐานะสหภาพแรงงานธุรกิจอุตสาหกรรมกีฬากับภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ในฐานะองค์กรกำกับดูแลกลุ่มสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์ที่เป็นนายจ้างของนักกีฬาเกี่ยวกับเงื่อนไขในการจ้างหรือการทำงาน กำหนดวันและเวลาทำงาน ค่าจ้าง สวัสดิการ และการเลิกจ้าง หรือประโยชน์อื่นของนายจ้างหรือลูกจ้างอันเกี่ยวกับการจ้างหรือการทำงานระหว่างสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์กับนักกีฬา ที่ปฏิบัติงานอยู่ภายใต้บริหารปกครองของสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์ (Goodwyn, 2025) สำหรับสาระสำคัญที่มักปรากฏอยู่ในกฎระเบียบดังกล่าวนี้ เช่น การระบุเพดานค่าจ้าง (salary cap) หรือกำหนดการจำกัดงบประมาณที่สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์สามารถนำมาใช้จ่ายนักกีฬาในแต่ละปีได้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันไม่ไห้สโมสรกีฬาขนาดใหญ่เอารัดเอาเปรียบสโมสรกีฬาขนาดเล็ก ด้วยการทุ่มงบประมาณจ้างนักกีฬาชั้นนำที่มีศักยภาพสูงและประสิทธิภาพที่โดดเด่น เข้ามาอยู่ภายใต้สังกัดของสโมสรกีฬาของตนแต่เพียงฝ่ายเดียว โดยไม่เปิดโอกาสให้สโมสรขนาดเล็กสามารถจ้างนักกีฬาชั้นนำที่มีศักยภาพสูงและประสิทธิภาพที่โดดเด่นเข้ามาอยู่ภายใต้สังกัดของตนได้ (Washutka, 2007)

2) ข้อบังคับว่าด้วยการแบ่งปันรายได้ (revenue sharing) ระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซอร์และบรรดานักกีฬาภายใต้สังกัดสโมสรกีฬา โดยภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ต้องกระจายเงินรายได้ส่วนกลาง (central revenue) ที่ตนเองได้รับ ไปสู่สโมสรกีฬาที่อยู่ภายใต้สังกัดของตนทุกทีม เงินรายได้จะถูกแบ่งปันให้กับทุกสโมสรกีฬาที่อยู่ภายใต้สังกัดของลีกการแข่งขันกีฬานั้น หมายความว่าไม่ว่าจะเป็นสโมสรกีฬาขนาดใหญ่หรือสโมสรกีฬาขนาดเล็กก็มีสิทธิที่จะได้รับแบ่งปันรายได้ เช่น รายได้จากจำหน่ายของที่ระลึก (merchandise) รายได้จากการสนับสนุนทางการกีฬา (รายได้จากสปอนเซอร์) (sponsorships) และรายได้จากการจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์ (TV deals) ฯลฯ (Mitten & Burton, 1997) นั้นหมายความว่าสโมสรกีฬาขนาดใหญ่กับสโมสรกีฬาขนาดเล็กก็มีสิทธิที่จะได้รับแบ่งปันรายได้ส่วนกลางจากภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์อย่างเท่าเทียม ทำให้เกิดสมดุลการแข่งขันกีฬาที่ทุกสโมสรมีโอกาสที่จะมีศักยภาพทางเศรษฐกิจเพื่อครอบครองทรัพยากรที่จำเป็นต่อการพัฒนา

