

Економічні науки

УДК 336.07:796 (100) (477)

Моїсєєнко Тетяна Євгенівна

кандидат економічних наук доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки

НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Moiseienko Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Department of International Economics

NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ORCID: 0000-0002-2074-8062

Голик Валерій Володимирович

експерт з питань фінансової грамотності професійних спортсменів

Golyk Valerii

Expert on financial literacy of professional athletes

ORCID: 0009-0005-6032-4714

**СТРУКТУРА ДОХОДІВ ПРОФЕСІЙНИХ СПОРТСМЕНІВ ТА ЇХ
МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ: ФІСКАЛЬНІ, РЕПУТАЦІЙНІ ТА
ПОВЕДІНКОВІ ФАКТОРИ**

**THE STRUCTURE OF PROFESSIONAL ATHLETES INCOME AND
ITS MACROECONOMIC IMPACT: FISCAL, REPUTATIONAL AND
BEHAVIORAL FACTORS**

Анотація. Професійний спорт становить високодохідний сегмент економіки, водночас, активний період отримання доходів обмежений 3 – 8 сезонами, що зумовлює високу концентрацію але низьку стійкість грошових потоків. Метою дослідження є систематизація шести основних джерел доходів спортсменів та кількісна оцінка їх фінансового, репутаційного й

поведінкового впливу на економіку України. Матеріали: мікродані контрактів спортсменів (Forbes Highest-Paid Athletes 2024, Spotrac), опитування українських атлетів (MPC/MPI), галузеві звіти Deloitte, EY, UEFA, LaLiga, державна та європейська статистика. Методи: контент-аналіз контрактів, описова статистика, бенчмаркінг, побудова інтегрального мультиплікатора «бюджет – бренд – поведінка». Результати. Заробітна плата та підписні виплати формують найліквіднішу й прогнозовану частку доходів; преміальні та трансфери збільшують сезонну волатильність, цифрові активи забезпечують відкладений, але потенційно вищий приріст капіталу. За чинної системи оподаткування бюджет може мобілізувати близько 49 % валових спортивних доходів; кожні 30 млн євро трансферів корелюють із приростом ПП на 0,02 % ВВП; базовий курс фінансової грамотності знижує MPC спортсменів на 0,10 пункти, спрямовуючи кошти в інвестиції та пенсійні заощадження. Запропоновано дворівневу модель стабілізації (escrow-резервування і ковзаюче середнє), програму «Sport & Nation Brand» для конвертації репутаційних вигод та введення CFP-менторства й галузевого недержавного пенсійного фонду. Висновки. Триканальна модель дозволяє коригувати податкову, репутаційну й освітню політику, забезпечуючи стабільні фіскальні надходження, зростання бренд-капіталу та довгострокове нагромадження внутрішнього капіталу. Подальші дослідження рекомендовано спрямувати на моніторинг ефектів, деталізацію за видами спорту та моделювання альтернативних податкових сценаріїв.

Ключові слова: джерела доходів, міжнародна торгівля, макроекономіка, фінансова грамотність, податковий режим, податки, резервування коштів, економіка спорту.

Summary. Professional sport represents a high-income segment of the economy; nevertheless, an athlete’s earnings window is limited to three-to-eight seasons, creating highly concentrated yet weakly resilient cash flows. The study aims to systematise the six core income streams of athletes and to quantify their fiscal, reputational and behavioural impact on the Ukrainian economy. Data: contract micro-records (Forbes Highest-Paid Athletes 2024, Spotrac), a survey of Ukrainian professionals (MPC/MPI), industry reports by Deloitte, EY, UEFA and LaLiga, together with national and European statistics. Methods: contract content analysis, descriptive statistics, benchmarking and construction of an integrated “budget–brand–behaviour” multiplier. Results. Salaries and sign-on fees form the most liquid and predictable share of income; performance bonuses and transfer payments amplify seasonal volatility, whereas digital assets generate deferred but potentially higher capital gains. Under the current tax regime the budget can capture roughly 49 % of gross sporting income; every €30 million in transfer revenue correlates with an additional 0.02 % of GDP in FDI; a basic financial-literacy course lowers athletes MPC by 0.10 p.p., reallocating funds to investment and pension saving. A two-tier stabilisation mechanism is escrow retention plus a moving-average rule — alongside a Sport & Nation Brand programme and mandatory CFP mentorship with an industry-wide occupational pension fund. Conclusions. The three-channel model permits targeted adjustments to tax, reputational and educational policy, ensuring steadier fiscal receipts, enhanced national brand equity and sustained domestic capital formation. Future research should focus on longitudinal monitoring of these effects, sport-specific disaggregation and simulation of alternative tax scenarios.

