

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт физической культуры, спорта и туризма
Кафедра теоретических основ и менеджмента физической культуры и туризма

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.И. Чикуров
« ____ » _____ 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

49.03.01 Физическая культура

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ
АГЕНТОВ В РЕГИОНАХ РФ (НА ПРИМЕРЕ ВИДА СПОРТА
«ХОККЕЙ»)**

Руководитель _____ канд. тех. наук, доцент А.А. Рябинин

Выпускник _____ Д.С. Гончарко

Нормоконтролер _____ М.А. Рутьковская

Красноярск 2021

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Повышение эффективности деятельности спортивных агентов в регионах РФ на примере вида спорта «Хоккей» выполнена на 63 страницы текстового документа, содержит 1 приложение, 50 использованных источников и 14 рисунков.

СПОРТИВНЫЙ АГЕНТ, ХОККЕЙ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СПОРТИВНОГО АГЕНТА.

Цель: проанализировать деятельность спортивных агентов в регионах РФ на примере вида спорта «Хоккей» и предложить практические рекомендации по повышению эффективности их деятельности.

Задачи:

1. Обосновать основные функции деятельности спортивных агентов.
2. Проанализировать степень востребованности спортивных агентов среди хоккеистов в различных регионах России и определить уровень их осведомленности в деятельности агентов.
3. Предложить практические рекомендации по повышению эффективности деятельности спортивных агентов.

В результате работы были реализованы поставленные задачи, проведен опрос на востребованность наличия спортивных агентов среди хоккеистов из различных регионов РФ. И в этой связи предложен один из вариантов повышения эффективности деятельности спортивных агентов в регионах РФ на примере вида спорта «Хоккей»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Деятельность спортивного агента.....	6
1.1 Профессия – спортивный агент.....	6
1.2 Компетентность спортивного агента.....	9
1.3 Правовое регулирование деятельности спортивного агента.....	22
2 Организация и методы исследования.....	38
2.1 Организация исследования.....	38
2.2 Характеристика методов исследования.....	38
3 Результаты опроса хоккеистов из различных регионов России.....	42
3.1 Эффективность деятельности спортивных агентов в регионах России.....	52
3.2 Вариант повышения эффективности деятельности спортивных агентов в регионах страны.....	53
Заключение.....	54
Список использованных источников.....	56
Приложение А.....	62

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время обнаруживается возрастание степени коммерциализации спорта, хоккей не является исключением. Современный спорт стал видом профессиональной деятельности, требующей от спортсменов юридических и экономических знаний. Однако, уровень конкуренции и нагрузок в профессиональном спорте настолько велик, что спортсмен не может отвлекаться на вопросы коммерческого характера. Также спортсменам-юниорам, выходящим на новый этап спортивной подготовки, необходима консультация при подписании контракта и выборе места, где ему будет проще адаптироваться к профессиональному спорту. И в первом, и во втором случае спортсмен нуждается в спортивном агенте, который способен подобрать оптимальный вариант для перехода спортсмена [13].

Во многих зарубежных странах практически все профессиональные спортсмены имеют агента. В России же агентская деятельность начала активно развиваться только десять лет назад. Большинство агентов в основном находятся в центральных регионах страны и достаточно редко выезжают в другие регионы для поиска спортсменов. Сами спортсмены недостаточно осведомлены о деятельности спортивных агентов, поэтому редко обращаются к ним первыми.

В современном хоккее достаточно высокая конкуренция. В настоящее время существует проблема с трудоустройством игроков в хоккейные клубы. Часто талантливые игроки, из-за отсутствия предложения со стороны клубов, заканчивают свою профессиональную карьеру. То же самое происходит и с выпускниками хоккейных школ. Данная ситуация остро прослеживается в нашем округе. Откуда игрокам достаточно трудно пробиться в престижные лиги.

Объект исследования: спортивные агенты.

Предмет исследования: эффективность деятельности хоккейных агентов в России.

Цель: проанализировать деятельность спортивных агентов в регионах РФ на примере вида спорта «Хоккей» и предложить практические рекомендации по повышению эффективности их деятельности.

Гипотеза: в связи с тем, что агентская деятельность в РФ развита недостаточно, большинство спортсменов из отдаленных регионов страны не взаимодействуют с агентами и тем самым «стоят на месте» не повышая свой уровень профессиональной квалификации.

Задачи:

1. Обосновать основные функции деятельности спортивных агентов.
2. Проанализировать степень востребованности спортивных агентов среди хоккеистов в различных регионах России и определить уровень их осведомленности в деятельности агентов.
3. Предложить практические рекомендации по повышению эффективности деятельности спортивных агентов.

Методы исследования:

1. Анализ научно-методической литературы.
2. Опрос (анкетирование).
3. Метод математической статистики.

1 Деятельность спортивного агента

1.1 Профессия – спортивный агент

В современном экономическом словаре под словом профессия понимается род трудовой деятельности человека, предмет его постоянных занятий, а также свидетельство наличия у него знаний и умений, опыта, позволяющих квалифицированно выполнять данный вид работ [33].

В 2016 году в Федеральном законе о физической культуре и спорте появилось понятие спортивный агент, которое трактуется, как физическое или юридическое лицо, осуществляющее посредством совершения юридических и иных действий деятельность по содействию в трудоустройстве спортсменов и тренеров в профессиональный спортивный клуб [18].

Спортивный агент как профессия существует сравнительно недавно [1].

Появление спортивных агентов историки относят к 1925 г., когда футболист Р. Грендж нанял К. Пайла для того чтобы он представлял его интересы. В 1960 г. американец Марк Мак-Кормак создал агентство IMG, ныне могущественную империю, представляющую интересы сотен выдающихся спортсменов. Сегодня все крупные заокеанские агентства имеют свои представительства на других континентах [13].

Первые спортивные агенты в Западной Европе появились в 1970-е годы, когда в профессиональный спорт пришли большие деньги.

В статье «Об агентах и жучках», представленной в Новой газете написано о том, что в СССР в эпоху развитого социализма о деятельности спортивных агентов и речи быть не могло. Агентами не считали и инструкторов идеологических отделов обкомов КПСС, которые, переманивая футболиста из одного клуба в другой, обещали весь комплект благ того времени: квартиру, машину вне очереди, английскую спецшколу и детский садик с бассейном, а также возможность приобретать дефицит с черного хода для супруги.

В разгар перестройки в СССР появилось подобие агентской деятельности, которое представляла монополистическая организация с загадочным названием «Совинтерспорт». Данное общество обладало особыми правами на заключение контрактов советских спортсменов за рубежом.

В юридической стороне контрактов и интересах самих спортсменов сотрудники данной организации были Юридической стороной контрактов и защитой прав клиентов сотрудники «Совинтерспорта» были заинтересованы в самой малой степени. Основная задача «Совинтерспорта» состояла в том, чтобы из зарплаты спортсменов вычесть почти 90 процентов и перечислить их в партийную кассу. А с оставшихся десяти процентов спортсменам, состоявшим в КПСС, было необходимо еще заплатить взнос.

После распада Союза потерял свою монополию «Совинтерспорт», на передний план в качестве агентов вышли его бывшие сотрудники, которые сразу же усвоили главный принцип работы на постсоветском пространстве. Агенты подчиняли себе клиента, налаживали тесные связи главным тренером и президентом клуба. Их не беспокоили интересы и безопасность спортсменов, они заботились только о своей выгоде. В 90-х к Совинтерспорту обращались при переговорах, чтобы получить возможно лучший контракт [34].

С каждым годом спорт становился все более профессиональным, росли гонорары спортсменов, а также запросы клубов. Было необходимо четко регулировать отношения между интересами спортсменов и их работодателей. Агентский бизнес с каждым годом приобретал все большую значимость и расширялся. И если в России он появился сравнительно недавно, то в США в 1980-х годах он уже процветал.

Так, например, знаменитый советский хоккеист Вячеслав Фетисов первым уехал играть «за океан» именно благодаря деятельности американского спортивного агента, который помог подписать игроку контракт без посредника в лице организации «Совинтерспорт», которая предлагала хоккеисту лишь 20% от суммы контракта.

В Америке были и российские агенты, которые уезжали «за океан» из-за скандалов. Например, журналист Сергей Левин, после написания письма, в котором он резко раскритиковал методы тренера Кулагина, был уволен. В 1979 году журналист уехал в Америку, где первые годы «испытал на себе все прелести эмигрантской жизни». Затем он стал публиковаться в местной газете, поставил свой спектакль, а потом даже открыл в Лос-Анджелесе первый русский ТВ-канал. «Тогда же и родился импресарио Серж Хантли». После этого Хантли был первым продюсером, кто организовал в годы перестройки в Америке гастрольные туры Аркадия Райкина, Эдиты Пьехи, Ирины Понаровской, Романа Карцева и Виктора Ильченко. Затем, осознав, что любовь к хоккею сильнее, Серж выбрал карьеру спортивного агента. «Отныне лучшие хоккеисты бывшего СССР могли попробовать свои силы в НХЛ». Хантли помог таким игрокам, как Анатолию Семенову, Герману Титову, Алексею Яшину, Михаилу Кравцу, Павлу Буре, заключить очень выгодные контракты. Агентский бизнес Сержа процветал. А все потому, что агент на первое место ставил интересы игроков. Ему было важно, чтобы его подопечных не обманули [28].

Сейчас, в наше время, в мире достаточно много спортивных агентов, которые представляют интересы спортсменов в различных сферах жизни. Так, например, например, Артем Михайлович Дубов в своей статье «Проблематика агентской деятельности в спорте» дал определение понятию спортивный агент. Автор написал, что спортивный агент – это тот человек, который ведет переговоры об условиях контракта спортсмена и оказывает ему такие услуги, как юридические, коммерческие, консалтинговые, бытовые и т.д. То есть это тот человек, который принимает непосредственное участие в жизни спортсмена и решает всевозможные проблемы практически во всех его аспектах жизни. Автор утверждает, что услуги спортивного агента являются неотъемлемой частью современного профессионального спорта, поскольку из-за больших нагрузок и высокой конкуренции у спортсмена просто нет времени заниматься вопросами, не касающимися его спортивной подготовки [13].

Также в настоящее время достаточно много спортивных агентств. Это организации, где работают люди с юридическим, экономическим, управленческим образованием. То есть функциональные обязанности которых распределены между собой. Следовательно, интересы спортсменов во всех сферах жизни, представляет не один человек, а несколько людей, каждый из которых является профессионалом в своем деле [15].

Агентскую деятельность принято рассматривать в качестве комплекса услуг посреднического характера. Услуги оказываются в результате заключения и реализации договора агентирования, в соответствии с которым на возмездной основе у агента возникает обязанность осуществить от своего имени или от имени принципала, но за его счет и по его поручению, определенные действия, как правило, юридического характера [4].

К личности и профессиональной компетентности агента предъявляются определенные квалификационные требования, которые зависят от состояния спортивного рынка и правовых норм, устанавливающих действие спортивной системы как единого целого. Таким образом, на сегодняшний день спортивный агент – это профессионал высокого уровня [12].

1.2 Компетентность спортивного агента

В справочном коммерческом словаре слово компетентность подразумевает наличие у определенного лица (или организации) достаточной осведомленности, знаний или правомочий для разрешения данного вопроса и для ведения определенного дела [2].

А. М. Дубов в своей работе под профессиональной компетентностью спортивного агента имеет ввиду интегральную характеристику личности специалиста, которая определяет его комплексную готовность эффективно выполнять виды и задачи профессиональной деятельности, а также включает в себя как общие, для всех специалистов сферы физической культуры и спорта компетенции, так и специальные компетенции, обеспечивающие эффективное

развитие спортивной карьеры субъекта сопровождения на различных этапах спортивного совершенствования [17].

Для того чтобы разобраться в компетентности спортивного агента, необходимо знать основные виды его деятельности.

Согласно статье, А. М. Дубова доминирующими видами деятельности являются:

- планирование работы организации;
- проведение переговоров;
- постоянное взаимодействие с подопечными;
- заключение договоров, как с клиентом, так и от имени клиента;
- профессиональный отбор и подбор клиентов и своих сотрудников;
- осуществление юридического, психологического, научно-методического, медико-биологического, экономического, консалтингового, рекламного и иного сопровождения карьеры спортсмена;
- представительство от имени клиента в дисциплинарных и иных государственных и общественных инстанциях;
- привлечение внимания потенциального работодателя к своему клиенту;
- создание благоприятного образа (имиджа) спортсмена;
- подготовка непосредственных обращений от имени клиента в различные организации (государственные, общественные, учебные и др.) по необходимым вопросам;
- изучение и учет деятельности конкурентов;
- сбор и анализ значимой информации, оценка, сравнение и ее усвоение;
- постановка целей и задач, планирование, подготовка и принятие решений [14].