### สโมสรอย่างเท่าเทียม

3) ข้อบังคับว่าด้วยสิทธิในความเป็นเจ้าของสโมสรกีฬา (ownership) ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแพรนไชส์ซอร์ส่วนมากมักวางหลักเกณฑ์ให้สโมสรกีฬาแต่ละสโมสรเข้ามาเป็นเจ้าของร่วม (multi-ownership structure) มีส่วนร่วมในการตัดสินใจขนาดของลีกการแข่งขันกีฬาร่วมกัน โดยแต่ละสโมสรกีฬาในฐานะแพรนไชส์ซีแต่ละสโมสรที่มาเข้าร่วมลีกการแข่งขันกีฬาจะต้องจัดตั้งขึ้นในรูปแบบบริษัทจำกัด (Private Company Limited by Shares: LTD Companies) เพื่อมาบริหารกิจการสโมสรของตนอย่างเป็นเอกเทศ โดยห้ามไม่ให้สโมสรกีฬาจัดตั้งในรูปแบบของบริษัทมหาชนจำกัด (Public Company Limited : PCL) หรือเปิดโอกาสให้บริษัทมหาชนจำกัดเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นของสโมสรกีฬาได้ บางลีกการแข่งขันกีฬาวางหลักเกณฑ์ถึงขั้นระบุชัดเจนเกี่ยวกับรายละเอียดของสัดส่วนหุ้นขั้นต่ำที่เจ้าของสโมสรกีฬาควรถือเอาไว้ (Mason et al., 2017) เช่น NFL ระบุเอาไว้ว่าเจ้าของสโมสรหลัก (principal owner) ต้องถือหุ้นขั้นต่ำในอัตราร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด (at least 30% of a team) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บางภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแพรนไชส์ซอร์กลับวางกฎระเบียบ ที่ผ่อนคลายนุญาตให้จัดตั้งสโมสรกีฬาในฐานะแพรนไชส์ซีในรูปแบบบริษัทมหาชนจำกัด อนุญาตให้ขายหุ้นของตนแก่ประชาชนทั่วไปได้ เพื่อระดมทุนจากประชาชนทั่วไปมาใช้บริหารสโมสร โดยผู้ถือหุ้นที่ซื้อหุ้นเอาไว้ย่อมถือเป็นเจ้าของบริษัทส่วนหนึ่งในทางนิติ นัย ยิงไปกว่านี้ ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแพรนไชส์ซอร์ บางรายวางกฎระเบียบเอาไว้ให้สโมสรกีฬาในฐานะแพรนไชส์ซีจะต้องชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการเปลี่ยนตัวเจ้าของสโมสร ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนตัวเจ้าของสโมสรด้วยการขายหุ้นของสโมสรให้กับบุคคลภายนอก หรือเปลี่ยนตัวเจ้าของสโมสรด้วยการรับมรดกให้แก่ทายาททางธุรกิจที่เป็นบุคคลในครอบครัว

4) ข้อบังคับว่าด้วยการใช้อำนาจบริหารปกครองของผู้บริหารสูงสุดของลีก (commissioner) โดยลีกต่าง ๆ มักวางกฎระเบียบให้อำนาจแก่ผู้บริหารสูงสุดของลีกหรือคอมมิชชันเนอร์ ให้ใช้อำนาจบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬารวมศูนย์อยู่ที่ คอมมิชชันเนอร์ เพียงคนเดียว เท่ากับว่าคอมมิชชันเนอร์เป็นผู้ใช้อำนาจบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาสูงสุด (chief executive) สามารถใช้อำนาจของตนวางกติกาการแข่งขันกีฬาหรือกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาของตน (Morales & Schubert, 2022) อีกด้านหนึ่งคอมมิชชันเนอร์มีอำนาจวินิจฉัยชี้ขาดสิทธิและหน้าที่ตามกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬา ทั้งนี้คอมมิชชันเนอร์ต้องใช้อำนาจบริหารปกครอง ออกกฎระเบียบและระงับข้อพิพาทไปในทางที่มุ่งรักษาประโยชน์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในลีกการแข่งขันกีฬาเป็นส่วนมากและผู้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับลีกการแข่งขันกีฬาเป็นส่วนใหญ่ โดยคำนึงถึง หลักประโยชน์สูงสุดของลีกการแข่งขันกีฬา (the best interest of the league) เป็นสำคัญนั้น (Parlow, 2010) หมายความว่าคอมมิชชันเนอร์ จะตัดสินใจหรือใช้อำนาจทุกอย่างในการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬา ต้องคำนึงถึงทางเลือกหรือวิธีการที่ดีที่สุดเพื่อความอยู่รอดทางเศรษฐกิจของลีกการแข่งขันกีฬา และรักษาเสถียรภาพในการแข่งขันกีฬาระบบลีก โดยเฉพาะให้ธุรกิจอุตสาหกรรมของลีกสามารถสืบทอดดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง และได้รับการยอมรับนับถือจากสาธารณชนทั่วไป ให้เชื่อมั่นศรัทธาในการดำเนินการในทุกด้านของลีกการแข่งขันกีฬา