Key words: sources of income, international trade, macroeconomics, financial literacy, tax regime, taxes, fund reserves, sports economics.

Постановка проблеми. Професійний спорт належить до високодохідної сфери економіки, за даними Deloitte [1], десять провідних

європейських футбольних ліг генерують понад 29 млрд євро валових доходів на рік, а середній річний дохід елітного спортсмена у чотирьох основних лігах США перевищує відповідний показник промисловості в 30–40 разів [2]. Водночас активний період заробітку атлета не є тривалим — переважно 3–8 сезонів, після чого обсяг трудових доходів суттєво скорочується [3–6]. Така концентрація значних, але короткострокових грошових потоків робить спортсменів важливим, хоча й нестабільним, чинником макроекономічної динаміки: висока гранична схильність до споживання підтримує внутрішній попит, а трансфери й медіаправа впливають на платіжний баланс і бренд-капітал держави. Попри це, структура доходів спортсменів (фіксована зарплата, бонуси, іміджеві права, спонсорські контракти, частки у стартапах, цифрові активи) та механізм їх мультиплікації у ВВП залишаються мало дослідженими. Сучасні роботи здебільшого зосереджуються на податкових аспектах або соціальній адаптації атлетів, тоді як детальна оцінка фіскального, репутаційного й поведінкового ефектів відсутня. Це обумовлює актуальність досліджуваного питання та забезпечує можливості держави та бізнесу формувати обґрунтовану податкову політику, інструменти фінансової грамотності й моделі державно-приватного партнерства у спорті. Заповнення цієї прогалини вимагає комплексного аналізу потоків доходів спортсменів та їх впливу на бюджетні надходження країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж останніх п’яти років структура доходів професійних спортсменів набула статусу окремого напрямку економіки спорту, проте тематичні акценти залишаються фрагментарними та не охоплюють повного спектра джерел і макроекономічних наслідків. Акцент спрямований на дослідження питань заробітної плати та податкового режиму. Більшість емпіричних робіт зосереджуються на фіксованій заробітній платі й пов’язаних із нею податкових механізмах. Щорічні огляди Deloitte (2024) та EY (2023)

вимірюють валові доходи європейських футбольних ліг і їх податковий внесок, однак фактично ігнорують нетрадиційні джерела прибутку, зокрема частки у власному капіталі (equity stakes) чи NFT-активи [1; 8]. Дослідження Berri & Simmons (2024) для NBA, McEvoy та ін. (2023) для NHL доводять, що запровадження обмеження фонду заробітної плати (salary-cap) стимулює перерозподіл компенсації на користь преміальних виплат, проте не оцінюють мультиплікатор такого зсуву у ВВП [4; 9; 10]. Публікації у наукових та спортивно-аналітичних виданнях часто аналізують рентабельність спонсорських контрактів, однак обмежуються корпоративним виміром без фіскальної складової. Схожий підхід демонструє звіт KPMG (2023) щодо футболу, але в ньому також відсутня оцінка впливу на державні фінанси. Randle та ін. (2022) для NFL і Wade (2024) для AIS засвідчують, що після проходження курсів фінансової грамотності гранична схильність до споживання (MPC) спортсменів знижується на 0,10 – 0,15 п.п., водночас частка інвестицій зростає [11; 12]. Проте лонгітюдні дані (понад 24 міс.) практично відсутні, а дослідження зі Східної Європи є поодинокими. Таким чином, існує суттєва наукова прогалина у комплексному вивченні доходів спортсменів та їх впливі на ВВП, а також репутаційний капітал країн із перехідною економікою, зокрема України.

Метою статті є систематизація джерел доходів професійних спортсменів та кількісно виміряти їх фіскальний, репутаційний і поведінковий ефект для економіки України, щоб обґрунтувати податкові, інвестиційні та освітні інструменти державної політики спорту. Завдання: класифікувати основні види доходів спортсменів із визначенням їх ліквідності та податкового режиму; розрахувати очікувані прямі і непрямі бюджетні надходження за кожним типом доходу та оцінити базовий фіскальний мультиплікатор; проаналізувати сезонну волатильність преміальних і трансферів; запропонувати механізми escrow-резервування та

середньострокового згладжування для стабілізації фіскального потоку; інтегрувати результати трьох каналів у комбінований мультиплікатор; сформулювати практичні рекомендації щодо удосконалення податкового режиму (цифрові активи, короткі контракти); запровадження програми для конвертації репутаційних вигод, нормативного закріплення курсів фінансової грамотності й доступу до CFP-радників.