Очевидным фактом профессиональной деятельности спортивного агента является необходимость организации различных видов сопровождения, в котором проявляются:

- профессиональная теоретико-методическая компетентность;
- организационно-управленческая компетентность;

- психолого-педагогическая компетентность;
- профессиональная компетентность в области медико-биологического сопровождения;
- юридическая компетентность;
- научно-исследовательская компетентность;
- владение консалтингом и экономическим сопровождением;
- профессиональная компетентность в области развития имиджа организации и субъекта деятельности [24].

Так как в общероссийском классификаторе занятий спортивный агент относится к группе персонала по экономической и административной деятельности в области физической культуры и спорта [4], в его обязанности входит организация заключения спортивных контрактов.

В российской практике специализированных программ профессиональной подготовки спортивных агентов нет. Их подготовку можно осуществлять в рамках направления «Физическая культура», профиль «Спортивный менеджмент» [45].

Профиль «Спортивный менеджмент» не имеет стандарта подготовки ни на уровне бакалавриата, ни на уровне магистратуры, следовательно, существует необходимость обратиться к стандартам подготовки 49.03.01 «Физическая культура» и 38.04.02 «Менеджмент».

Компетенции, которые должны быть сформированы у выпускника, освоившего программы бакалавра по направлению 49.03.01 «Физическая культура», согласно Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования делятся на универсальные и общепрофессиональные.

К универсальным относятся:

1. Способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

2. Способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

3. Способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;

4. Способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке;

5. Способность воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах;

6. Способность управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;

7. Способность поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности;

8. Способность создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций.

К общепрофессиональным относятся:

1. Способность планировать содержание занятий с учетом положений теории физической культуры, физиологической характеристики нагрузки, анатомо-морфологических и психологических особенностей занимающихся различного пола и возраста;

2. Способность осуществлять спортивный отбор и спортивную ориентацию в процессе занятий;

3. Способность проводить занятия и физкультурно-спортивные мероприятия с использованием средств, методов и приемов базовых видов физкультурно-спортивной деятельности по двигательному и когнитивному обучению и физической подготовке;

4. Способность проводить тренировочные занятия различной направленности и организовывать участие спортсменов в соревнованиях в избранном виде спорта;
5. Способность воспитывать у занимающихся социально-значимые личностные качества, проводить профилактику негативного социального поведения;
6. Способность формировать осознанное отношение занимающихся к физкультурно-спортивной деятельности, мотивационно-ценностные ориентации и установки на ведение здорового образа жизни;
7. Способность обеспечивать соблюдение техники безопасности, профилактику травматизма, оказывать первую доврачебную помощь;
8. Способность проводить работу по предотвращению применения допинга;
9. Способность осуществлять контроль с использованием методов измерения и оценки физического развития, технической и физической подготовленности, психического состояния занимающихся;
10. Способность организовать совместную деятельность и взаимодействие участников деятельности в области физической культуры и спорта;
11. Способность проводить исследования по определению эффективности используемых средств и методов физкультурно-спортивной деятельности;
12. Способность осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с нормативными правовыми актами сферы физической культуры и спорта и нормами профессиональной этики;
13. Способность осуществлять организацию и судейство соревнований по избранному виду спорта;
14. Способность осуществлять методическое обеспечение и контроль тренировочного и образовательного процесса;
15. Способность проводить материально-техническое оснащение занятий, соревнований, спортивно-массовых мероприятий [42].

У выпускника магистратуры по программе 38.04.02 «Менеджмент» должны быть сформированы общекультурные общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

К общекультурным относятся:

1. Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;
2. Готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения;
3. Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала.

Общепрофессиональными компетенциями являются:

1. Готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;
2. Готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
3. Способность проводить самостоятельные исследования, обосновывать актуальность и практическую значимость избранной темы научного исследования.

К профессиональным компетенциям относятся:

1. Организационно-управленческая деятельность;
2. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;
3. Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию;
4. Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач;
5. Аналитическая деятельность;
6. Способность использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения;

7. Владение методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде;
8. Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач;
9. Научно-исследовательская деятельность;
10. Способность обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями;
11. Способность представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада;
12. Способность обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования;
13. Способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой;
14. Педагогическая деятельность;
15. Способность разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение управленческих дисциплин, а также применять современные методы и методики в процессе их преподавания [41].

В своей статье Дубов указал основные компетенции из циклов образовательных программ, входящие в перечень компетенций, формируемых дисциплиной «Агентская деятельность».

К ним автор отнес:

1. Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;
2. Готовность использовать методы физического воспитания и самовоспитания для повышения адаптационных резервов организма и укрепления здоровья;
3. Умение логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь;
4. Готовность к кооперации с коллегами, к работе в коллективе;

5. Владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, наличие навыков работы с компьютером как средством управления информацией;

6. Способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях;

7. Владение одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного;

8. Умеет использовать нормативные правовые документы в своей деятельности;

9. Способность использовать навыки публичной речи, ведения дискуссии и полемики;

10. Осознание социальной значимости своей будущей профессии, обладание мотивацией к выполнению профессиональной деятельности;

11. Способность использовать систематизированные теоретические и практические знания гуманитарных, социальных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.

12. Способность нести ответственность за результаты своей профессиональной деятельности;

13. Владение одним из иностранных языков на уровне профессионального общения;

14. Способность применять современные методы диагностирования достижений, обучающихся и воспитанников, осуществлять педагогическое сопровождение процессов социализации и профессионального самоопределения обучающихся, подготовки их к сознательному выбору профессии;

15. Готовность включаться во взаимодействие с родителями, коллегами, социальными партнерами, заинтересованными в обеспечении качества учебно-воспитательного процесса;

16. Готовность к обеспечению охраны жизни и здоровья обучающихся в учебно-воспитательном процессе и внеурочной деятельности;

17. Владение психолого-педагогическими, медико-биологическими, организационно-управленческими знаниями и навыками, необходимыми для обучения двигательным действиям и совершенствования физических и психических качеств, обучающихся;

18. Способность использовать ценностный потенциал физической культуры для формирования основ здорового образа жизни, интереса и потребности к регулярным занятиям физическими упражнениями и спортом;

19. Готовность к реализации физкультурно-рекреационных, оздоровительно-реабилитационных, спортивных, профессионально-прикладных и гигиенических задач;

20. Способность оценить физическое и функциональное состояние обучающихся с целью разработки и внедрения индивидуальных программ оздоровления и развития, обеспечивающих полноценную реализацию их двигательных способностей;

21. Способность развивать свой общекультурный и профессиональный уровень и самостоятельно осваивать новые методы исследования;

22. Способность к изменению профиля своей профессиональной деятельности;

23. Способность самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения;

24. Способность принимать организационно-управленческие решения и оценивать их последствия;

25. Способность свободно владеть иностранным языком как средством профессионального общения;

26. Обладание навыками публичных деловых и научных коммуникаций;

27. Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;

28. Способность разрабатывать корпоративную стратегию;

29. Умение использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач;

30. Способность использовать количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами;

31. Владение методами экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде;

32. Владение методами стратегического анализа;

33. Способность готовить аналитические материалы для управления бизнес-процессами и оценки их эффективности;

34. Способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы [8].

Однако автор уверен в том, что данный перечень компетенций не отражает в полной мере готовность выпускника к профессиональной деятельности. И в следующей статье, написанной совместно с Г. А. Кузьменко, авторы приводят расширенный перечень компетенций, которыми должен обладать спортивный агент.

К профессиональной теоретико-методической компетентности в области агентской деятельности относят:

1. Владение проблематикой агентской деятельности и способность определять оптимальные пути решения в развитии профессиональных ситуаций;

2. Способность осуществлять профессиональную коммуникацию на родном и иностранном языке;

3. Способность принимать профессиональные решения с опорой на теорию и методику спорта;

4. Способность эффективно применять теоретические положения спортивного менеджмента в субъект - субъектном взаимодействии;

5. Способность управлять развитием спортивной карьеры.

К организационно-управленческой компетентности спортивного агента относится:

1. Владение профессиональным целеполаганием (адекватное формирование цели, задач профессиональной деятельности), владение средствами, методами и организационными формами планирования работы организации;

2. Способность осуществлять подготовку решений и принимать адекватные профессиональные решения;

3. Способность осуществлять оперативное планирование профессионального дня (личного рабочего дня);

4. Способность эффективно организовывать и проводить переговоры;

5. Способность осуществлять профессиональный отбор клиентов и подбор сотрудников;

К психолого-педагогической компетентности относятся:

1. Умение управлять своим поведением в любой ситуации;

2. Владение навыками развития мотивационной сферы спортсмена, формирование мотивации достижения;

3. Владение средствами и методами психолого-педагогической поддержки процесса развития профессиональной карьеры в спорте;

4. Владение психолого-педагогическими основами организации конструктивных отношений и взаимодействий с подопечными, способность осуществлять личную опеку на протяжении этапов спортивного совершенствования;

5. Способность осуществлять психолого-педагогическое консультирование и привлекать специалистов, обеспечивающих сопровождение в решении психолого-педагогических проблем личности опекаемого спортсмена.

Профессиональная компетентность в области медико-биологического сопровождения агентской деятельности:

1. Умение оказывать первую медицинскую помощь и эффективно действовать в пределах своих полномочий, ориентируясь на сохранение здоровья субъектов взаимодействия;

2. Способности к поиску адекватной медико-биологической интерпретации фактов;

3. Способность находить компетентных специалистов медико-биологической области в решении текущей проблемы;

4. Владение методикой восстановления спортсмена, способность организовать реализацию восстановительных мероприятий в режиме спортивного дня;

5. Способность обеспечивать медико-биологическую поддержку в проблемных ситуациях.

Юридическая компетентность спортивного агента:

1. Заключение договоров, как с клиентом, так и от имени клиента;

2. Владение основами спортивного права, способность адекватно интерпретировать и применять правовые акты, эффективно осуществлять профессиональную деятельность в правовом поле;

3. Умение находить необходимые правовые акты и применять их в вариативных условиях профессиональной деятельности;

4. Представительство от имени клиента в дисциплинарных и иных государственных и общественных инстанциях;

5. Подготовка непосредственных обращений от имени клиента в различные организации (государственные, общественные, учебные и др.) по необходимым вопросам.

Научно-исследовательская компетентность спортивного агента:

1. Умение применять адекватные проблеме (исследования) научные подходы;

2. Владение средствами и методами сбора и анализа значимой информации, способность адекватно оценить и интерпретировать фактологический материал

3. Умение проводить сравнительно-сопоставительный анализ процесса и результатов деятельности;

4. Способность осуществлять планомерное изучение компонентов профессиональной деятельности и учитывать результативные параметры деятельности конкурентов;

5. Стремление к внедрению инноваций, способность адекватно ситуации применять новшества.

Компетенции в области консалтинга и экономического сопровождения:

1. Понимание экономических реалий для реализации консалтинга спортсмена по вложению средств;

2. Способность осуществить подготовку к жизни после завершения карьеры спортсмена;

3. Владение технологией страхования спортсмена;

4. Способность к созданию профессиональной среды и подбору партнеров, обеспечивающих снабжение спортсмена экипировкой, организацию отдыха его и семьи, решение различных бытовых вопросов и т.д.;

5. Готовность к управлению капиталом спортсмена, владение процессом;

Профессиональная компетентность в области развития имиджа организации и субъекта деятельности:

1. Способность применять средства, методы и методологические положения спортивного маркетинга в профессиональном сопровождении спортсмена;

2. Создание конкурентоспособного образа (имиджа) спортсмена;

3. Знание средств и методов профессиональной коммуникации, способность разрабатывать и размещать в средствах массовой информации привлекательные показатели успешности и перспективности опекаемого спортсмена;

4. Привлечение внимания потенциального работодателя (руководителей, менеджеров спортивной команды и др.) к своему клиенту;

5. Способность находить компетентных специалистов в области спортивного маркетинга для эффективного сотрудничества по развитию имиджа спортсмена [25].