5) ข้อบังคับว่าด้วยวิธีการระงับข้อพิพาท (dispute resolution) ที่ไม่เพียงวางกระบวนการและขั้นตอนการใช้กฎหมายมาปรับเข้ากับข้อพิพาทที่เกิดขึ้นเพื่อสร้างความเป็นธรรมให้คู่พิพาทที่ถูกเอารัดเอาเปรียบโดยไม่ชอบด้วยกฎระเบียบหรือถูกเลือกปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรม ให้ได้รับการคุ้มครองสิทธิคู่พิพาทดังกล่าว คู่พิพาทที่เป็นนักกีฬาที่ถูกโต้แย้งสิทธิตามข้อตกลงเกี่ยวกับสภาพการจ้างโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย การกระทำอันฝ่าฝืนวินัย การทุจริตผิดต่อจริยธรรมจรรยาบรรณ การถูกปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรม หรือถูกเอารัดเอาเปรียบอย่างไม่เหมาะสม ซึ่งการระงับข้อพิพาทที่ลีกการแข่งขันกีฬาในสหรัฐอเมริกา มักเลือกใช้ ได้แก่ การระงับข้อพิพาททางเลือก (Alternative Dispute Resolution: ADR) โดยการเจรจาไกล่เกลี่ย (mediation) และการอนุญาโตตุลาการ (arbitration) ซึ่งคอมมิชชันเนอร์เป็น

ผู้อำนวยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาสูงสุด (chief executive) อาจมาเป็นคนกลางทำหน้าที่ช่วยเจรจาไกล่เกลี่ยทางออกให้กับทุกฝ่าย (Baker & Connaughton, 2005) หรือมอบอำนาจให้สถาบันอนุญาโตตุลาการชั้นนำในสหรัฐอเมริกา เช่น สมาคมอนุญาโตตุลาการสหรัฐอเมริกา (American Arbitration Association: AAA) หรือสถาบันเจรจาไกล่เกลี่ยและอนุญาโตตุลาการ (Judicial Arbitration and Mediation Services: JAMS) อีกด้านหนึ่งคอมมิชชันเนอร์อาจทำหน้าที่เป็นอนุญาโตตุลาการขั้นสุดท้าย (final arbitrator) ทำหน้าที่วินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทที่เกิดขึ้นและให้ถือว่าคำวินิจฉัยชี้ขาดของคอมมิชชันเนอร์ถือเป็นที่ยุติสำหรับข้อพิพาทนั้น ๆ (Burley, 2015)

อย่างไรก็ตามศาลอุทธรณ์สหรัฐอเมริกาภาค 2 (United States Court of Appeals 2nd Circuit) ได้เคยวินิจฉัยในคดี Flores v. N.Y. Football Giants, No. 23-1185 (2d Cir. 2025) เอาไว้ในทำนองที่ว่า การที่คอมมิชชันเนอร์ของ NFL ที่พยายามแทรกแซงหรือชี้นำการพิจารณาของคณะอนุญาโตตุลาการที่ได้รับมอบอำนาจให้วินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทแล้ว เป็นเรื่องต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยอนุญาโตตุลาการสหรัฐอเมริกาหรือรัฐบัญญัติ Federal Arbitration Act (หรือรัฐบัญญัติ FAA) เหตุนี้เองศาลอุทธรณ์สหรัฐอเมริกาจึงวินิจฉัยว่าคำวินิจฉัยชี้ขาดโดยอนุญาโตตุลาการดังกล่าวจึงไม่อาจนำมาบังคับใช้แก่คู่พิพาทได้ (unenforceable) เพราะขัดต่อหลักความเป็นกลางและหลักความเป็นอิสระของ การอนุญาโตตุลาการ เนื่องมาจากการชี้นำของคอมมิชชันเนอร์ที่มีมาแต่ต้น เท่ากับว่าเป็นการดำเนินกระบวนการอนุญาโตตุลาการเพียงในนามเท่านั้น (arbitration in name only) (Mondaq, 2025)