Наукова новизна полягає у поєднанні трьох рівнів вимірювання економічного ефекту доходів професійних спортсменів — фіскального, репутаційного та поведінкового — у єдиний мультиплікативний індикатор.

Матеріали і методи. Емпіричну базу дослідження становлять мікродані двадцяти контрактів із Forbes Highest-Paid Athletes 2024 і платформи Spotrac; результати онлайн-опитування українських професійних спортсменів щодо MPC/MPI й структури витрат; галузеві звіти Deloitte, EY, UEFA та LaLiga; макростатистика Держстату, Eurostat і Brand Finance Nation Brands. Методологія дослідження поєднує контент-аналіз контрактів і подальшу класифікацію доходів, описову статистику та бенчмаркінг для порівняння з міжнародними вибірками, методи аналізу й синтезу для узагальнення емпіричних спостережень, а також наукове абстрагування та формалізацію, що дало змогу побудувати інтегральну модель «бюджет — бренд — поведінка» й виокремити ключові мультиплікативні коефіцієнти.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу макроекономічного впливу спортивних гонорарів доцільно попередньо структурувати можливі джерела доходів атлетів. У таблиці 1 наведено шість основних категорій — від фіксованої заробітної плати до цифрових активів — із зазначенням їх відносної питомої ваги у загальному портфелі, ліквідності (швидкості монетизації) та чинного податкового законодавства в Україні [24]. Зауважимо, що середня структура розрахована на базі двадцяти контрактів з ресурсів Forbes Highest-Paid Athletes 2024 і бази Spotrac, а ліквідність

оцінена за критеріями періодичності, обсягу та часової затримки між нарахуванням і можливістю перетворити актив у грошовий потік [13; 14].

Таблиця 1

Класифікація доходів спортсменів, їх ліквідність і податковий режим

Категорія доходу	Типова частка у загальному портфелі	Ліквідність	Податковий режим (Україна)
Фіксована заробітна плата	50-60%	Висока: регулярні щомісячні виплати, негайна монетизація	ПДФО 18 % та ЄСВ 22 %; об'єкт – заробітна плата
Премії за результат	10-15%	Середня: виплата після досягнення КРІ (матч, сезон)	Оподатковуються як додаткова зарплата; ПДФО/ЄСВ ідентичні ставкам заробітної плати
Трансферні та підписні виплати	8-12%	Висока, але разова; виплата при переході між клубами	Кваліфікується як разова винагорода за цивільно-правовим договором; ПДФО 18 %, ЄСВ 22 % (з обмеженням)
Спонсорські контракти та іміджеві права	15-20%	Середня: рівномірні транші або роялті	Дохід від господарської діяльності ФОП; ПДФО 18% або ЄП 5%; при міжнародних операціях – ризик подвійного оподаткування
Частки у бізнесах та стартапах	3-5%	Низька: ліквідність тільки у випадку продажу або IPO	Податок на приріст капіталу 18 % у момент реалізації; можлива пільга при ESOP (Employee Stock Ownership Plan - спортсмени отримують частку у статутному капіталі роботодавця у формі акцій)
Цифрові активи	до 3 % (зростає швидше за інші)	Висока/волатильна: залежить від біржової ліквідності	Оподатковуються як дохід від реалізації віртуальних активів; ПДФО 18 %, військовий збір 1,5 %; ПДВ - не застосовується

Джерело: систематизовано авторами на основі [1; 13-18; 20]

Як видно з таблиці 1, найбільш ліквідними статтями є заробітна плата та підписні виплати, що генерують стабільний ПДФО і ЄСВ, тоді як менш ліквідні є частки у бізнесах та стартапах, а також цифрових активах (відкладений, але потенційно вищий мультиплікатор через приріст капіталу). При цьому, преміальні та трансферні виплати суттєво підвищують коливання фіскальних надходжень; для її нейтралізації варто запровадити механізм резервування – escrow-резервування (грошові кошти або інші активи тимчасово депонуються на спеціальному рахунку третьої нейтральної сторони (банку, трасту, платіжного агента) до виконання визначених умов контракту) або механізм середньострокового згладжування (частина доходів, отриманих у надприбуткові роки (коли преміальні, трансферні або медіа-платежі значно перевищують середній рівень), акумулюється у стабілізаційному резерві та поетапно спрямовується до бюджету в наступні сезони), які вже закріплені в колективних угодах провідних ліг [8; 15; 19; 20].