Для формирования данных компетенций авторы впустили первое учебно-методическое пособие, предназначенное предназначено для учебно-методического обеспечения дисциплины «Агентская деятельность в спорте». Данное пособие направлено на формирование профессиональных компетенций спортивного агента в ключевых видах его профессиональной деятельности: научно-методическом, юридическом, психолого-педагогическом, медико-биологическом, организационно-управленческом, экономическом сопровождении спортсмена на этапах развития его спортивной карьеры, в консалтинге, в подготовке спортсмена к жизни после окончания карьеры, в формировании имиджа спортсмена средствами PR-технологий. Пособие раскрывает сущность структуры и содержания процесса по формированию профессиональной компетентности спортивного агента в образовательной деятельности и предназначено для студентов вузов, тренеров, спортивных агентов и заинтересованных лиц, ориентированных на профессионализацию в системе агентского сопровождения спортсмена на этапах развития его спортивной карьеры [24].

Несмотря на то, что существуют курсы повышения квалификации в области «спортивный агент» в некоторых вузах вводятся дисциплины, подразумевающие формирование компетенции в агентской деятельности, Боровых А.И в своей работе, проведя исследование о системе оценки, пишет о том, что на сегодняшний день единой системы лицензирования и аккредитации на федеральном уровне не существует. Каждая федерация устанавливает свои правила получения лицензии спортивного агента. Отсутствие жестких границ приводит к тому, что каждый желающий может заниматься агентской деятельностью и, конечно, негативно сказывается на качестве [3].

1.3 Правовое регулирование деятельности спортивных агентов

Наиболее близка к агентской деятельности в спорте концепция природы трудового права. Совершенно очевидно, что агентские отношения в спорте

обладают многими признаками отношений, урегулированных нормами трудового права. Отмечая, что основной функцией спортивного агента является оформление отношений между спортсменом и работодателем, сторонники данной концепции усматривают в подобной деятельности черты правоотношений по трудоустройству [47].

Для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений и интересов государства, а также для создания необходимых правовых условий существует правовое регулирование трудовых отношений.

Данное регулирование подробно описано в Трудовом Кодексе Российской Федерации.

Согласно Статье 2 ТК РФ к основным принципам правового регулирования трудовых отношений относятся [9]:

1. Свобода труда, включая право на труд, который каждый свободно выбирает или на который свободно соглашается, право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать профессию и род деятельности;
2. Запрещение принудительного труда и дискриминации в сфере труда;
3. Защита от безработицы и содействие в трудоустройстве;
4. Обеспечение права каждого работника на справедливые условия труда, в том числе на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены, права на отдых, включая ограничение рабочего времени, предоставление ежедневного отдыха, выходных и нерабочих праздничных дней, оплачиваемого ежегодного отпуска;
5. Равенство прав и возможностей работников;
6. Обеспечение права каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для него самого и его семьи, и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда;
7. Обеспечение равенства возможностей работников без всякой дискриминации на продвижение по работе с учетом производительности труда,

квалификации и стажа работы по специальности, а также на подготовку и дополнительное профессиональное образование;

8. Обеспечение права работников и работодателей на объединение для защиты своих прав и интересов, включая право работников создавать профессиональные союзы и вступать в них, право работодателей создавать объединения работодателей и вступать в них;

9. Обеспечение права работников на участие в управлении организацией в предусмотренных законом формах;

10. Сочетание государственного и договорного регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений;

11. Социальное партнерство, включающее право на участие работников, работодателей, их объединений в договорном регулировании трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений;

12. Обязательность возмещения вреда, причиненного работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей;

13. Установление государственных гарантий по обеспечению прав работников и работодателей, осуществление государственного контроля (надзора) за их соблюдением;

14. Обеспечение права каждого на защиту государством его трудовых прав и свобод, включая судебную защиту;

15. Обеспечение права на разрешение индивидуальных и коллективных трудовых споров, а также права на забастовку в порядке, установленном настоящим Кодексом и иными федеральными законами;

16. Обязанность сторон трудового договора соблюдать условия заключенного договора, включая право работодателя требовать от работников исполнения ими трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу работодателя и право работников требовать от работодателя соблюдения его обязанностей по отношению к работникам, трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права;

17. Обеспечение права представителей профессиональных союзов осуществлять профсоюзный контроль за соблюдением трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права;

18. Обеспечение права работников на защиту своего достоинства в период трудовой деятельности;

19. Обеспечение права на обязательное социальное страхование работников.

В главе 54.1 ТК РФ описано регулирование трудовых отношений с работниками, трудовая функция которых состоит в подготовке к спортивным соревнованиям и участии в спортивных соревнованиях по видам спорта, а также с работниками, чья трудовая функция состоит в проведении со спортсменами тренировочных мероприятий и осуществлении руководства состязательной деятельностью спортсменов для достижения спортивных результатов [39].

В своей статье В. Д. Иванов и Д. А. Дайбова пишут о том, что Трудовой кодекс РФ в соответствии со статьей 348.1 заявляет, что в качестве работодателей для спортсменов и тренеров могут выступать: юридическое лицо (организация); физические лица, которые зарегистрированы в установленном порядке как индивидуальные предприниматели и ведут предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

В статье 2 Федерального закона от 04.12.2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» спортсмен определяется как «физическое лицо, которое занимается выбранным видом или видами спорта и выступает на спортивных соревнованиях».

Также в законодательстве появилось определение понятию спортивный агент, оно представлено в главе 1. Но понятия агентской деятельности в настоящем российском законодательстве нет. Об этом пишут и В. Д. Иванов, Д. А. Дайбова в своей работе. Для определения данного понятия авторы выделяют два критерия. Первый из них связан с гражданско-правовой природой услуг агента, а именно, с агентским договором, который предусматривает два

субъекта: спортивного агента и клиента. Второй же берет свои истоки из нормативных актов спортивных федераций, которые содержат наиболее подробное описание агентской деятельности в виде комплекса требований как спортсмену, так и к лицу, предоставляющему данные услуги [11].

Об этом же говорится и в законе о Физической культуре и спорте. В данном законодательстве в 2016 году вышла статья о спортивных агентах, которая предусматривает, что деятельность спортивных агентов осуществляется в соответствии с настоящим Федеральным законом, иными нормативными правовыми актами, а также нормами, утвержденными общероссийскими спортивными федерациями и профессиональными спортивными лигами (в случаях, если аккредитация спортивных агентов осуществляется совместно общероссийскими спортивными федерациями и профессиональными спортивными лигами) в соответствии с настоящим Федеральным законом и с учетом требований международных спортивных федераций по соответствующим видам спорта [18].

Авторы статьи об особенностях контрактной дисциплины в спорте под агентской деятельностью понимают совокупность профессиональных действий, представляющих комплекс услуг посреднического характера, оказываемых субъектам спортивной системы, реализуемых на договорной или внедоговорной основе спортивными агентами, и нацеленных на оформление отношений между участвующими субъектами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и актами спортивных федераций [38].

Согласно определениям понятия спортивный агент, данное лицо оказывает свои услуги, обратившимся к нему персонам.

Услуги - это результат производственной деятельности, осуществляемой по заказу в соответствии со спросом потребителя с целью изменения состояния потребляющих единиц (либо физического или интеллектуального состояния самого потребителя, либо принадлежащих ему предметов) или содействия обмену продуктами или финансовыми активами [31].

Следует отметить, что в современном спорте не существует государственных спортивных агентств. Все агенты – частные лица.

Также сегодня спортивные агенты являются в основном физическими лицами, деятельность которых превалирующим образом подчинена действию локально-корпоративных актов, принимаемых на базе крупных спортивных организаций. И поскольку в установлении эффективности правового регулирования следует опираться в большей степени на сложившуюся практику развития общественных отношений, утверждения о необходимости установления трудового правового режима спортивной агентской деятельности выглядят на этом фоне не вполне состоятельными. Также требование к юридическому профилю спортивных агентов в современном законодательстве не закреплено, а в положениях ГК РФ о договоре агентирования вовсе не усматривается обязательность наличия предпринимательского статуса агента. Следовательно, из данного контекста можно сделать вывод, что в силу норм гражданского законодательства, устанавливающих специальные требования в области любой агентской деятельности, спортивный агент может выступать как в качестве физического лица, так и осуществлять профессиональную деятельность в форме организации, при этом коммерческая составляющая его деятельности вовсе не является определяющей. Спортивное агентство теоретически может иметь форму некоммерческой организации [49, 16].

Агентская деятельность в спорте подчиняется на международном уровне актам спортивного права и не должна считаться областью действия других отраслевых международно-правовых документов. Однако в силу факта отсутствия на международном уровне систематизированного акта, посвящённого вопросам спортивной агентской деятельности, функцию ее международной регламентации активно используют федерации различных видов спорта [47].

Агентская деятельность в спорте представляет собой совокупность юридических и фактических действий, совершаемых на профессиональной основе, в виде комплекса посреднических услуг, оказываемых агентом

субъектам отношений в области спорта на договорной основе. Из юридических обязанностей, которые имеет спортивный агент, строится весь специальный правовой режим его деятельности. Однако большинство корпоративных норм действуют вне зависимости от содержания агентского договора [26].

Агентский договор — это договор, по которому одна сторона, а именно - агент, обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны юридические и иные действия от своего имени, но за счёт главной стороны либо от имени и за счёт главной стороны [5].

1. По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала.

2. В случаях, когда в агентском договоре, заключенном в письменной форме, предусмотрены общие полномочия агента на совершение сделок от имени принципала, последний в отношениях с третьими лицами не вправе ссылаться на отсутствие у агента надлежащих полномочий, если не докажет, что третье лицо знало или должно было знать об ограничении полномочий агента.

3. Агентский договор может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия.

4. Законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора [7, 29].

Автор говорит о том, что действующим законодательством признается возможность существования агентских договоров двух типов, принципиально

отличающихся друг от друга. Агентский договор предусматривающий осуществление агентом деятельности от собственного имени и за счет принципала, конструируется по образу договора комиссии. В этой связи правовые последствия действий агента возникают непосредственно у него. Если данное агенту поручение состояло в совершении сделки третьим лицом, то по такой сделке приобретает все права и становится обязательным агентом, даже когда принципал был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по ее исполнению. Впоследствии все исполненное по сделке агент должен передать принципалу, поскольку сделка заключалась по его поручению и в его интересах. Если данное агенту поручение состоит в совершении действий от имени и за счет принципала, отношения сторон строятся по модели договора поручения и могут быть квалифицированы как представительские. В данном случае деятельность агента влечет правовые последствия в виде возникновения, изменения или прекращения гражданских правоотношений непосредственно для принципала.

Также не исключаются возможности заключения агентского договора, по которому одни действия агенту поручается совершить от собственного имени, а другие от имени принципала [8].

Агентский договор в спорте, по сути, отражает характер посреднической функции [32].

Для спортивного агентирования не всегда характерна деятельность агента на постоянной основе. Спортивный агент, в отличие от агентов в иных областях предпринимательской деятельности, может оказывать услуги, не носящие долговременного характера. Спортивный агент может обеспечить разовую сделку принципала и более не участвовать в юридическом сопровождении его профессиональной карьеры. К подобной разовой сделке должны применяться правила о договоре поручения [46].

При заключении агентского договора, согласно Федеральному закону о физической культуре агенты обязаны:

1) соблюдать при осуществлении агентской деятельности законодательство Российской Федерации, а также нормы, утвержденные организациями, осуществляющими аккредитацию спортивных агентов;

2) добросовестно осуществлять защиту прав и законных интересов спортсмена, тренера или профессионального спортивного клуба;

3) не принимать участие в азартных играх в букмекерских конторах и тотализаторах путем заключения пари на официальные спортивные соревнования по виду или видам спорта, в которых они осуществляют агентскую деятельность;

4) соблюдать этические нормы в области спорта;

5) исполнять иные обязанности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Что же касается споров, то юридические конфликты, которые возникают между субъектами профессионального спорта в том числе из агентского договора, разрешаются либо на уровне профессиональных лиг и спортивных федераций, либо передаются постоянно действующим арбитражным учреждениям [40].