จากที่กล่าวมาในข้างต้น เห็นได้ว่าการทำข้อตกลงแฟรนไชส์ระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ นั้น ส่งอิทธิพลต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา สร้างเอกลักษณ์ของรูปแบบการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาในสหรัฐอเมริกา เช่น NFL, NBA และ MLB ความผูกพันและความตกลงระหว่างคู่สัญญาภายใต้สัญญาเช่นว่านี้สร้างการรวมศูนย์อำนาจไว้ที่คอมมิชชันเนอร์และสถาบันภายในลีกการแข่งขันกีฬาแต่เพียงกลุ่มเดียว สัญญาแฟรนไชส์มุ่งกำหนดสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบของสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ ในฐานะผู้อยู่ภายใต้การบริหารปกครองของภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีก ในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ เพื่อรักษาเสถียรภาพทางการเงินกับสร้างสมดุลในการแข่งขันกีฬาให้เกิดขึ้นในลีกการแข่งขันกีฬา โดยที่ความสัมพันธ์ภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ในระบบลีกการแข่งขันกีฬาไม่เพียงมุ่งเน้นสร้างความอยู่รอดให้ธุรกิจอุตสาหกรรมของลีกการแข่งขันกีฬาดำเนินต่อไปได้เท่านั้น แต่ยังส่งผลต่อความเชื่อมั่นที่สาธารณชนมีต่อการดำเนินงานของลีกการแข่งขันกีฬาอีกด้วย ความผูกพันภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ยังส่งอิทธิพลต่อการดำรงอยู่ของระบบนิเวศทางธุรกิจของลีกการแข่งขันกีฬา การที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้เข้ามามีความสัมพันธ์อย่างต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน ย่อมนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกันที่เกื้อหนุนซึ่งกันและกัน เพื่อส่งมอบคุณค่าของลีกกีฬาที่ทุกฝ่ายพึงกระทำการอย่างบริสุทธิ์ยุติธรรม ไม่เอาัดเอาเปรียบกันอย่างไม่เป็นธรรม รักษาวินัยที่ดีให้คงอยู่เอาไว้ และตอบแทนซึ่งกันและกันอย่างเหมาะสม ให้เป็นไปภายใต้ฐานแนวคิดของการช่วยเหลือเกื้อกูลกันระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ เพื่อสร้างความอยู่รอดของลีกการแข่งขันกีฬาและให้ลีกการแข่งขันกีฬามีโอกาสพัฒนาอย่างยั่งยืนต่อไปได้ในอนาคต

### วิเคราะห์อิทธิพลของข้อตกลงแฟรนไชส์ต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา

แม้ข้อตกลงแฟรนไชส์ระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ นั้น ส่งอิทธิพลในทางบวกต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา นำไปสู่การรักษาเสถียรภาพทางการเงินกับการสร้างสมดุลในการแข่งขันกีฬา แต่ความผูกพันตามข้อตกลงเช่นว่านี้อาจ