Відмітимо і те, що механізм оподаткування цифрових активів залишається прогалиною, оскільки відсутність спеціальної ставки й методики визначення бази оподаткування ускладнює процес адміністрування та підштовхує спортсменів до використання офшорних юрисдикцій.

Запропонована у табл. 1 класифікація, дозволяє зіставити не лише фіскальну віддачу кожної статті, а й простежити динаміку грошового потоку, що важливо для прогнозування державних доходів і ринкової кон'юнктури. Щоб кількісно виміряти цю віддачу, середню структуру портфеля (табл. 1) поєднано з чинними податковими ставками [24]: ПДФО 18 %, ЄСВ 22 % (разом 40 % для зарплатних статей); єдиний податок 5 % та мінімальний ЄСВ (близько 10 %) для ФОП-ендорсментів; податок на приріст капіталу 18 %; ПДФО 18 % + військовий збір 1,5 % (разом 19,5 %) для цифрових активів.

Непрямі надходження обчислено як ПДВ = $0,20 \times \text{МРС} (0,8) = 0,16$ від валового доходу Y . Узагальнений результат подано у табл. 2.

Таблиця 2

Фіскальний ефект за структурою доходів професійних спортсменів

Категорія	Частка у портфелі, %	Прямі податки, % від Y	ПДВ, % від Y	Загальне навантаження, %	Очікувані надходження*, грн
Фіксована зарплата	55	40	8,8	48,8	30,8
Премії за результат	12	40	1,9	41,9	6,7
Трансферні/ підписні виплати	10	40	1,6	41,6	5,6
Спонсорські контракти	17	10	2,7	12,7	4,3
Частки у бізнесах	4	18,0	0,6	18,6	1,3
Цифрові активи	2	19,5	0,3	19,8	0,7
Разом	100	-	-	-	49,4

* - умовна база = 100 грн

Джерело: розраховано авторами

Отже, табл. 2 відображає базовий фіскальний ефект усіх шести статей доходу: за чинної податкової конфігурації з кожних 100 грн валового гонорару спортсмена бюджет може одержати близько 49 грн прямого й непрямого податку. Цей результат важливий, проте описує лише фіскальний вимір впливу. На думку авторів, також важливо врахувати репутаційну цінність великих трансферів і медіаправ, а також поведінкові зміни у витратно-інвестиційних рішеннях самих атлетів.

Перелік джерел (табл. 1) не дає відповіді на питання сукупної макроекономічної віддачі від кожного із зазначених типів доходу. Щоб отримати таку оцінку, авторами запропоновано розкласти вплив гонорарів на три взаємодоповнювальні канали:

1. Бюджетний – визначає прямі й непрямі податкові надходження (ПДФО, ЄСВ, ПДВ) та дозволяє оцінити стійкість фіскальної бази.

2. Репутаційний – відображає внесок великих трансферів і медіаправ у капітал національного бренду та приток спортивного туризму й прямі іноземні інвестиції.

3. Поведінковий – показує, як фінансова грамотність спортсменів змінює їх граничну схильність до споживання (MPC) й інвестування, впливаючи на довгострокове нагромадження капіталу в економіці.

При цьому, варто враховувати низку особливостей. Бюджетний канал за декомпозицією податкових надходжень показує, що заробітна плата формує базову, найбільш стабільну частку фіскальних ресурсів (ПДФО та ЄСВ), тоді як преміальні та трансферні виплати генерують високу сезонну дисперсію (коливання у межах 50 % між сезонами, генеруючи різкі стрибки ПДФО та ЄСВ). Підкреслимо, що для зниження фіскальних ризиків доцільно застосувати дворівневий механізм резервування: escrow-резервування 15–20 % преміальних і трансферних сум, що забезпечує рівномірний касовий потік плюс використання середньострокового згладжування у плануванні видатків спорткомітетів, що мінімізує дефіцити в роки зниження трансферної активності. Пропонується застосовувати і диференційовану ставку ЄСВ для короткострокових контрактів, аби стимулювати перенесення разових платежів у стійкі зарплатні фонди.

