



GRATA
INTERNATIONAL

Local Knowledge
for Global Business

www.gratanet.com

#ОКОЛОФУТБОЛА или что нужно знать спортивному юристу?

«Футбол – самое важное дело из всех неважных дел»

Арриго Сакки

С развитием и популяризацией футбола в Казахстане, правоотношения и договоренности вовлеченных сторон все больше требуют соблюдения юридических тонкостей. Профессиональный клуб, спортсмен, тренер и федерации руководствуются регламентами, утвержденными международными спортивными организациями и/или заключенными договорами.

Однако, стоит отметить, что основными «игроками» ведения бизнеса в спорте являются отнюдь не спортсмены. Таковыми являются их агенты, которые по сути и определяют ближайшее будущее того или иного футболиста. Агенты становятся локомотивами бизнес-процессов и оговаривают основные условия любого сотрудничества между клубом и игроком.

В результате такого трехстороннего сотрудничества подписываются следующие документы, регулирующие дальнейшие правоотношения сторон:

- агентское соглашение;
- договор о представительстве с предоставлением посреднической декларации (при оказании агентских услуг клубу/скаутинг легионеров);
- трудовой договор, заключаемый между игроком и клубом.

Несмотря на достигнутые договоренности в указанных соглашениях, на практике возникает ряд вопросов, которым стоит уделить особое внимание и более детально отражать в заключаемых договорах.

Во - первых, при привлечении в клубы легионеров, тяжело проходит социальная адаптация новых игроков как в клубе, так и в Казахстане в целом. Это может вытекать в спорные ситуации для агента и клуба, которые в последующем и несут коммерческие затраты, ранее не предусмотренные договором. В частности, игрок может быть не удовлетворён жилыми помещениями, предоставляемыми ему для проживания в течение действия трудового договора. В таком случае, одна из сторон может понести дополнительные расходы. Кроме того, может возникать языковой барьер, что также повлечет непредусмотренные ранее затраты. В связи с этим, необходимо более четко и детально регламентировать обязательства сторон в договорах и разграничить ответственность по вопросам социальной адаптации игроков-легионеров. Согласно неофициальной статистике, 80% привлеченных легионеров в период с 2014-2017 гг. не смогли остаться и выступить за местные клубы ввиду невозможности социальной адаптации.

Во - вторых, многие клубы Казахстана находятся на обеспечении государства или квазигосударственного сектора, что часто влияет на скорость принятия решений и подписания соответствующих документов. В частности, привлечение нового легионера в футбольный клуб в рамках трансферного окна^[1]. Трансферные окна могут не совпадать в различных юрисдикциях. Существуют только общие ограничения FIFA: в течение одного календарного

года может быть только два окна. Первое начинается в конце футбольного сезона и не может превышать 12 недель, а второе открывается посередине футбольного сезона и не может превышать четырех недель. В связи с этим, участники сделки должны заранее оговорить ключевые пункты сотрудничества в целях кратчайшего оформления своих договоренностей в будущем.

В - третьих, в настоящее время спортивные мероприятия все больше становятся шоу-мероприятиями с огромными рекламными кампаниями. В таких кампаниях часто используются изображения спортсменов или тренеров. Однако, не всегда такое использование личных неимущественных прав урегулированы документами. В соответствии со ст.145 ГК РК никто не имеет право использовать изображение лица без его согласия. Такое согласие должно быть выражено в трудовом договоре, заключаемом сторонами, и определено, что заработная плата включает вознаграждение за использование его изображения. Это позволит проводить более эффективные рекламные кампании с привлечением необходимых игроков или тренеров.

В - четвертых, механизм разрешения трудовых споров между футбольным клубом и игроком в Казахстане четко не определен, равно также, как и орган, полномочный на рассмотрение таких споров. Стороны в таких случаях стоят на перепутье – следовать механизму, предусмотренному национальным трудовым законодательством либо идти по пути международных регламентов FIFA. По этой причине, участникам сделки желательно определять четкий порядок разрешения споров с учетом требований международных организаций и особенностей национального законодательства.

В заключение хотелось бы отметить, что правоотношения вовлеченных сторон имеют ряд тонкостей, которые могут быть упущены из вида юриста. Мы постарались изложить в данной статье основные особенности, присущие футболу. В целом же, стоит всегда учитывать наличие человеческого фактора при заключении сделок, так как «предметом сделки» выступают профессиональные игроки.

Автор: Лия Акжанова, Советник, GRATA International

[1] Трансферное окно – период времени календарного года, в течение которого клубы вправе осуществлять трансферы игроков.

Регионы

КАЗАХСТАН