นำไปสู่การรวมศูนย์อำนาจไว้ที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ ทำให้ลีกการแข่งขันกีฬาสามารถใช้อำนาจการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาที่ตนมีไปในทางที่ใช้อำนาจเหนือตลาดธุรกิจอุตสาหกรรมกีฬาในสหรัฐอเมริกา และใช้อำนาจทำข้อตกลงอันนำไปสู่การจำกัดการแข่งขันทางการค้า ประกอบกับการที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ตกลงร่วมกันตามข้อตกลงแฟรนไชส์โดยเฉพาะ เพื่อแบ่งปันความรายได้ ประโยชน์ทางเศรษฐกิจและความเสี่ยงทางธุรกิจร่วมกัน ตัวอย่างเช่น ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์มีสิทธิผูกขาดเฉพาะตัวในฐานะผู้ถือครองลิขสิทธิ์ (the exclusive rights of the copyright holder) ที่จะตกลงให้เอกชน (เอกชนผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร) รายหนึ่งรายใดเพียงรายใดหรือเอกชนเพียงไม่กี่ราย ได้รับลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดหรือลิขสิทธิ์แพร่เสียงแพร่ภาพลีกการแข่งขันกีฬาของตนเพียงบางรายหรือเพียงจำนวนน้อยรายเท่านั้น (mattar, 2025) เท่ากับว่าเอกชนได้รับลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดหรือลิขสิทธิ์แพร่เสียงแพร่ภาพลีกการแข่งขันอาทิกำหนดราคา ใช้ข้อได้เปรียบในการตั้งราคาค่าบริการรับชมถ่ายทอดสดหรือรับชมการแพร่เสียงแพร่ภาพลีกการแข่งขันกีฬาให้สูงกว่าต้นทุนเป็นอย่างมาก เพื่อให้เอกชนที่ได้รับลิขสิทธิ์ดังกล่าวสามารถแสวงหากำไรหรือประโยชน์ทางเศรษฐกิจได้สูงสุดเท่าที่ตนจะทำได้ โดยไม่มีใครมาแข่งขันทางธุรกิจด้วยหรือมีคู่แข่งเพียงน้อยรายเท่านั้น ผลที่ตามมาทำให้ผู้บริโภคที่ต้องการติดตามรับชมลีกการแข่งขันกีฬาไม่มีทางเลือกในการรับบริการ และอาจต้องเลือกจ่ายตามค่าบริการในราคาที่สูงโดยไม่มีทางเลือก ในทางกลับกันพฤติกรรมการค้าเงินธุรกิจเช่นว่านี้ของบรรดาผู้เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้กับเอกชนได้รับลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดหรือลิขสิทธิ์แพร่เสียงแพร่ภาพลีกการแข่งขันกีฬาถือว่าเป็นไปอันอยู่บนพื้นฐานของหลักเหตุและผล (rule of reason) ที่แม้ว่าพฤติกรรมการค้าเงินธุรกิจเช่นว่านี้จะจำกัดการแข่งขันทางธุรกิจกับทำให้ผู้บริโภคต้องแบกรับภาระด้านราคาไปบ้าง แต่พฤติกรรมการค้าเงินธุรกิจเช่นว่านี้ย่อมนำมาซึ่งรายได้ที่ทำให้ลีกการแข่งขันกีฬามีความอยู่รอดต่อไปได้ โดยที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ต่างฝ่ายต่างก็อาจแบ่งปันประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ได้รับจากการให้สิทธิในการถ่ายทอดสดหรือสิทธิในการแพร่เสียงแพร่ภาพลีกการแข่งขันกีฬาพร้อมกัน เป็นต้น