Рассмотрение и разрешение гражданско-правовых споров между агентами, профессиональными клубами, спортивными лигами и национальными федерациями осуществляется на наднациональном уровне Международным Спортивным Арбитражным судом. В соответствии со ст.4 Устава Международного Спортивного Арбитражного суда, CAS компетентен рассматривать споры гражданско-правового характера, возникшие в практике развития спорта и другой деятельности, связанной со спортом, разрешение которых не предусмотрено Олимпийской Хартией [37].

Рассмотрение спора в Международном Спортивном Арбитражном Суде может быть предусмотрено либо соглашением контрагентом, либо актом спортивной федерации или профессиональной спортивной лиги – например, в порядке обжалования. Иногда случается, что спорные правоотношения бывают связаны с агентской деятельностью [50].

Бывают ситуации, когда агент пытается извлечь двойную выгоду, и одновременно представляет интересы и клуба, и игрока. С точки зрения корпоративных норм, такие ситуации категорически запрещаются, но в практике они, к сожалению, присутствуют [48].

Как показывает практика, разрешение споров, которые возникают из агентских договоров, осуществляются без вмешательства публичных органов. Спор на первом этапе разрешают спортивные федерации или же профессиональные лиги. В случае неудовлетворенности решением, предоставляется возможность обратиться в арбитраж [44].

Также в законе прописано об аккредитации спортивных агентов, а именно:

В целях защиты прав и законных интересов спортсменов и тренеров, предупреждения злоупотреблений и нарушений при их трудоустройстве в профессиональные спортивные клубы, а также в целях повышения качества оказываемых агентских услуг спортивные агенты подлежат аккредитации. Аккредитация спортивных агентов, намеренных осуществлять деятельность по содействию в трудоустройстве спортсменов и тренеров в профессиональные спортивные клубы, осуществляется соответствующей общероссийской спортивной федерацией. В случаях, если профессиональная спортивная лига, объединяющая как российские, так и иностранные профессиональные спортивные клубы, является организатором международных профессиональных спортивных соревнований, аккредитация спортивных агентов, намеренных осуществлять агентскую деятельность в связи с такими соревнованиями, осуществляется соответствующей общероссийской спортивной федерацией совместно с профессиональной спортивной лигой, организующей такие соревнования, если данная аккредитация не противоречит правилам и требованиям соответствующей международной спортивной федерации.

Осуществление деятельности спортивных агентов по содействию в трудоустройстве спортсменов и тренеров в профессиональные спортивные

клубы без получения предусмотренной настоящей статьей аккредитации не допускается.

Также в федеральном законе есть пункт том, какие положения должны содержать нормы аккредитации спортивных агентов:

1. условия и порядок прохождения аккредитации, осуществляемой в том числе общероссийской спортивной федерацией совместно с профессиональной спортивной лигой;

2. требования, предъявляемые к спортивным агентам;

3. срок аккредитации, который не может составлять более пяти лет;

4. требования к содержанию заключаемых спортивными агентами со спортсменами, с тренерами и профессиональными спортивными клубами договоров, в том числе к максимальным срокам их действия;

5. основания и порядок применения спортивных санкций за нарушение норм аккредитации, а также основания и порядок лишения спортивных агентов аккредитации, приостановления ее действия;

6. порядок внесения профессиональной спортивной лигой в общероссийскую спортивную федерацию по соответствующему виду спорта представления о лишении спортивных агентов аккредитации или приостановлении ее действия (в случаях осуществления аккредитации общероссийской спортивной федерацией совместно с профессиональной спортивной лигой).

7. Организации, осуществляющие аккредитацию спортивных агентов, обязаны опубликовывать на своих официальных сайтах в сети "Интернет" списки аккредитованных спортивных агентов, а также сведения о лишении или приостановлении действия аккредитации.

8. Организации, осуществляющие аккредитацию спортивных агентов, осуществляют контроль за деятельностью аккредитованных ими спортивных агентов в порядке, установленном указанными организациями.

9. Содействие спортивных агентов в трудоустройстве в профессиональные спортивные клубы спортсменов, не достигших возраста

шестнадцати лет, осуществляется на безвозмездной основе на основании соглашения, заключаемого в соответствии с гражданским законодательством.

Данные требования относятся ко всем агентам, осуществляющим свою деятельность в различных видах спорта [18].

Таким образом, правовой режим агентской деятельности в спорте в настоящее время продиктован несколькими основными принципами, которые напрямую вытекают из специфики агентских услуг и системы соответствующего вида спорта. Прежде всего, агентская деятельность подлежит особому учету, что может проявляться в виде требования о прохождении аттестации, аккредитации или лицензирования и получения по итогам соответствующего документа [35].

1.3.1 Правовое регулирование деятельности хоккейного агента

Агентская деятельность в системе Профессиональной хоккейной лиги регулируется Гражданским кодексом РФ и «Положением о лицензировании агентской деятельности в системе Профессиональной хоккейной лиги» [30].

В положении о деятельности хоккейных агентов, утвержденном Федерацией Хоккея России, хоккейный агент является субъектом профессионального спорта, аккредитованным в соответствии с данным Положением.

Также в положении прописано о том, что аккредитация Хоккейных агентов проводится с целью защиты прав и законных интересов Хоккеистов и Тренеров, предупреждения злоупотреблений и нарушений при их трудоустройстве в Клубы, а также в целях повышения качества спортивных агентских услуг. Упомянуто и о том, что в системе спортивных соревнований по хоккею, организаторами которых является ФХР и/или КХЛ не допускается осуществление агентской деятельности неаккредитованными физическими и/или юридическими лицами.

Для того чтобы получить аккредитацию агенту необходимо сдать экзамен комиссии, в состав которой входят: Председатель Комиссии, заместитель Председателя Комиссии, Секретарь и другие Члены Комиссии, утвержденные Президентом ФХР.

Претендовать на аккредитацию может тот агент, который соответствует следующим требованиям:

- имеет оконченное высшее образование;
- не имеет неснятую или непогашенную судимость;
- не является Официальным лицом;
- не дисквалифицирован ИИХФ, ФХР, КХЛ, а также иными национальными федерациями (ассоциациями) и лигами;
- не имеет договорных отношений с клубами, ФХР и КХЛ, региональными федерациями – членами ФХР, которые могут привести к конфликту интересов;
- в отношении Заявителя/ лица, представителем которого является заявитель, не должна быть введена процедура, применяемая в деле о банкротстве;
- не привлекался к ответственности в соответствии с действующим законодательством РФ, нормами ИИХФ, ФХР,

После успешной сдачи экзамена и внесения аккредитационного взноса аккредитация предоставляется на срок от одного года до четырех лет.

В положении также имеются пункты о правах и обязанностях хоккейных агентов.

К обязанностям относятся следующие пункты:

- соблюдение при осуществлении агентской деятельности действующего законодательства Российской Федерации, требований Положения, норм ИИХФ, ФХР и КХЛ;
- добросовестное осуществление защиты прав и законных интересов Хоккеистов/Тренеров;

- оказание правового и иного содействия Хоккеистам/Тренерам при заключении ими договоров с Клубами;
- оплачивать аккредитационного взноса согласно Положению;
- отказ от принятия участия в азартных играх в букмекерских конторах и тотализаторах путем заключения пари на спортивные соревнования по хоккею;
- соблюдение Кодекса этики ФХР и иных этических норм в области спорта;
- регистрация Агентских договоров и любых их изменений в Комиссии в соответствии с требованиями Положения;
- разъяснение Хоккеистам/Тренерам о необходимости соблюдения ими действующего законодательства Российской Федерации в области физической культуры и спорта, норм ИИХФ, ФХР, КХЛ и Положения;
- предоставление в установленный срок по требованию Комиссии всю необходимой информации и документов;
- отсутствие договорных отношений с Клубами, ФХР и КХЛ;
- представление интересов Тренера Клуба и не более чем трех Хоккеистов, включенных в состав одной команды того же Клуба одновременно;
- подача заявки в ФХР на предоставление входных билетов за 48 часов до начала матча с участием Клуба;
- выполнение иных обязанностей, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации и Положением.

Если Агент является иностранным физическим или юридическим лицом, он обязан соблюдать в том числе действующее законодательство Российской Федерации в части требований, предъявляемых к деятельности иностранных граждан и юридических лиц на территории Российской Федерации;

К правам:

- заключение Агентских договоров с Хоккеистами/Тренерами в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации, Положением;

- обращение за разрешением споров, возникающих в связи с осуществлением своей деятельности, в Дисциплинарный комитет ФХР или Совместную Дисциплинарную палату ФХР и КХЛ, прибегание к процедурам досудебного урегулирования споров, в том числе к процедуре медиации;
- получение информации от ФХР, КХЛ и Клубов в отношении Хоккеистов/Тренеров, с которыми Агент заключил Агентские договоры;
- осуществление иных прав в соответствии действующим законодательством Российской Федерации и Положением.

К случаям, когда комиссия вправе лишить аккредитации агента, относятся:

- подлог и/или фальсификация документов;
- оказание прямого или косвенного воздействия на спортивный результат матча спортивных соревнований по хоккею;
- участие Агента в азартных играх в букмекерских конторах и тотализаторах путем заключения пари на результаты матчей спортивных соревнований по хоккею;
- оказание Агентом воздействия на Хоккеистов/Тренеров, Официальных лиц, которое повлекло за собой нарушение ими действующего законодательства Российской Федерации, норм ИИХФ, ФХР, КХЛ и Положения;
- привлечение Агента к уголовной ответственности;
- применение в отношении Агента дисциплинарной санкции в виде запрета на осуществление агентской деятельности или запрета на осуществление любой иной связанной с хоккеем деятельности в соответствии с решением Юрисдикционных органов ФХР или Совместной дисциплинарной палаты ФХР и КХЛ;
- неоднократное участие Агента косвенно или напрямую в организации отъезда Хоккеистов в возрасте до 23 лет за рубеж в целях их участия в спортивных соревнованиях за иностранные команды (клубы);

– в случае совершения иных нарушений, не совместимых с осуществлением агентской деятельности.

Основным соглашением, заключенным между хоккейным агентом и игроком/тренером, является агентский договор, в соответствии с которым агент посредством совершения юридических и иных действий осуществляет свою деятельность.

Данный договор составляется двумя сторонами и не должен противоречить законодательству РФ, положению, нормам ИИХФ, ФХР и КХЛ. После составления данного договора в течение семи дней агент обязан отправить его копию в комиссию для регистрации. После успешной регистрации договор вступает в силу [30]

Таким образом, в РФ деятельность хоккейных агентов регулирует законодательство РФ и положение о деятельности хоккейных агентов.

2 Организация и методы исследования

Данное исследование проходило в три этапа. Первым этапом был подбор и анализ научно-методической литературы, подбор методологического аппарата.

На втором этапе мы разработали анкету из 12 вопросов, которые представлены в приложении А, в Google Формах. Третьим этапом было проведение анкетирования, обработка полученных данных, а также приведен вариант повышения эффективности деятельности спортивного агента. Всего анкетирование прошли 103 игрока. Основной целью было выявление наличия агентов у игроков и зависимость данного фактора от региона, в котором играет данный хоккеист.

2.1 Организация исследования

В данной работе использовались следующие методы исследования:

1. Анализ литературных источников.

На данном этапе особое внимание уделялось законодательству Российской Федерации, научным статьям, федеральным государственным образовательным стандартам, а также положениям Федерации Хоккея России. Также особое внимание было уделено источникам, в которых присутствовали такие понятия, как: услуги, профессиональная деятельность.

2. Опрос (анкетирование).

В методическом пособии, написанном Т.Н. Ивановой, опрос трактуется как метод сбора первичной информации, основанный на устном или письменном обращении к определенной группе людей с вопросами, содержание которых представляет проблему исследования на эмпирическом уровне [21]

Один из видов опроса является анкетирование. Определение, которому дано в педагогическом словаре и звучит следующим образом. Анкетирование –

это разновидность исследовательского метода опроса, позволяющая на основе письменных ответов на предложенные вопросы выявить точки зрения и тенденции, имеющие место в группе респондентов [19].

Ю.Ю. Долженко и А. С Позднякова в своей статье пишут о том, что последнее время онлайн анкетирование обрело большую популярность среди исследователей. Авторы уверены в том, что данный способ имеет ряд достоинств:

- число респондентов не ограничено;
- современное удобное оформление (интерфейс);
- удобные способы рассылки на участие в анкетировании;
- нет зависимости от местонахождения респондента;
- современные инструменты (возможности) создания вопросов;
- минимальные материальные затраты;
- быстрая и точная обработка результатов [10].