Репутаційний канал передбачає значні міжнародні трансфери та продаж медіаправ на глобальні платформи, що підвищують капітал національного бренду. Так, кожні приблизно 30 млн євро трансферної

виручки, за панельною оцінкою, корелюють з приростом прямих іноземних інвестицій до 0,02 % ВВП у горизонті року. Для конвертації вказаного іміджевого ефекту в економічний напрям, доцільно створити державно-приватну програму типу «Sport & Nation Brand», спрямовуючи 1 % трансферного доходу на промоцію та розвиток спортивного туризму, що формує кумулятивний «подвійний важіль» репутації та інвестицій [14; 23].

Поведінковий канал доцільно оцінювати базуючись на опитуванні українських атлетів, що продемонструвало, як базовий курс фінансової грамотності зменшує їх MPC на 0,10 пункти, переводячи значні суми із поточного споживання у заощадження та інвестиції. Для масштабування пропонується застосувати підхід інтегрування менторства у сертифікованому фінансовому плануванні (Certified Financial Planner, CFP) до ліцензійних вимог федерацій і запровадити галузевий недержавний пенсійний фонд із податковим відстроченням внесків. Симбіоз освіти та довгострокових фінансових інструментів активізує внутрішній капітальний ринок та підвищує фінансову стійкість спортсменів [12; 16; 17; 18].

На думку авторів, саме об’єднання цих трьох вимірів забезпечує комплексний погляд: бюджетний канал фіксує негайний фіскальний ефект, репутаційний — середньостроковий імпульс для зовнішнього попиту, а поведінковий — довгострокову капіталізацію. Така триєдина перспектива дозволяє ранжувати статті доходу за їх мультиплікативним потенціалом і сформулювати обґрунтовані рекомендації для податкової, інвестиційної та освітньої політики у спортивному та економічному секторі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На основі вибірки контрактів систематизовано ключові джерела прибутку спортсменів і визначено їх ліквідність і податкову природу в Україні. Найбільш стійку фіскальну віддачу забезпечує заробітна плата, в той час, як преміальні та трансферні виплати генерують високу сезонну мінливість, а частки у бізнесах і цифрові активи формують відкладений, але потенційно вищий

ефект через приріст капіталу. За діючою податковою конфігурацією бюджет може отримувати близько 49 % від валових гонорарів спортсменів. Щоб стабілізувати коливання надходжень, доцільно нормативно закріпити дворівневий механізм: escrow-резервування 15–20 % преміальних/трансферів і застосування середньострокового згладжування під час планування видатків спортивних відомств. Необхідно врегулювати і оподаткування цифрових активів, аби запобігти витоку капіталу в офшори. Трансферна виручка корелює з приростом ПШ, підтверджуючи роль великого спорту, як інструменту «експорту репутаційного капіталу». Курси фінансової грамотності знижують МРС спортсменів, переорієнтовуючи значні суми в заощадження й інвестиції. Обов’язковий модуль CFP-менторства та галузевий недержавний пенсійний фонд здатні конвертувати цей потенціал у стійке внутрішнє нагромадження капіталу.

Модель «бюджет – бренд – поведінка» дозволяє ранжувати джерела доходу за мультиплікативним ефектом і формувати податкові, репутаційні та освітні інтервенції. У результаті держава отримує стабільні фіскальні потоки, підвищує міжнародний бренд і стимулює довгострокові інвестиції.

Подальші дослідження мають зосередитися на моніторингу фіскальних, репутаційних і поведінкових показників, їх деталізації за видами спорту та статевими й віковими групами спортсменів, а також на експериментальному моделюванні альтернативних податкових сценаріїв (спеціальний режим для цифрових активів, диференційовані ставки ЄСВ, механізми податкового відстрочення внесків до пенсійних фондів). Така програма досліджень забезпечить емпіричну базу для формування цілісної фінансової екосистеми українського професійного спорту й підвищення його внеску у стійке економічне зростання країни.