อนึ่งการที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์ใช้อำนาจบริหารปกครองที่เหนือกว่าสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี้ กำหนดข้อตกลงที่ให้ตนเองในฐานะผู้มีอำนาจบริหารปกครองเหนือสิทธิในการเจรจาต่อรอง (collectively bargaining) ในเรื่องการแพร่เสียงแพร่ภาพเอาไว้ โดยใช้อำนาจบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาของตน วางระเบียบเกี่ยวกับการให้สิทธิอนุญาตให้ใช้หรือแพร่เสียงแพร่ภาพภาพยนตร์การแข่งขันกีฬาและถ่ายทอดสดลีกการแข่งขันกีฬาผ่านช่องทางต่าง ๆ แล้วสิทธิเช่นว่านี้เป็นสิทธิที่ถูกรับรองคุ้มครองเอาไว้ในกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาที่ระบุเอาไว้อย่างชัดเจนว่า ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์มีสิทธิเด็ดขาดแต่เพียงรายเดียว (monopolistic rights) ที่จะเป็นผู้อนุญาตให้แพร่เสียงแพร่ภาพภาพยนตร์การแข่งขันกีฬาและถ่ายทอดสดลีกการแข่งขันกีฬาผ่านช่องทางต่าง ๆ โดยที่ไม่มีใครสามารถที่จะมีอำนาจเช่นว่านี้ได้เลย สิทธิที่อยู่ภายใต้กฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาเช่นว่านี้ถือเป็นสิทธิผูกขาด ของภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์อย่างหนึ่งที่มีกฎหมายสหรัฐรับรองหรือคุ้มครองเอาไว้อย่างชัดเจน รับรองให้ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันกีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์มีอำนาจอย่างเต็มที่ ในการสร้างข้อตกลงที่อนุญาตให้เอกชนรายอื่นแพร่เสียงแพร่ภาพภาพยนตร์การแข่งขันกีฬาและถ่ายทอดสดลีกการแข่งขันกีฬาของตนได้ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดเอาไว้ ซึ่งเป็นไปตามที่รัฐบัญญัติ Sports Broadcasting Act of 1961 (หรือรัฐบัญญัติ SBA) รับรองหรือคุ้มครองสิทธิดังกล่าวเอาไว้ อีกทั้งรัฐบัญญัติฉบับนี้ยังวางหลักเกณฑ์เอาไว้ระบุชัดเจนว่าการใช้อำนาจบริหารปกครองลีกการแข่งขันกีฬาแต่เพียงผู้เดียวภายใต้หลักการทางทฤษฎีว่าด้วย

หน่วยงานการบริหารปกครองลีกการแข่งขันทีฬาถือเป็นหน่วยงานเศรษฐกิจเพียงหนึ่งเดียว (single-entity theory) ที่ให้ถือว่าภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันทีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์เป็นหน่วยงานเศรษฐกิจเพียงหนึ่งเดียว (single entity) หน่วยงานเศรษฐกิจเพียงหนึ่งเดียวขับเคลื่อนธุรกิจของตนไปด้วยความร่วมมือร่วมใจ (cooperation) กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีดำเนินกิจกรรมลีกการแข่งขันทีฬาหรือให้สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซี เข้ามามีส่วนร่วมในการแข่งขันทีฬาในระบบลีก เพื่อให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกันและเอาประโยชน์ทางเศรษฐกิจมาแบ่งปันด้วยกัน ดังที่กล่าวมาแล้วในข้างต้น เหตุนี้เองภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันทีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์จึงสามารถใช้อำนาจที่ตนมีสร้างข้อตกลงว่าด้วยการขายสิทธิในการส่งรายการวิทยุและโทรทัศน์จากสถานีวิทยุหรือโทรทัศน์ไปยังเครื่องรับที่บ้านโดยคลื่นวิทยุให้แก่ผู้ติดตามรับชมโดยตรง (collective sale of over-the-air broadcast television rights) แล้วถือเป็นข้อยกเว้นการผูกขาดทางการค้าที่มีกฎหมายบัญญัติเอาไว้อย่างชัดเจน (statutory exemption) ตามที่รัฐบัญญัติ Sports Broadcasting Act of 1961 วางหลักเกณฑ์เอาไว้อย่างชัดเจน