А.М. Чернопятков в своем пособии также отдает предпочтение данному способу и уверяет, что онлайн анкетирование позволяет следующее: -

- сбор информации;
- структурирование информации;
- обработку информации;
- анализ информации;
- отбор информации необходимой для внедрения [43].

Приложение «Google Формы» являются достаточно удобными для проведения данного вида опроса. На главной странице приложения описаны все достоинства этого сервиса:

- бесплатное пользование;
- возможность охватить респондентов, проживающих не только в Российской Федерации;
- возможность участия одновременно неограниченного количества респондентов;

-простота в управлении, редактировании информации различного формата

-приложение снабжено дополнительными функциями для изменения оформления (интерфейса);

-приложение предполагает функцию «обсуждения» результатами анкетирования с другими участниками, принимающими участие в разработке вопросов анкеты;

-точные статистические данные в выбранной вами форме их представления;

-понятная справка и рекомендации использования приложения;

-удобные способы рассылки опроса респондентам;

-неограниченность респондента в устройствах при ответе на вопросы анкеты (смартфон, настольный компьютер, планшетный компьютер) [6].

В методических рекомендациях по составлению анкет, авторы выделяют пять правил «НЕ»:

- не перегружать анкету большим количеством вопросов (во-первых, трудно отвечать, пациент будет раздражаться; во-вторых, она потребует много времени для обработки). Оптимальное количество - 10 - 15 вопросов. Из них большинство должно быть закрытыми (с готовыми ответами).

- не использовать в анкете перекликающиеся вопросы, связанные с одним и тем же аспектом изучаемого признака.

- не заставлять отвечающего постоянно оценивать самого себя. Лучше, если он выступает в роли эксперта, анализирующего проблему (косвенные вопросы). Это правило действует в случае составления анкет для подростков, по социально значимым проблемам. Чем старше пациент, тем труднее ему отвечать на косвенные вопросы.

- не использовать в анкете термины, которые могут быть непонятны респондентам.

- не забывать об ответственности за формулировку вопросов анкеты (этичность, конфиденциальность) [27, 36].

Руководствуясь данными правилами, нами были разработаны вопросы и проведено анкетирование среди хоккеистов из различных регионов России.

3 Результаты опроса хоккеистов из различных регионов России

Чтобы определить ситуацию с эффективностью агентской деятельности в хоккее России мы разработали и разместили в Google Формах анкету из 12 вопросов.

Опрос проводили с 1 по 25 февраля 2021 года. Ссылку на анкету отправляли в социальных сетях «ВКонтакте» и «Whatsapp».

Анкету прошли 103 хоккеиста из 9 регионов страны.

Опрос показал, что возраст большинства респондентов (70%) от 19 до 25 лет, рисунок 1.

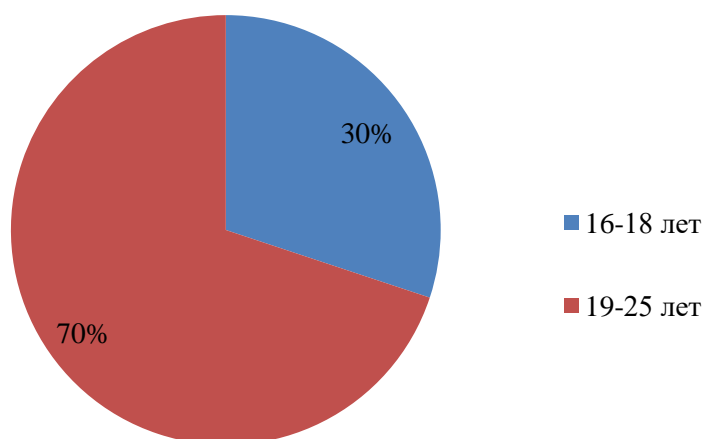


Рисунок 1 – Распределение ответов на вопрос: «Ваш возраст»

Основная масса опрошенных игроков находится в Красноярском (30%), Хабаровском крае (23%) и Московской области (28%), рисунок 2.

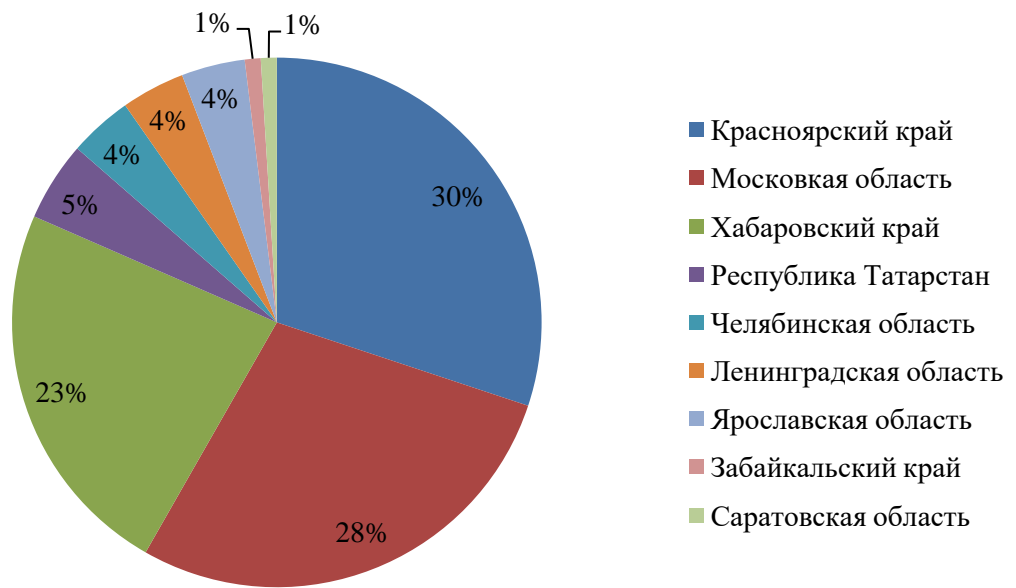


Рисунок 2 – Распределение ответов на вопрос: «Ваш регион»

Среди опрошенных игроков с агентами работает 49%, рисунок 3.

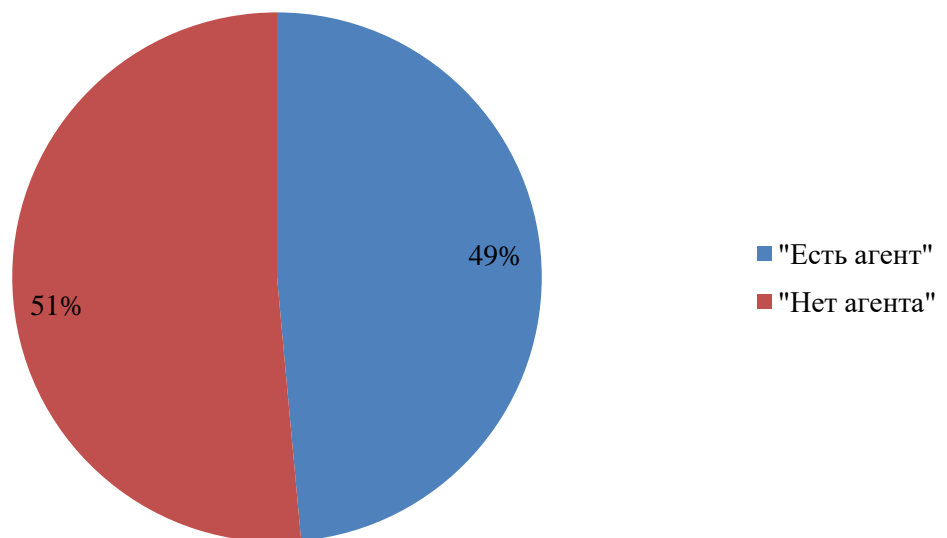


Рисунок 3 – Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас агент?»

Среди игроков, имеющих агента 53% (27) представляют Центральный федеральный округ, 21%(11)- Дальневосточный, 10% (5) - Северо-Западный, 8%(4)-Приволжский, по 4%(2)- Уральский и Сибирский ФО, рисунок 4.

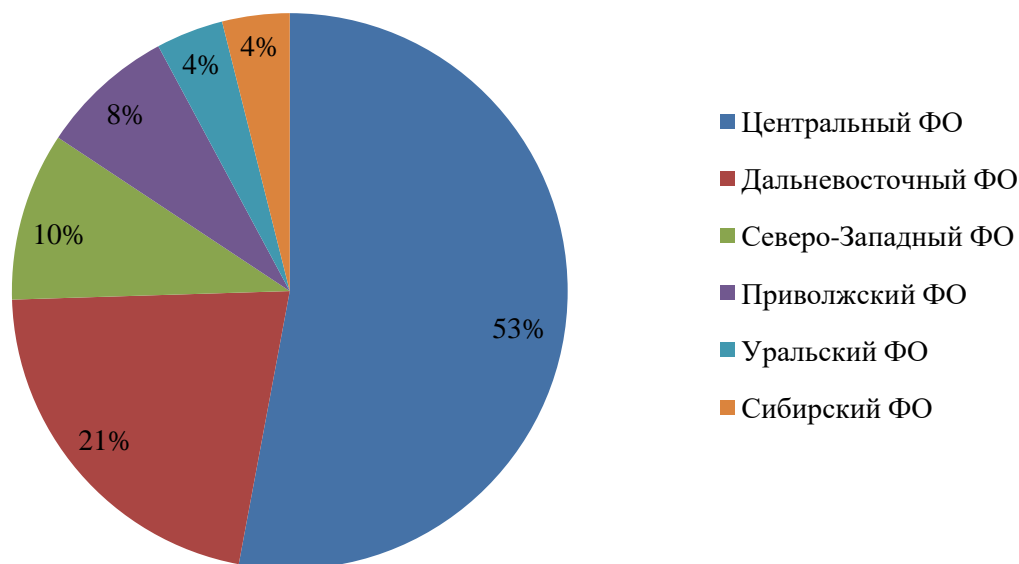


Рисунок 4 – Распределение ответов на вопрос «Перед тем, как начать работать с агентом, команду какого федерального округа Вы представляли?»

Следует отметить, что среди опрошенных игроков лишь 4 человека являлись представителями Уральского федерального округа, Сибирский же представляют 30% (31) от всего числа опрошенных. Среди них 65% (20) входят в возрастную категорию 16-18 лет и выступают в Юношеской хоккейной лиге, 29% (9) в возрастной категории от 19 до 25 лет представляют команду, выступающую в Первенстве Высшей хоккейной лиги.

Игроки данного региона, имеющие агентов, выступают в молодежной хоккейной лиге за клубы других регионов. Один из этих игроков начал сотрудничать с агентом, когда представлял команду родного региона, у второго

же агент появился только тогда, когда игрок переехал в центральный регион, рисунок 5.

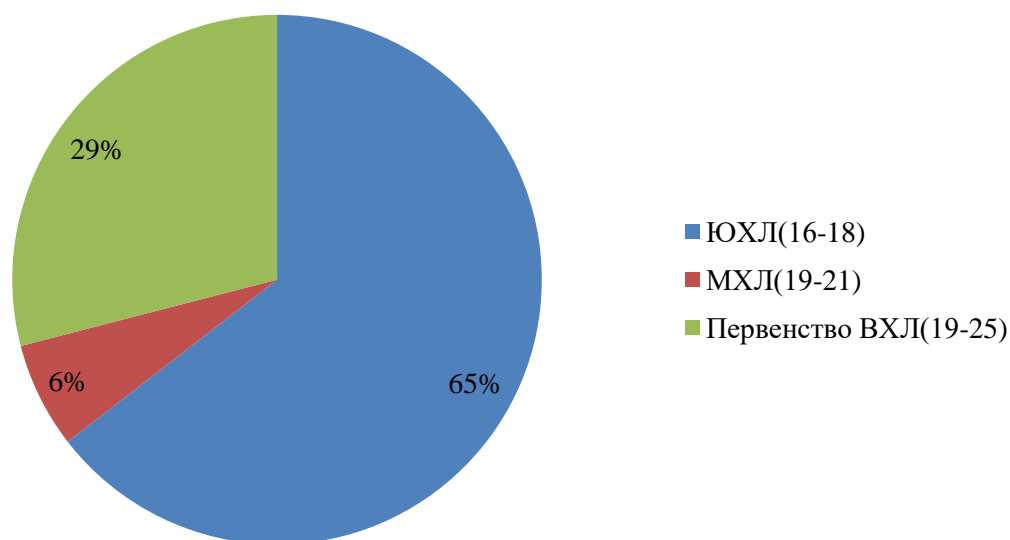


Рисунок 5 – Лиги, которые представляют игроки Сибирского федерального округа

Рассматривая результаты опроса в целом по лигам, наблюдаем следующее. Среди респондентов было 8 человек, выступающих в Континентальной хоккейной лиге, все они имеют агента. Среди игроков Чемпионата ВХЛ агента имеют 4 человека из 6. Восемь из 19 игроков первенства ВХЛ также работают с агентом. Хотелось бы отметить, что 9 из 11 игроков первенства ВХЛ, не имеющих агентов, являются представителями Сибирского федерального округа. Среди игроков, выступающих в Молодежной хоккейной лиге, 28 человек работают с агентом. В Юношеской хоккейной лиге ни один игрок не имеет агента, рисунок 6.

