

функціонують служби зайнятості (біржі праці), не публікуються інформаційні бюлетені з переліку відкритих вакансій і кваліфікаційних вимог. Тут все інакше. Спеціальні тренери-селекціонери з спортивних організацій різного рівня «просіюють» ринок, відстежуючи успіхи і невдачі окремих спортсменів. Помічених перспективних спортсменів беруть на замітку, дають їм грошову оцінку і потім запрошують на роботу. У той же час спортсменів, не демонструють обнадійливих результатів, переводять у резерв або дублюючий склад [2].

3. Спеціальна система ціноутворення: питання про ціну того чи іншого спортсмена на професійно-орієнтованих ринках праці дуже важливий з кількох причин. По-перше, ціни на професійних спортсменів, як правило, досить високі, по-друге, потенційні таланти спортсмена і його можливості невизначені, по-третє, професійний спорт вельми ризикований в плані отримання травм та ушкоджень [2].

Література:

1. Борисова О.В. Рынок труда в современном теннисе: особенности функционирования. Изд-во Национальный университет физического воспитания и спорта Украины 06.2012.
2. Галкин В.В. Экономика профессионального спорта URL: <http://vadimgalkin.ru/sport-2/sport/economics/>

ФУТБОЛЬНІ АГЕНТИ У СПОРТИВНОМУ БІЗНЕСІ

Мацуга С.В.

*Науковий керівник: Плотніков Є.К., ст. викладач
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Футбол є найпопулярнішим видом спорту, який до того ж ще і високооплачувана. Саме тому багато хлопців з дитинства мріють стати футболістами, але це не єдиний варіант, що дозволяє отримати прибуток у цьому виді спорту. Є така посада, як футбольний агент, завдання якого полягає у представленні інтересів футболіста. У кожного відомого гравця є свій представник, наприклад, агент Кріштіану Роналду займає другу сходинку в рейтингу найбагатших агентів за версією «Forbes».

Для початку хотілося б поговорити про обов'язки агента, яких досить багато. Основні напрямки в роботі наступні:

1. Пошук підходящої команди, супровід угоди та підготовка договору між підопічним і клубом.
2. Підбір та укладення різних контрактів на рекламу і спонсорство.
3. Вирішення усіх фінансових і юридичних питань.
4. Загалом, агент займається всіма справами, щоб нічого не відволікало футболіста від його основної діяльності.

Під час трансферного вікна, коли в клубах з'являються новачки, на перші ролі виходять футбольні агенти. Зараз кожен поважаючий себе гравець

користується послугами таких фахівців, а останні, в свою чергу, добре заробляють на клієнтах. У відносинах агент-футболіст діє правило: чим краще знайдеш умови для гравця в клубі - тим більше заробиш.

Зараз без футбольних агентів складно уявити спортивний бізнес. Проте, вони стали невід'ємним явищем найпопулярнішого у світі виду спорту лише в останні 20 років, коли у футбол прийшли великі гроші. Суми трансферів стали захмарними, а зарплати футболістів стрімко зросли.

Якщо раніше умови гравцям диктували клуби, то після того, як у середині 1990-х було запроваджено правило Босмана і гравці почали після закінчення контракту отримувати статус вільного агента, все стало навпаки.

Тепер вже футболісти можуть "викручувати" руки клубам, а найняті та юридично освічені посередники їм у цьому допомагають. До того ж великі зарплати дали гравцям можливість позбутися необхідності самостійно шукати варіанти для продовження кар'єри та вникати у тонкощі контрактів.

Зараз цією рутиною займаються агенти, а футболістам залишається поставити лише підпис. Хоча беруть ділки за свої послуги чимало – клієнти віддають їм 5-10% своїх заробітків.

Дуже швидко футбольне посередництво стало популярним бізнесом. Спочатку ФІФА видавала ліцензії агентам самостійно, але у 2001 році переклала ці функції на національні федерації. Вплив агентів на футбол став відчутним.

Вони та їхні фірми пачками скуповували перспективних футболістів, по суті перетворюючи їх на свою власність. ФІФА це терпіла до 2015 року, коли нарешті заборонила третім особам купувати права на гравців – зараз ними можуть володіти виключно клуби.

Легальними залишилися лише компанії-посередники, які ведуть справи футболістів, але в жодному разі не володіють правами на їхній продаж. Також обмежено розмір комісійних, який не може перевищувати \$2 млн, або 3% від розміру річної зарплати гравця.

Навіть попри штрафи, які вже отримали за порушення нових норм регламенту ФІФА чимало клубів, футбольний трансферний ринок все ще залишається сірим. Посередники використовують при переходах офшорні компанії та всіляко маскують порушення.

Література:

1. Журід С.М., Коваль С.С., Лебедєв С.І. Техніко-тактична підготовка футболістів. ХДАФК: Вид-во ФОП Панов А.М. 2019. С. 207 .

2. Мулик В.В., Камаєв О.І. Теорія системності і системний підхід в професійній діяльності тренера: навчально-методичний посібник. Харків: ХДАФК, 2017. С. 88