### บทสรุป

กล่าวโดยสรุป ข้อตกลงแฟรนไชส์ระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันทีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีนั้น ส่งอิทธิพลในทางบวกต่อการบริหารปกครองลีกกีฬาอาชีพในสหรัฐอเมริกา นำไปสู่การรักษาเสถียรภาพทางการเงินกับการสร้างสมดุลในการแข่งขันทีฬา ทั้งข้อตกลงแฟรนไชส์เป็นว่ามีกระบวนการเจรจาไว้ให้สโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีจำเป็นต้องยอมรับนับถือกฎระเบียบที่ภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันทีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์เอาไว้อย่างเคร่งครัด พร้อมกับต้องยอมรับการใช้อำนาจระงับข้อพิพาทของสถาบันระงับข้อพิพาทที่ลีกการแข่งขันทีฬามอบอำนาจให้วินิจฉัยชี้ขาดข้อพิพาทและจำเป็นต้องยอมรับการใช้อำนาจของคอมมิชชันเนอร์ในฐานะผู้บริหารปกครองสูงสุดของลีกการแข่งขันทีฬาในการตีความกฎระเบียบว่าด้วยการบริหารปกครองกีฬาและบังคับใช้กฎระเบียบว่าด้วยวิธีระงับข้อพิพาทเพื่อขจัดข้อขัดแย้งหรือระงับข้อพิพาท ก่อให้เกิดความยุติธรรมแก่นักกีฬาที่ถูกล่วงละเมิดสิทธิอย่างหนึ่งอย่างใดจากการใช้อำนาจบริหารปกครองลีกการแข่งขันทีฬา ข้อตกลงแฟรนไชส์ระหว่างภาคเอกชนผู้จัดการแข่งขันทีฬาในระบบลีกในฐานะที่เป็นแฟรนไชส์ซอร์กับสโมสรกีฬาในฐานะแฟรนไชส์ซีนั้นจึงเป็นสิ่งที่มิอิทธิพลชักนำไปให้เกิดรูปแบบของรูปแบบการบริหารปกครองลีกการแข่งขันทีฬาในสหรัฐอเมริกา เช่น NFL, NBA และ MLB อันมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นดังปรากฏอยู่ในปัจจุบัน

### เอกสารอ้างอิง

- Baker, T. A., III, & Connaughton, D. (2005). The role of arbitrability in disciplinary decisions in professional sports. *Marquette Sports Law Review*, 16(1), 123–155.  
<https://scholarship.law.marquette.edu/sportslaw/vol16/iss1/9>
- Bayle, E. (2024). *Governance, regulation and management of global sport organisations*. Routledge.  
<https://doi.org/10.4324/9781003462118>
- Burley, Z. (2015). Ethics and sport dispute resolution in sport: Athletes, law and arbitration. *Yearbook on Arbitration and Mediation*, 7, 339–357.  
<https://insight.dickinsonlaw.psu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1048&context=arbitrationlawreview>

- Cotrupe, M. (1998). Curbing franchise free agency: The Professional Sports Franchise Relocation Act of 1998. *DePaul Journal of Art, Technology & Intellectual Property Law*, 9(1), 165–186.  
<https://via.library.depaul.edu/jatip/vol9/iss1/7>
- Dietl, H. M., Franck, E., Hasan, T., & Lang, M. (2009). Governance of professional sports leagues—Cooperatives versus contracts. *International Review of Law and Economics*, 29(2), 127–137.  
<https://doi.org/10.1016/j.irl.2008.11.001>
- Gardiner, S., Welch, R., Boyes, S., & Naidoo, U. (2012). *Sports law* (4th ed). Routledge.  
<https://doi.org/10.4324/9780203180884>
- Gaylord, J. O., Jr. (1995). Factors in the formation and development of professional sports leagues. *Visions in Leisure and Business*, 14(1), 31–64. <https://scholarworks.bgsu.edu/visions/vol14/iss1/4>
- Goodwyn, B. (2025). Bargaining across borders: The prevalence of collective bargaining agreements in American sports and the potential implementation of the American model into the English Premier League. *Jeffrey S. Moorad Sports Law Journal*, 32(1), 155–202.  
<https://digitalcommons.law.villanova.edu/mslj/vol32/iss1/5>
- Grow, N. (2015). Regulating professional sports leagues. *Washington and Lee Law Review*, 72(2), 573–652.  
<https://scholarlycommons.law.wlu.edu/wlulr/vol72/iss2/4>
- Harvey, J., Law, A., & Cantelon, M. (2001). North American professional team sport franchises ownership patterns and global entertainment conglomerates. *Sociology of Sport Journal*, 18(4), 435–457.  
<https://journals.humankinetics.com/view/journals/ssj/18/4/article-p435.pdf>
- Hendrick, W. (2009). Pay or play: On specific performance and sports franchise leases. *North Carolina Law Review*, 87(2), 504–536. <http://scholarship.law.unc.edu/nclr/vol87/iss2/4>
- Hu, Y., & Shu, S. (2024). Exploring the dynamics of governance: An examination of traditional governance and governance innovation in the United States professional sports leagues. *Heliyon*, 10(13), e32883.  
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e32883>
- MacMillan, D. S. (2018). Is MLS inherently anticompetitive? The strange single–entity structure of Major League Soccer in order to legitimize American professional soccer. *Marquette Sports Law Review*, 28(2), 503–524. <https://scholarship.law.marquette.edu/sportslaw/vol28/iss2/9>
- Mason, D., Sant, S.-L., & Soebbing, B. (2017). The peculiar economics of sports team ownership: Pursuing urban development in North American cities. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 7(4), 358–374. <https://doi.org/10.1108/SBM-10-2016-0067>
- Mason, D. S., & Slack, T. (1997). Appropriate opportunism or bad business practice? Stakeholder theory, ethics, and the franchise relocation issue. *Marquette Sports Law Journal*, 7(2), 399–426.  
<http://scholarship.law.marquette.edu/sportslaw/vol7/iss2/7>
- Mattar, O. S. (2025). Winning at any cost: Overcoming professional sports team rent seeking through the Sports Broadcasting Act. *Duke Law Journal*, 74(7), 1661–1702. <https://scholarship.law.duke.edu/dlj/vol74/iss7/4>
- McCann, M. A. (2022). Missing link: League punishments of team executives. *Saint Louis University Law Journal*, 66(2), 293–310. <https://scholarship.law.slu.edu/lj/vol66/iss2/6>