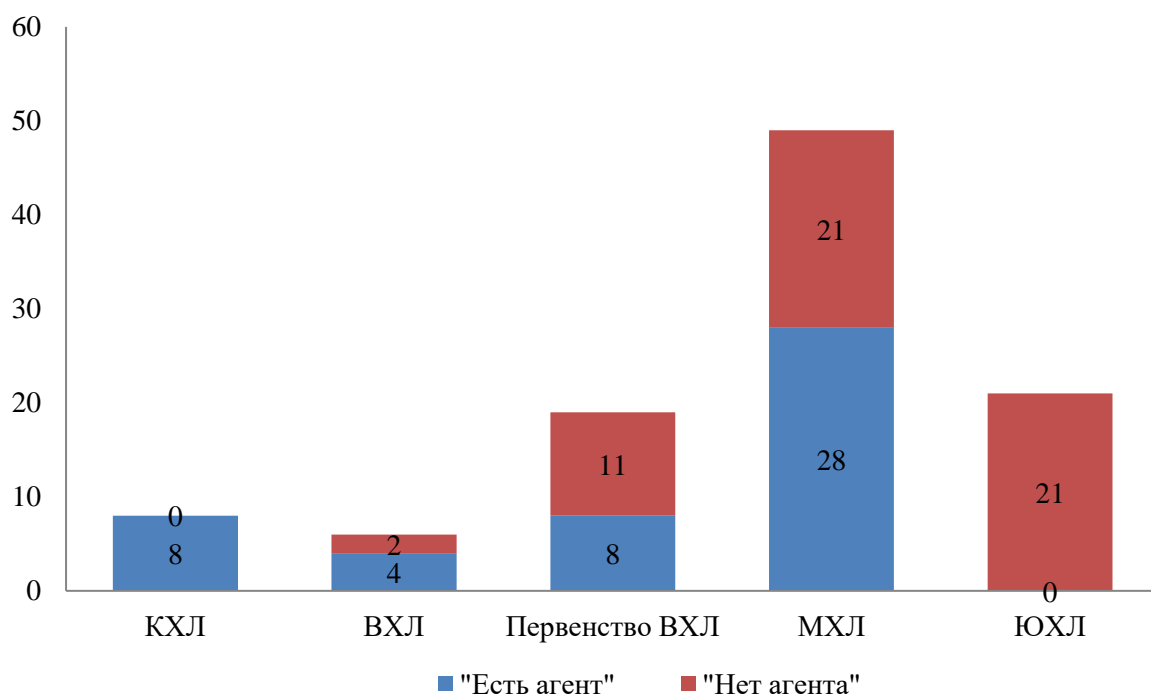


Рисунок 6 – Наличие агентов у игроков, представляющих различные хоккейные лиги

Нападающих среди респондентов было 52% (54), защитников - 36% (37), вратарей – 12%(12), рисунок 7.

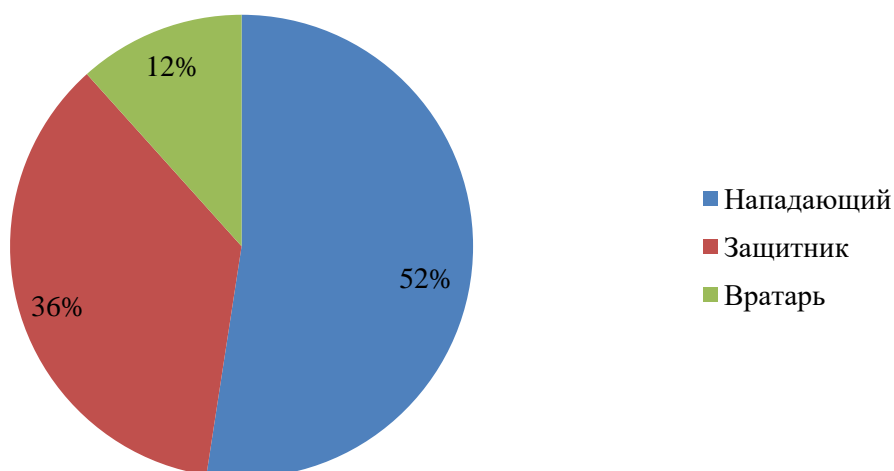


Рисунок 7 – Распределение ответов на вопрос: «Ваше амплуа»

Среди нападающих агента имели 28%, среди защитников 19%, среди вратарей 33%. Следовательно, можно сделать вывод, что наличие агента у игрока не зависит от амплуа, рисунок 8.

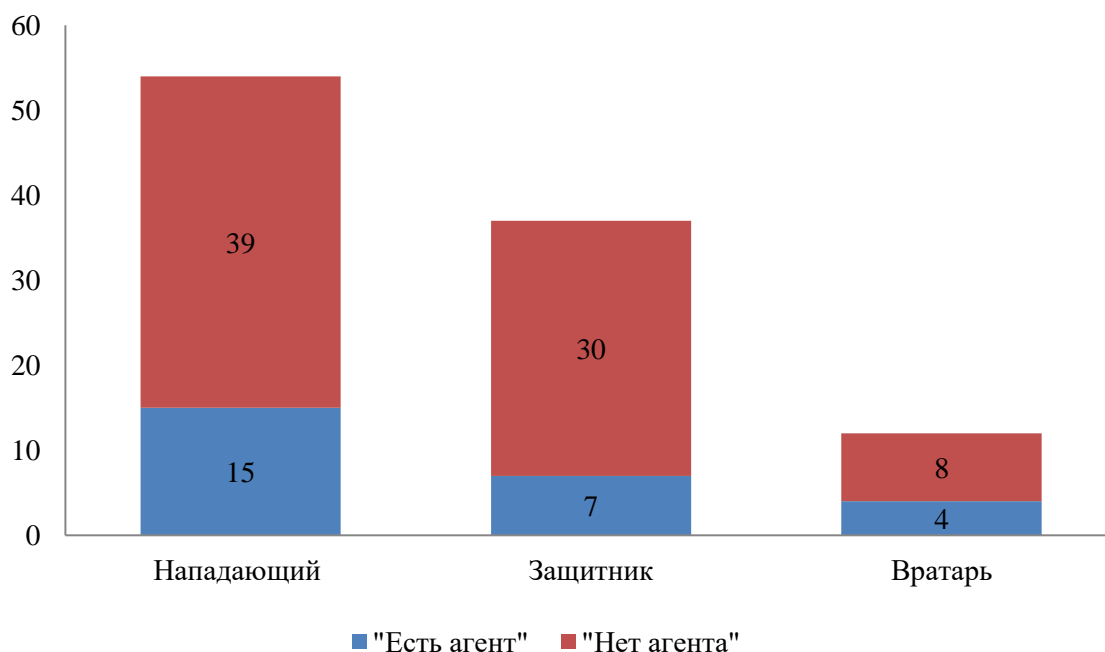


Рисунок 8 – Связь амплуа с наличием агента

На вопрос «Хотели бы вы, чтобы ваши интересы представлял агент?» положительно ответили 97% (100 человек), рисунок 9.

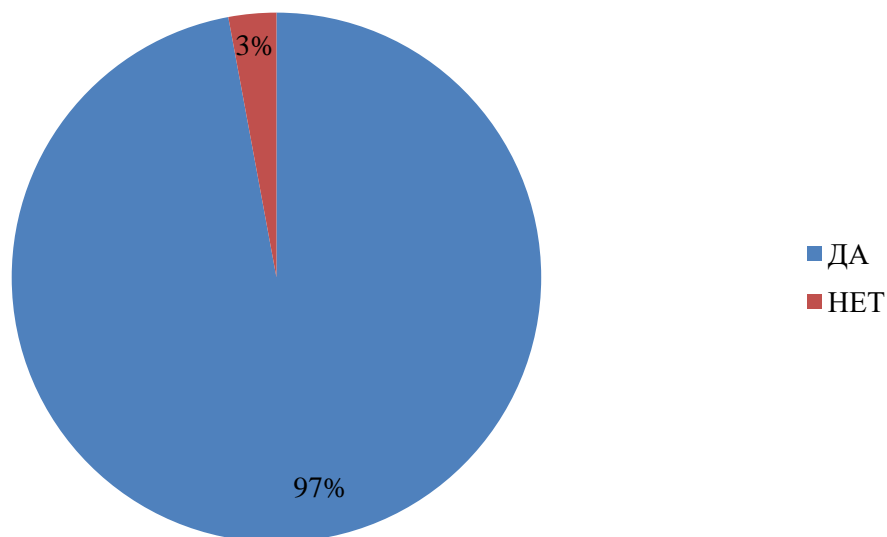


Рисунок 9 – Распределение ответов на вопрос: «Хотели бы вы, чтобы ваши интересы представлял агент?»

На вопрос: «Каким образом вы выберете агента?» большая часть (65 человек) дала ответ, что агент должен сам выйти на игрока. Четверть респондентов ответили, что обратятся в агентство. А оставшиеся четыре процента доверятся отзывам знакомых, рисунок 10.

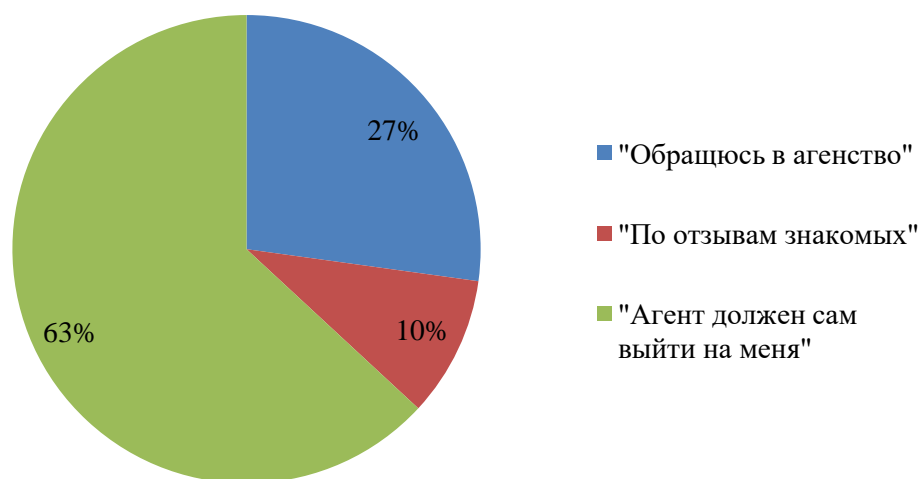


Рисунок 10 – Распределение ответов на вопрос: «Каким образом Вы выберете агента?»

Также нами был проанализирован уровень осведомленности спортсменов о деятельности спортивных агентов.

Так, например, об информационной базе хоккейных агентов знает 70% опрошенных, рисунок 11.

