

Проблема в тому, що наше суспільство доволі особливе. Ще з часів СРСР всі звикли, що «Динамо» грає в єврокубках і доволі успішно. Ніхто не готовий до того, що динамівці можуть не перемагати, чи показувати невиразну гру. Вболівальникам хочеться всього і відразу. Але так не буває. На все потрібен час та терпіння.

Українські футболісти поки не дуже конкурентоздатні у Європі. Навіть Ярмоленко та Коноплянка – одні з найкращих – мають проблеми. Причина в тому, що наші гравці в Україні були як вареники у маслі. Мали у фінансовому плані все, що тільки можна бажати. Навіщо працювати над собою, якщо у тебе і так все є? Західний менталітет відрізняється. Тамтешні футболісти грають не тільки за гроші, але і за те, що люблять. Потрібно бачити футбол не через гаманець, а через власну реалізацію.

Із 2014 року грошей в українському футболі стало менше. Бюджети команд зменшуються, легіонери їдуть шукати кращі контракти. У такому разі повинні про себе заявляти молоді українські футболісти. Але поки не завжди у них це виходить. Молоді гравці приходили у футбол, щоб мати хороші заробітки. Зараз часи змінилися. Тому молодь втратила мотивацію.

Не зрозуміло, куди рухається футбол у першій та другій лігах. Таке враження, що він існує тільки для того, щоб були робочі місця. Зазвичай, такий футбол має бути кузницею талантів для сильніших клубів. Але в Україні там більше грають вже досвідчені футболісти, ніж молодь.

Література:

1. football24.ua/ukrayina_tag50819.
2. gazeta.ua/blog/51048/ukrayinski-futbolisti-ne-konkurentnozdatni-v-evropi.
3. galinfo.com.ua/news/zarobitky_ukrainskyh_klubiv_u_ievrokubkah_283344.html.
4. ua-football.

ФУТБОЛЬНІ АГЕНТИ І СПОРТИВНИЙ БІЗНЕС

Каплун М.А.

Науковий керівник: Курилко М.Ф., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Футбол є найпопулярнішим видом спорту, який до того ж ще і високооплачуваним. 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. Ви рішення 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. moyaosvita.com.ua/biznes/yak-stati-futbolnim-agentom.
2. ukr.segodnya.ua/sport/football/rabota-futbolnyh-agentov-vygodno-no-opasno-588040.html.

ФУТБОЛЬНІ МЕНЕДЖЕРИ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ

Каплун М.А.

*Науковий керівник: Курилко М.Ф., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В Україні на початку 1990-х років стосунки клубів з футболістами регулювалися переважно усними домовленостями, а сторони навіть не укладали контрактів. Почасти втручався у справи і криміналітет, який мав великий вплив на спорт на пострадянському просторі.

Разом з великими коштами у середині 2000-х років прийшли агенти й в український футбол. Зараз вже важко знайти відомого гравця в якого не було б власного агента. Принесли посередники й чимало негативу.

Коли українські клуби «смітили» грішми до них привозили чимало іноземних футболістів сумнівного рівня. Менеджмент клубів банально нагрівав руки, отримуючи від агентів «відкати» за ці трансфери.

Попервах не надто рахували гроші й вітчизняні гравці. За словами російського агента Кахора Мумінова, деякі українські футболісти свого часу співпрацювали з його відомим ізраїльським колегою Деннісом Лахтером на кабальних умовах. Вони віддавали йому 30 відсотків своїх заробітків. А клієнтами Лахтера були Андрій Ярмоленко, Роман Зозуля, Олександр Алієв.

Зараз найвпливовішим українським футбольним агентом є Вадим Шаблій, який веде справи більшості футболістів збірної України – в тому числі й Андрія Ярмоленка, трансферна вартість якого оцінюється у 19 млн євро, Тараса Степаненка, Євгена Хачеріді. А от Євген Коноплянка співпрацює з іспанською агенцією Promoesport BSN.

Втім, вплив українських агентів переважно обмежується внутрішнім ринком. Вони здатні ефективно вести переговори з власниками клубів та вибивати для своїх клієнтів вигідні умови контрактів, проте влаштувати футболістів у топові закордонні клуби неспроможні. Приміром, той же Ярмоленко наприкінці 2015 року підписав новий контракт з «Динамо» з неймовірною для України зарплатнею у \$5 млн на рік, проте у свої 27 років досі не отримав реальної пропозиції від жодного європейського топ-клубу.

Агенти здатні не лише вибити для своїх клієнтів «казкові» контракти, але й зруйнувати футболістам кар'єру. Показовий приклад із Романом Зозулею, якого його агент Володимир Кузьменко влаштував у іспанський клуб «Райо Вальєкано», де українець, що належить «Бетису», мав грати на правах оренди. З'ясувалося, що проти цього переходу виступають ліворадикально налаштовані фани «Райо», які звинуватили Зозулю у неонацизмі через його волонтерську