- Mitten, M. J., & Burton, B. W. (1997). Professional sports franchise relocations from private law and public law perspectives: Balancing marketplace competition, league autonomy, and the need for a level playing field. *Maryland Law Review*, 56(1), 57–148. <http://digitalcommons.law.umaryland.edu/mlr/vol56/iss1/5>
- Mondaq. (2025). *Second Circuit rules that the NFL arbitration of race discrimination claims—because arbitration process provides arbitration in name only*. Mondaq. Retrieved August 2, 2025, from <https://www.mondaq.com/unitedstates/class-actions/1668920/second-circuit-rules-that-the-nfl-arbitration-of-race-discrimination-claims-because-arbitration-process-provides-arbitration-in-name-only>
- Morales, N., & Schubert, M. (2022). Selected Issues of (Good) Governance in North American Professional Sports Leagues. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(11), 515. <https://doi.org/10.3390/jrfm15110515>
- Parlow, M. J. (2010). Professional sports league commissioners' authority and collective bargaining. *Texas Review of Entertainment & Sports Law*, 11(2), 179–203. <https://scholarship.law.marquette.edu/facpub/579>
- Segaert, B., Theeboom, M., Timmerman, C., & Vanreusel, B. (Eds.). (2012). *Sports governance, development and corporate responsibility*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203106020>
- Shropshire, K. L. (2013). *The sports franchise game: Cities in pursuit of sports franchises, events, stadiums, and arenas*. University of Pennsylvania Press. <https://doi.org/10.9783/9780812209150>
- Swanson, G. (2007). *A restructuring of nonprofit professional sports leagues in North America*. Senior thesis Bachelor of Arts Degree in Economics, University of Puget Sound. [https://www.pugetsound.edu/sites/default/files/file/1359\\_ARestructuringofProfessionalSportsLeagues\\_0.pdf](https://www.pugetsound.edu/sites/default/files/file/1359_ARestructuringofProfessionalSportsLeagues_0.pdf)
- Vrooman, J. (1997). Franchise free agency in professional sports leagues. *Southern Economic Journal*, 64(1), 191–219. <https://doi.org/10.2307/1061047>
- Washutka, D. M. (2007). Collective bargaining agreements in professional sports: The proper forum for establishing performance-enhancing drug testing policies. *Pepperdine Dispute Resolution Law Journal*, 8(1), 147–169. <https://digitalcommons.pepperdine.edu/drlj/vol8/iss1/5>