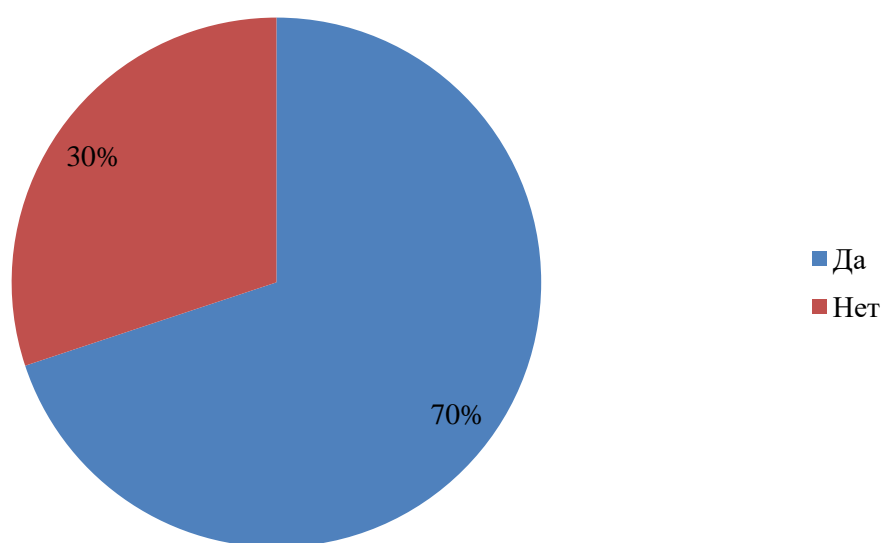


Рисунок 11 – Распределение ответов на вопрос: «Известно ли Вам, что такое ИБХА (информационная база хоккейных агентов?)»

На вопрос «Для чего нужен спортивный агент?» Большинство ответили, что агент необходим для помощи в решении юридических вопросов при подписании контракта и помощи в дальнейшем, например, выборе места работы по завершении карьеры. 22 человека считают, что агент необходим в первую очередь для того, чтобы помочь найти клуб в зарубежной лиге.

Остальные 15% считают важным не отвлекаться от тренировочного процесса и поэтому предпочитают обратиться за услугами к агенту, рисунок 12.

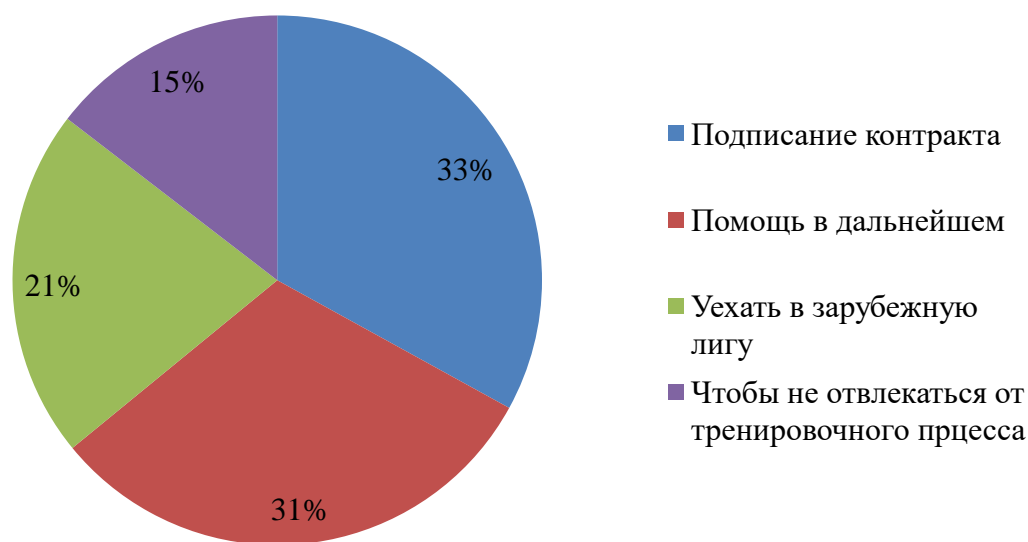


Рисунок 12 – Распределение ответов на вопрос «Для чего нужен спортивный агент?»

Далее спортсменом предлагалось выбрать виды деятельности спортивных агентов, которые им известны. 99% указали, что к деятельности агентов относится помощь в выборе клуба и составлении контракта. Также популярными ответами были «помощь в поиске различных вариантов работы в индустрии спорта после завершения карьеры» и «помощь в страховании спортсмена» данные ответы выбрали 70% опрошенных. Меньшее количество опрошенных отнесло к виду деятельности агента «представление/посредничество в суде и спортивных инстанциях в случае конфликта», а также «привлечение игрока к рекламным проектам» данные ответы выбрали 63 и 48 процентов соответственно. О том, что агент предоставляет услуги в решении проблем с амуницией, знает 44% опрошенных, а о том, что помогает решить квартирный вопрос 38%. О регулировании

медицинских вопросов агентом знает 35% опрошенных. Меньше всего опрошенных игроков (23%) осведомлены о том, что агент может помочь в создании бизнеса, рисунок 13.

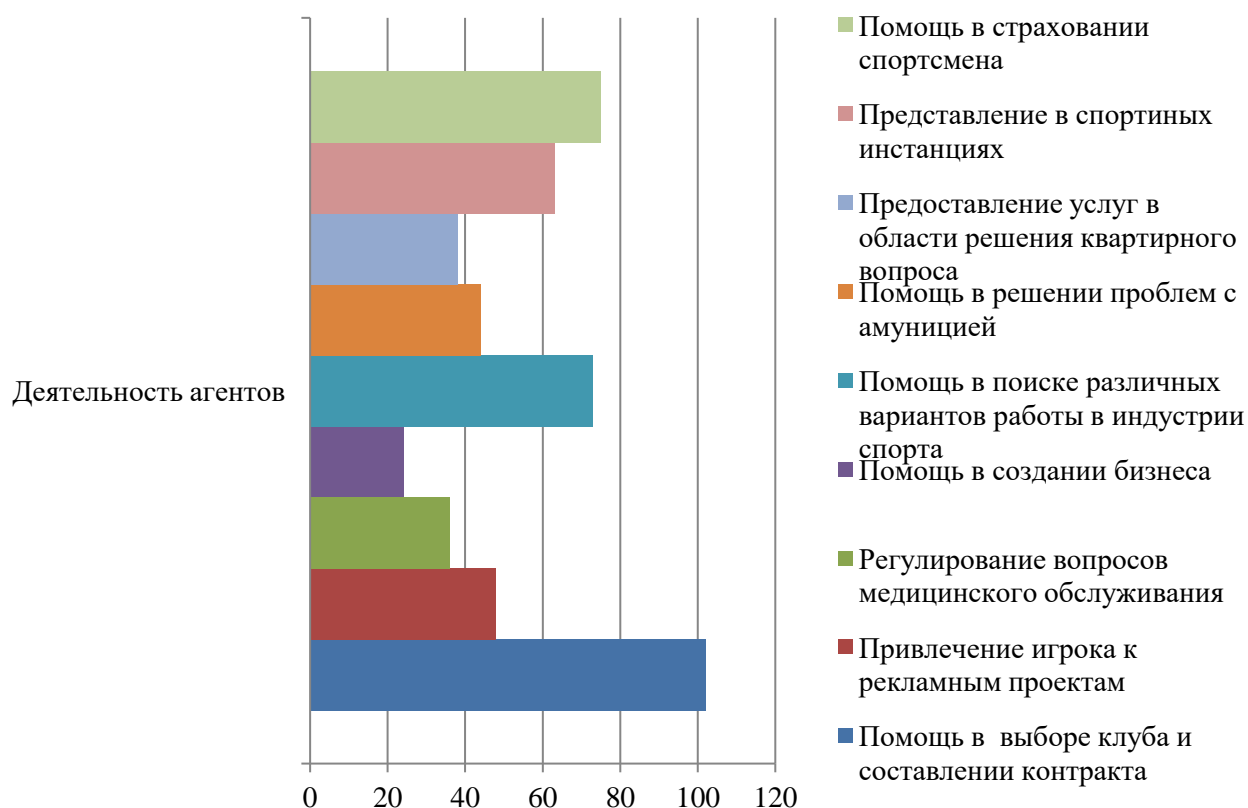


Рисунок 13 – Распределение ответов на вопрос: «Какие направления деятельности спортивного агента Вам известны? (выбор нескольких ответов)»

И в заключение анкеты игрокам предлагалось ответить на вопрос «Считаете ли Вы, что услуги спортивного агента в России с каждым годом становятся все более востребованными?». На что 93 процента дали положительный ответ, рисунок 14.

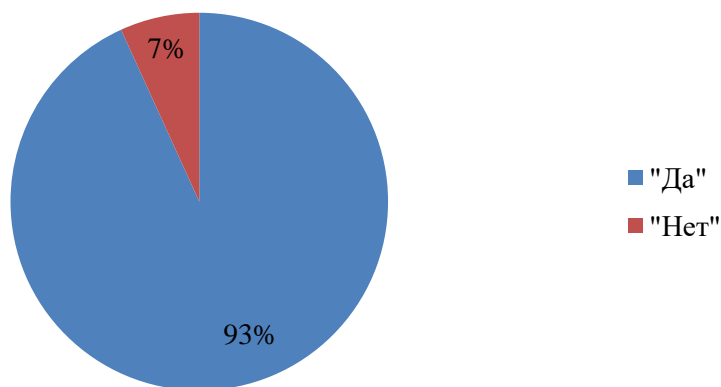


Рисунок 14 – Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли Вы, что услуги спортивного агента в России с каждым годом становятся все более востребованными?»

3.1 Эффективность деятельности спортивных агентов в регионах России

В соответствии с результатами исследования, нами сделан вывод, что большая часть игроков заинтересована в услугах спортивных агентов. При этом, в основном, игроки не собираются самостоятельно обращаться в агентства, а ждут, что их заметят и предложат сотрудничество. Однако если учитывать факт, что большинство игроков, имеющих агентов представляют центральные регионы страны, можно констатировать, что эффективность спортивных агентов в отдаленных регионах страны низкая.

Также следует отметить, что ни один представитель Юношеской хоккейной лиги не имеет агента, хотя данный возраст игроков подразумевает, что в скором времени существует необходимость в поиске нового клуба и подписании контракта.

С деятельностью агентов игроки знакомы не в полной мере. Многие из них практически не имеют о ней представления, особенно это касается хоккеистов, выступающих в ЮХЛ.

3.2 Способ повышения эффективности деятельности спортивных агентов в регионах России

Исходя из результатов опроса, нами может быть предложен один из вариантов решения данной проблемы, который упростит агентам поиск перспективных игроков, а также поможет хоккеистам из отдаленных регионов страны продемонстрировать свои возможности.

Данная рекомендация заключается в модернизации официального сайта статистики российского хоккея R-Hockey.

На данный момент статистика и данные об игроках обновляются несвоевременно или не добавляются вовсе. Например, чаще всего у игроков отсутствует информация о хвате, социальных сетях и наличии или отсутствии агента. В связи с этим, предлагаем, предоставить игрокам возможность по заполнению данных самостоятельно, но под контролем администрации сайта.

Также можно сделать ссылку, куда будут добавляться все результаты тестирований игроков.

Еще одним пунктом на сайте могут быть травмы игрока, данный аспект является немаловажным для агента.

Но главным моментом модернизации является добавление игроком видео, как с самостоятельных тренировок, так и нарезки с игр, благодаря которым агент сможет ознакомиться со стилем игры игрока.

После ознакомления с резюме спортсмена агент может приблизительно оценить его перспективность в том или ином клубе, а далее связаться с ним и назначить уже очную встречу.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Агентскую деятельность принято рассматривать в качестве комплекса услуг посреднического характера. Основными функциями спортивного агента является:

- создание и реализация плана карьерного роста спортсмена;
- полное сопровождение карьеры спортсмена (защита интересов, представление в спортивных организациях, составление контрактов, решение вопросов страхования и т.д.);
- консультирование и планирование деятельности спортсмена после завершения его карьеры в спорте высших достижений.

2. В соответствии с результатами исследования, нами сделан вывод, что большая часть игроков заинтересована в услугах спортивных агентов. При этом, в основном, игроки не собираются самостоятельно обращаться в агентства, а ждут, что их заметят и предложат сотрудничество. Однако если учитывать факт, что большинство игроков, имеющих агентов представляют центральные регионы страны, можно констатировать, что эффективность спортивных агентов в отдаленных регионах страны низкая. Также следует отметить, что среди опрошенных ни один представитель Юношеской хоккейной лиги не имеет агента, хотя данный возраст игроков подразумевает, что в скором времени существует необходимость в поиске нового клуба и подписании контракта.

С деятельностью агентов игроки знакомы не в полной мере. Многие из них практически не имеют о ней представления, особенно это касается хоккеистов, выступающих в ЮХЛ.