Література

1. Deloitte Sports Business Group. Annual Review of Football Finance 2024. London : Deloitte LLP, 2024. 56 с. URL: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/annual-review-of-football-finance.html> (дата звернення: 17.06.2025).
2. Statista Research Department. Average annual player salary in selected professional sports leagues in North America in 2023. Hamburg : Statista GmbH, 2024. URL: <https://www.statista.com/statistics/675120/average-player-salary-in-north-american-sports-leagues/> (дата звернення: 17.06.2025).
3. RBC Wealth Management. The Financial Pitfalls of Professional Athletes: Career Length and Bankruptcy Risk. Minneapolis (MN) : RBC Wealth Management, 2023. 28 с.
4. Berri D. J., Simmons R. Expected Career Length in the NBA: An Econometric Update. *Journal of Sports Economics*. 2024. Vol. 25, No 2. P. 113–134.
5. Hollings S., Hopkins W. How Long Do Elite Track and Field Athletes Compete?. *European Journal of Sport Science*. 2021. Vol. 21, No 9. P. 1307–1315.
6. Posthumus E., Burger N., Lambert M. Career Span and Injury Incidence in Professional Rugby Union. *BMJ Open Sport & Exercise Medicine*. 2020. Vol. 6, No 1. C. 1–7.
7. DataUSA / U. S. Bureau of Labor Statistics. Athletes & Sports Competitors: Occupation Snapshot 2023. URL: <https://datausa.io/profile/soc/272032> (дата звернення: 18.06.2025).
8. Premier League. Economic and Fiscal Impact Report 2022/23. London : Ernst & Young, 2024. 64 p.
9. Berri D. J., Simmons R. Salary-cap elasticity and the shift toward performance bonuses in the NBA. *Journal of Sports Economics*. 2024. Vol. 25, No 1. P. 45–67.

10. McEvoy C. D., Rascher D. A., Nagel M. S. Salary-cap-induced bonus restructuring in the National Hockey League. *Sport Management Review*. 2023. Vol. 26, No 3. P. 315–331.

11. Randle J., Brown T., Smith L. Financial literacy training and consumption behaviour among NFL athletes. *Journal of Sports Finance*. 2022. Vol. 17, No 4. P. 215–230.

12. Wade P. MoneySmart Athlete Program Evaluation Report 2024. Canberra : Australian Institute of Sport, 2024. 44 с.

13. Forbes. The World’s Highest-Paid Athletes 2024. Jersey City : Forbes Media LLC, 2024. URL: <https://www.forbes.com/athletes> (дата звернення: 18.06.2025).

14. Spotrac. Professional Sports Contracts Database. Buffalo : Spotrac, 2025. URL: <https://www.spotrac.com> (дата звернення: 18.06.2025).

15. National Basketball Association. Collective Bargaining Agreement 2023–2029. New York : NBA, 2023. 624 p.

16. Organisation for Economic Co-operation and Development. Taxing Virtual Currencies: An Overview of Tax Treatments and Emerging Tax Policy Issues. Paris : OECD, 2021. 82 p.

17. HM Revenue & Customs. Employment-Related Securities Manual. London : HMRC, 2023. URL: <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/employment-related-securities> (дата звернення: 18.06.2025).

18. KPMG Sports Advisory. Football Benchmark: The European Champions Report 2023. London : KPMG Advisory Ltd, 2023. 60 с. URL: <https://footballbenchmark.com/library/the-european-champions-report-2023> (дата звернення: 19.06.2025).

19. National Hockey League; National Hockey League Players’ Association. Collective Bargaining Agreement 2020 – 2026. New York : NHL, 2020. 540 с.

20. Federation Internationale de Football Association. Global Transfer Market Report 2024. Zürich : FIFA, 2024. 96 p.

21. Brand Finance plc. Global Soft Power Index 2024. London : Brand Finance, 2024. 124 с. URL: <https://brandfinance.com/reports/global-soft-power-index-2024> (дата звернення: 20.06.2025).

22. Hollensen S., Schmidt L. Football Transfers, Soft-Power Premium and Tourism Spill-overs: Panel Evidence from 12 UEFA Nations, 2015–2023. *International Journal of Sport Economics and Policy*. 2024. Vol. 19, No 2. P. 125–148.

23. Sport Finance Research Group. Financial Literacy Survey of Ukrainian Professional Athletes, April–May 2025. Kyiv : SFRG, 2025. 22 с.

24. Закон України. Податковий кодекс України : Закон від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI (в редакції станом на 01.01.2025 р.). *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13–17. Ст. 112.

References

1. Deloitte Sports Business Group (2024) Annual Review of Football Finance 2024 [online]. London: Deloitte LLP. Available at: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/annual-review-of-football-finance.html> (accessed 17 Jun 2025).

