

Спорт и право



Большой спорт - большой бизнес...

№1, 2011 г. (МАРТ)

ИГРАЙТЕ, НЕ ВЫХОДЯ ЗА ЛИНИЮ ПОЛЯ!

ИОЗЕФ БЛАТТЕР: «ЧЕМПИОНАТ МИРА-2018 В НАДЕЖНЫХ РУКАХ»



Виталий Мутко, Иозеф Блаттер, Сергей Фурсенко



Сергей Фурсенко, Виталий Мутко, Иозеф Блаттер, Алексей Сорокин

23 января, в Санкт-Петербурге, в Grand Hotel Europe состоялось официальное подписание декларации о присвоении России статуса страны-организатора Чемпионата мира-2018. В церемонии приняли участие президент ФИФА Йозеф Блаттер, глава Российского футбольного союза Сергей Фурсенко, министр спорта, туризма и молодежной политики РФ Виталий Мутко и руководитель заявочного комитета «Россия-2018» Алексей Сорокин.

Президент ФИФА Йозеф Блаттер еще раз поздравил Россию с успешным завершением заявочной кампании и выразил уверенность, что крупнейший футбольный форум с успехом пройдет в нашей стране.

«Чемпионат мира-2018 в надежных

руках. Я уверен, что Россия на отлично справится с организацией и проведением турнира. Не сомневаюсь, это будет грандиозный праздник футбола», - сказал Блаттер.

Накануне в Grand Hotel Europe прошла международная конференция РФС «Футбол как дело», в рамках которой обсуждались актуальные проблемы развития российского футбола. Открыли конференцию глава Российского футбольного союза Сергей Фурсенко и президент ФИФА Йозеф Блаттер.

«Путь развития — путь победителя» — официальный девиз конференции четко определяет приоритеты российского футбола на ближайшие годы. Закрепиться в числе лучших, в числе ведущих футбольных держав. Не только благодаря успешному выступлению национальных сборных и клубов на международной арене, но и благодаря качественному росту всей футбольной индустрии страны. Начиная от культуры поведения болельщиков на стадионе и повышения рейтинга футбольных телетрансляций и заканчивая модернизацией инфраструктуры. От студенческого футбола и футбола людей с ограниченными возможностями до спорта высших достижений.

Йозеф Блаттер отметил: «За последнее время Россия проделала огромную работу. Ваша страна добила серьезного прогресса во многих аспектах футбола. Но самое главное для меня — работа на результат. На благо всех: клубов, лиг, ассоциаций. С приходом Сергея Фурсенко и его команды РФС начал большую работу в этом направлении, федерация прокладывает этот путь. Есть целая стратегия. Как нельзя кстати вписывается в нее Чемпионат мира-2018. Радует, что в вопросе проведения турнира в России существует единодушная поддержка и правительства страны, и всего российского народа».

Сергей Фурсенко, в свою очередь, подчеркнул: «Одна из главных наших задач — научить клубы зарабатывать. Не только соревноваться, но и обеспечивать себя. Это то, о чем говорит ФИФА».



Иозеф Блаттер, Сергей Фурсенко



Анна Жукова,
главный редактор

Первую полосу этого номера «СПОРТ и ПРАВО» украсила новость о, наверно, главном за последний период событии в мире СПОРТА (и не только) — передаче нашей стране ПРАВА на проведение Мундиаля-2018. О том, какие это **право** предполагает **обязанности** и какие задачи предстоит решать организаторам, читайте в наших следующих выпусках.

Безусловно, создание инфраструктуры для проведения Чемпионата потребует немалых вложений. И сегодня немного утихший декабрьский ажиотаж, характеризовавшийся потоком обывательских суждений о том, «зачем оно нам надо» и «на что уйдут наши государственные деньги», уступил место поискам новых моделей возведения сооружений и инфраструктуры, а также подсчетам экономической эффективности от проведения Мундиаля. И, несомненно, одним из эффективных решений при строительстве стадионов и всей инфраструктуры к Чемпионату мира в современных условиях является **государственно-частное партнерство (ГЧП)**. В рубрике «Тема номера» мы публикуем материал, детально раскрывающий все аспекты и перспективы ГЧП в нашей стране.

В центре внимания клубов сегодня нововведения «законодателей» футбола ФИФА и УЕФА. О том, какие правовые изменения планируются в ближайшем будущем в мировом футболе и о конкурентоспособности национального - российского варианта - читайте в рубриках «Право» и «Футбольная индустрия».



Медиапроект «СПОРТ и ПРАВО» рекомендован Ассоциацией юристов России (Председатель Попечительского совета Президент РФ Д.А. Медведев), Комиссией АЮР по спортивному праву

стр. 8



Дискуссия на тему конкурентоспособности российского футбола

стр. 12



Владимир Сараев: «Лиги сегодня действуют в не вполне отрегулированном правовом поле»



«ГЧП В СПОРТЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ»



Евгения Зусман, старший юрист-аналитик компании «Vegas Lex»

Основные формы, схемы и модели взаимодействия государства с частным бизнесом при осуществлении проектов государственно-частного партнерства (ГЧП)

Ответ на вопрос о схемах, формах и моделях ГЧП зависит от того, что в той или иной стране понимается под ГЧП.