3. Исходя из результатов опроса, мы предлагаем модернизировать официальный сайт статистики российского хоккея. Увеличив количество информации об игроках, и предоставив им возможность самостоятельного заполнения своего резюме с добавлением видео файлов. После ознакомления с

резюме спортсмена агент может приблизительно оценить его перспективность в том или ином клубе, а далее связаться с ним и назначить уже очную встречу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамов, А. А. Третьи лица в страховании: учеб. пособие / А. А. Абрамов – Москва: ПГУ, 2014. – 159 с
2. Беленький, Н. С. Справочный коммерческий словарь / Н. С. Беленький [и др.] / - изд.: Центросоюз, 1926. – 351 с.
3. Боровых, А. И. Система оценки качества профессиональной деятельности спортивного агента / А. И. Боровых // Инновации и традиции: сборник научных статей по материалам межвузовской научно-практической конференции «Инновации и традиции в современном физкультурном образовании (21 марта 2018 г.) – Москва: МПГУ, 2019. – С. 19-26.
4. Вавилкин, Д. С. Особенности трудового договора профессионального спортсмена // Юрист-Правовед. - 2017. - № 3 - С. 12-14.
5. Власова, Н. В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике / Н. В. Власова// Журнал российского права. — 2013. — №3. – С. 100-109.
6. Главная страница приложения Формы (Google Forms). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.google.ru/intl/ru/forms/about/> (20.05.2021).
7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения: 21.05.2021).
8. Грицаева, Н. Б. Правовая природа и особенности агентского договора // Известия МГИУ. — 2009. — №2. – С. 24-29.
9. Двойников, С. И. Организационно-аналитическая деятельность: учеб. пособие / С. И. Двойников [и др.]; под ред. С. И. Двойникова. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 480 с.
10. Долженко, Ю. Ю. Онлайн анкетирование как современный способ исследования// Управление. — 2015. — №1. – С. 109-110.

11. Дубов, А. М. Агентская деятельность в спорте как предмет правового регулирования / А. М Дубов, Д. А. Дайбова // Спортивное право. – 2017. - № 12. – С. 69-71.
12. Дубов, А. М. Обновление содержания процедуры лицензирования спортивного агента с опорой на профессиональные компетенции // Сопровождение личности в образовании: союз науки и практики: Сборник статей Международной научно-практической конференции, Одинцовских психолого-педагогических чтений, Одинцово-Минск февраль 2014 г.; Под общ. ред. И. В. Дубровиной, В. Е. Цибулькиной. – Одинцово: ОГУ, 2014. – 1150 с. – С. 532–540.
13. Дубов, А. М. Проблематика агентской деятельности в спорте / А.М. Дубов // Содержание и технологии образования. – 2010. - № 2. – С. 97-103.
14. Дубов, А. М. Профессиограмма «Спортивный агент» - предпосылка к реализации компетентностного подхода в подготовке специалистов / А.М. Дубов // Содержание и технологии образования. – 2013. - № 1. – С. 97-103.
15. Дубов, А. М. Профессиональные особенности взаимодействия агента и спортсмена на этапах развития спортивной карьеры // Сборник научных трудов международной научно-практической очно-заочной конференции (Москва, 10–12 февраля 2014 года). – Смоленск: изд-во «Смядынь», 2014. – 436 с. – С. 317–324.
16. Дубов, А. М. Управление подготовкой спортивных агентов / А. М Дубов, Д. А. Дайбова // Педагогические основы. – 2016. - № 12. – С. 58-62.
17. Дубов, А.М. Формирование профессиональной компетентности спортивного агента: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / Дубов Артем Михайлович; Московский педагогический государственный университет. – Москва, 2015. – 24 с
18. Закон о физической культуре и спорте в Российской Федерации: федер. закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/215_7560/1/ (дата обращения: 27.04.2021)

19. Звягинский, В. И. Педагогический словарь / В. И. Звягинский - М.: Академия, 2008. - 352 с.
20. Ивакина, Ю. И. Правовая природа агентского договора // Интернаука. — 2017. — №1. – С. 8-10.
21. Иванова, Т. Н. Методические основы составления социологической анкеты: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Т. Н. Иванова. – Тольятти: ТГУ, 2011. – 43 с.
22. Крылов, А. А. Индивидуальный предприниматель: учеб. пособие / А. А. Крылов – Москва: МГУ, 2016. – 179 с.
23. Кузьменко, Г. А. Динамика формирования профессиональной компетентности спортивного агента у выпускников педагогического ВУЗА/ Г. А. Кузьменко, А.М. Дубов // Ученые записки. – 2014. - № 8. – С. 62-74.
24. Кузьменко, Г. А. Методика формирования профессиональной компетентности спортивного агента: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Г. А. Кузьменко, А. М. Дубов. – Москва: МПГУ, 2015. – 72 с.
25. Кузьменко, Г. А. Технология оценки качества форсированности профессиональной компетентности магистра и бакалавра в области агентской деятельности / Г. А. Кузьменко, А.М. Дубов // Науки об образовании. – 2014. - № 9. – С. 161-171.
26. Николюкин, С.В. Агентские соглашения в предпринимательском обороте: национальное и международно-правовое регулирование // Законодательство и экономика. 2011. - № 10. - С. 63-65.
27. Оглобличев, А. А. Составление анкет: учеб. пособие для студентов высш. учебных заведений / А. М. Чернопятов – Москва: МПГУ, 2014. – 227 с.
28. Осипов, К. К. Спортивный агент Серж Ханли / К. К Осипов // Спорт день за днем. – 2008. - № 5 – С. 10.
29. Погорелов, М. А. Медиация как способ разрешения трудовых конфликтов с участием спортсменов и тренеров / М. А. Погорелов // Спорт: экономика, право, управление. – №3. - 2012. – С. 17-19

30. Положение агентов при профсоюзе игроков Континентальной Хоккейной Лиги от 2018г [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.khlptu.ru> (дата обращения 23.04.2021)

31. Приказ Росстата от 29.09.2017 N 643 "Об утверждении официальной статистической методологии формирования официальной статистической информации об объеме платных услуг населению в разрезе видов услуг" [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_279670/ (дата обращения: 15.05.2021)

32. Равлюк, Н. Е. Особенности агентского договора в спорте, как одного из видов гражданско-правовых договоров // Аллея науки. — 2017. — №5. — С. 14-20.

33. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг [и др.]. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с.

34. Рогачев, Д. И. Об агентах и „жучках“ [Электронный ресурс] / Д.И. Рогачев // Новая газета. – 2006. - №66. – С. 15-22. Режим доступа: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2006/08/31/28105-ob-agentah-i-zhuchkah> (дата обращения: 12.05.2021)

35. Сараев, В. В., Кикнадзе, А. В. Спортивное дисциплинарное производство (на примере практики дисциплинарного комитета Континентальной хоккейной лиги) // Третейский суд. - 2010. - № 4 С 56-61.

36. Сафин, А. Х. Практика разрешения споров из агентской деятельности в сфере спорта / А. Х. Сафин // Вопросы студенческой науки. – №14. - 2017. – С. 15-18

37. Спортивный кодекс Франции (Законодательная часть) пер. с франц./ Комиссия по спортивному праву Ассоциации юристов России. М., 2009. С. 15-21.

38. Степанова, Т. А. Особенности контрактной дисциплины сторон агентского договора в спорте // Гражданско-правовая аналитика. — 2019. — №24. – С. 17-13.

39. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683 (дата обращения: 19.05.2021)

40. Устав Международного Спортивного Арбитражного суда (в ред. 01.01.2017) [Электронный ресурс] URL: <http://www.tas-cas.org/en/icas/code-statutes-of-icas-and-cas.html> (дата обращения: 20.05.2021).

41. ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/70977506/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/> (дата обращения 18.05.2021)

42. ФГОС ВО по направлению подготовки 49.03.01 Физическая культура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/71788814/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/> (дата обращения: 18.05.2021)

43. Чернопятов, А. М. Бенчмаркетинг : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / А. М. Чернопятов – Москва : МПГУ, 2014. – 227 с

44. Чубаров, В. В. К теории и практике появления спортивного арбитража/ В. В. Чубаров // Третейский суд. - №2. – 2011. - С. 153-165.

45. Щербаков, А. Б. Договоры комиссии и агентирования: сравнительно-правовое исследование, соотношение с договором поручения: автореф. дис. ...канд. юрид. наук: 12.00.03 / Щербаков Артем Борисович Казанский федеральный университет. - Казань, 2007. – 25 с.

46. Эйдельман, И. Б. Гражданско-правовое регулирование агентской деятельности в области спорта: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.03 / Эйдельман Ибрагим Борисович; Казанский федеральный университет. – Казань, 2015. – 24 с.

47. Эйдельман, И. Б. Источники международно-правового регулирования агентской деятельности в спорте / И. Б. Эйдельман // Вестник финансового университета. — 2013. — №1. – С. 74-79.

48. Эйдельман, И. Б. Современные концепции нормативно-правового регулирования агентской деятельности в спорте / И. Б. Эйдельман // Право в спорте. — 2018. — №3. — С. 74-79

49. Эйдельман, И. Б. Специальный правовой режим агентской деятельности в спорте // Право и социальные отношения. 2013. - № 16. - С. 43-49.

50. Эйдельман, И.Б. Юридические обязанности спортивных агентов / И. Б. Эйдельман // Пробелы в законодательстве России. №10 – 2016. – С 21-25.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

АНКЕТА «ОПРОС ХОККЕИСТОВ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНОВ РФ»

1. Ваше амплуа:
 - Нападающий
 - Защитник
 - Вратарь

2. Ваш возраст:
 - 16-18
 - 19-25
 - 26 и более

3. Ваш регион: _____

4. В какой лиге выступает Ваш клуб?
 - КХЛ
 - ВХЛ
 - Первенство ВХЛ
 - МХЛ
 - НМХЛ
 - ЮХЛ
 - Другое: _____

5. Известно ли Вам, что такое ИБХА (информационная база хоккейных агентов)?
 - Да
 - Нет

6. Есть ли у Вас агент?
- Да
 - Нет
7. Хотели бы Вы, чтобы Ваши интересы представлял спортивный агент?
- Да
 - Нет
8. Перед тем как начать работать с агентом, команду какого федерального округа Вы представляли?
- У меня нет агента
 - Центральный
 - Северо-западный
 - Южный
 - Северо-Кавказский
 - Приволжский
 - Уральский
 - Сибирский
 - Дальневосточный
 - Другая страна
9. Для чего нужен агент (из четырех вариантов выберете наиболее важный для Вас)?
- Помощь в решении юридических вопросов
 - Помощь поиска варианта для выступления в зарубежной лиге
 - Помощь в дальнейшем (при выборе места работы по окончании карьеры)
 - Чтобы не отвлекаться от тренировочного процесса

10. Если Вы решите воспользоваться услугами спортивного агента, как Вы его выберете (если агент есть, укажите, каким образом Вы начали с ним сотрудничать)?

- Обращусь в агентство
- По отзывам знакомых
- Агент должен сам «выйти» на меня

11. Какие направления деятельности спортивного агента Вам известны (выберете несколько вариантов):

- Помощь в выборе клуба и составлении контракта
- Привлечение игрока к рекламным проектам
- Регулирование вопросов медицинского обслуживания
- Помощь в создании бизнеса
- Помощь в поиске различных вариантов работы в индустрии спорта

после завершения игровой карьеры

- Помощь в решении с амуницией
- Предоставление услуг в области решения квартирного вопроса
- Представление/посредничество в суде и спортивных инстанциях
- Помощь в страховании спортсмена


12. Считаете ли Вы, что услуги спортивного агента в России с каждым годом становятся все более востребованными?

- Да
- Нет

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт физической культуры, спорта и туризма
Кафедра теоретических основ и менеджмента физической культуры и туризма

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
 А.И. Чикуров

«18» нояб 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

49.03.01 Физическая культура

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ
АГЕНТОВ В РЕГИОНАХ РФ (НА ПРИМЕРЕ ВИДА СПОРТА
«ХОККЕЙ»)**

Руководитель



канд. тех. наук, доцент

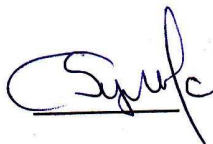
А.А. Рябинин

Выпускник



Д.С. Гончарко

Нормоконтролер



М.А. Рульковская

Красноярск 2021