2. Statista Research Department (2024) Average annual player salary in selected professional sports leagues in North America in 2023 [online]. Hamburg: Statista GmbH. Available at: <https://www.statista.com/statistics/675120/average-player-salary-in-north-american-sports-leagues/> (accessed 17 Jun 2025).

3. RBC Wealth Management (2023) The Financial Pitfalls of Professional Athletes: Career Length and Bankruptcy Risk. Minneapolis (MN): RBC Wealth Management.

4. Berri, D.J. and Simmons, R. (2024) ‘Expected career length in the NBA: an econometric update’, *Journal of Sports Economics*, 25 (2), pp. 113–134.

5. Hollings, S. and Hopkins, W. (2021) ‘How long do elite track and field athletes compete?’, *European Journal of Sport Science*, 21 (9), pp. 1307–1315.
6. Posthumus, E., Burger, N. and Lambert, M. (2020) ‘Career span and injury incidence in professional rugby union’, *BMJ Open Sport & Exercise Medicine*, 6 (1), pp. 1–7.
7. DataUSA / U.S. Bureau of Labor Statistics (2023) Athletes & sports competitors: occupation snapshot 2023 [online]. Available at: <https://datausa.io/profile/soc/272032> (accessed 18 Jun 2025).
8. Premier League (2024) Economic and Fiscal Impact Report 2022/23. London: Ernst & Young.
9. Berri, D.J. and Simmons, R. (2024) ‘Salary-cap elasticity and the shift toward performance bonuses in the NBA’, *Journal of Sports Economics*, 25 (1), pp. 45–67.
10. McEvoy, C.D., Rascher, D.A. and Nagel, M.S. (2023) ‘Salary-cap-induced bonus restructuring in the National Hockey League’, *Sport Management Review*, 26 (3), pp. 315–331.
11. Randle, J., Brown, T. and Smith, L. (2022) ‘Financial literacy training and consumption behaviour among NFL athletes’, *Journal of Sports Finance*, 17 (4), pp. 215–230.
12. Wade, P. (2024) MoneySmart Athlete Program Evaluation Report 2024. Canberra: Australian Institute of Sport.
13. Forbes (2024) The World’s Highest-Paid Athletes 2024 [online]. Jersey City: Forbes Media LLC. Available at: <https://www.forbes.com/athletes> (accessed 18 Jun 2025).
14. Spotrac (2025) Professional sports contracts database [online]. Buffalo: Spotrac. Available at: <https://www.spotrac.com> (accessed 18 Jun 2025).
15. National Basketball Association (2023) Collective Bargaining Agreement 2023–2029. New York: NBA.

16. Organisation for Economic Co-operation and Development (2021) *Taxing Virtual Currencies: An Overview of Tax Treatments and Emerging Tax Policy Issues*. Paris: OECD.

17. HM Revenue & Customs (2023) *Employment-Related Securities Manual* [online]. London: HMRC. Available at: <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/employment-related-securities> (accessed 18 Jun 2025).

18. KPMG Sports Advisory (2023) *Football Benchmark: The European Champions Report 2023* [online]. London: KPMG Advisory Ltd. Available at: <https://footballbenchmark.com/library/the-european-champions-report-2023> (accessed 19 Jun 2025).

19. National Hockey League & National Hockey League Players’ Association (2020) *Collective Bargaining Agreement 2020–2026*. New York: NHL.

20. Federation Internationale de Football Association (2024) *Global Transfer Market Report 2024*. Zürich: FIFA.

21. Brand Finance plc (2024) *Global Soft Power Index 2024* [online]. London: Brand Finance. Available at: <https://brandfinance.com/reports/global-soft-power-index-2024> (accessed 20 Jun 2025).

22. Hollensen, S. and Schmidt, L. (2024) ‘Football transfers, soft-power premium and tourism spill-overs: panel evidence from 12 UEFA nations, 2015–2023’, *International Journal of Sport Economics and Policy*, 19 (2), pp. 125–148.

23. Sport Finance Research Group (2025) *Financial Literacy Survey of Ukrainian Professional Athletes, April–May 2025*. Kyiv: SFRG.

24. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) *Podatkovyi kodeks Ukrainy* (Tax Code of Ukraine), Law No. 2755-VI, 02 Dec 2010, as amended to 01 Jan 2025. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 2011, Nos 13–17, Art. 112.