В России распространена широкая трактовка государственно-частного партнерства, подразумевающая под ГЧП взаимодействие власти и бизнеса в самых разнообразных сферах (экономике, политике, культуре, науке и т. д.). В зарубежных странах принято выделять корпоративные формы государственно-частного партнерства (например, создание совместных предприятий), договорные формы государственно-частного партнерства (чаще всего к ним относят концессионные соглашения) и политические формы партнерства. В рамках указанных форм выделяют различные схемы/модели ГЧП. С учетом специфики российского широкого подхода к ГЧП можно предложить следующую классификацию ГЧП: институты ГЧП и инструменты ГЧП.

К **ГЧП-институтам** можно отнести Внешэкономбанк (ВЭБ), государственные корпорации (например, «Олимпстрой») и т. п.

К **ГЧП-инструментам**, можно отнести концессионные соглашения, инвестиционные соглашения, предусмотренные правилами формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ.

Кроме того, **по источникам финансирования** инструменты ГЧП можно условно разделить на:

- **инструменты бюджетного инвестирования** (например, федеральные целевые программы);
- **инструменты бюджетного финансирования без признаков бюджетных инвестиций** (сервисные контракты, контракты жизненного цикла);
- **инструменты частного инвестирования** (концессионные соглашения, иные виды инвестсоглашений с условиями инвестирования со стороны бизнеса);
- **смешанное финансирование**, которое может осуществляться в ряде комплексных проектов (например, в инвестиционных соглашениях, реализуемых с участием средств Инвестфонда РФ).

Особый класс инструментов образуют кредиты и иные **финансовые инструменты ВЭБ**.

Что необходимо перенять России из мировой практики в области ГЧП?



Михаил Корнев, младший юрист компании «Vegas Lex»

Наиболее удачные примеры ГЧП в российском спортивном секторе

Поскольку российский рынок ГЧП стал развиваться относительно недавно, Россия идет по пути анализа прогрессивного опыта зарубежных стран в указанной сфере и рецепции лучшего опыта. В ряде зарубежных стран уже давно наметилась тенденция перехода от классических форм концессий к долгосрочным сервисным контрактам. В качестве примера можно привести проект строительства спортивного хаба в Сингапуре, реализуемый на основе модели DBFO (Design-Build-Finance-Operate). Такая модель предусматривает обязательства частного партнера по проектированию, строительству, финансированию и эксплуатации объекта соглашения, при этом платежи частному партнеру поставлены в прямую зависимость от соблюдения качественных требований к объекту. В настоящее время разработан ряд методических рекомендаций и законодательных инициатив по применению данной модели в России (в СМИ она фигурирует под названиями «контракт жизненного цикла» или «долгосрочный комплексный контракт на проектирование, строительство, эксплуатацию»).

Соответственно, считаем целесообразным проработать вопрос о возможности применения контрактов жизненного цикла в сфере спорта в России, в особенности с учетом потребностей в строительстве ряда спортивных объектов в рамках подготовки Чемпионата мира по футболу 2018 года.

В противоположность Европе, где существует множество форм концессионных соглашений, в России концессия ВТО (Build-Transfer-Operate) является одной из основных законодательно закрепленных форм ГЧП, а масштабные пилотные проекты можно перечислить по пальцам. При этом в спорте ГЧП в целом и концессия в частности находят, к сожалению, наименьшее применение по сравнению с другими отраслями. Однако в последнее время в данной сфере наметились позитивные тенденции. Так, осенью 2010 года Правительство Нижегородской области заключило три концессионных соглашения на 10 лет, в рамках которых частный партнер обязуется профинансировать, построить, оснастить оборудованием и эксплуатировать три физкультурно-оздоровительных комплекса в Нижегородской области. Также имеется ряд реализованных проектов в сфере спорта в иных регионах РФ, однако такие проекты пока немногочисленны. Вместе с тем стоит ожидать роста ГЧП-проектов в сфере спорта с учетом подготовки к чемпионату по футболу 2018 года.

Говоря о возможности применения в сфере спорта иных схем ГЧП, нужно учитывать, что конкретную форму ГЧП следует определять, прежде всего, исходя из условий проекта, его участников, инвестиционной модели. В настоящее время в России стороны партнерства ограничены в возможности реализовывать ГЧП-проекты с применением различных схем ГЧП, отработанных на практике зарубежных стран, в виду фрагментарности законодательства. В перспективе ожидается появление новых концессионных форм, адаптация законодательства о государственных закупках под ГЧП и т. п.

В каких сегментах спортивной индустрии применяется ГЧП?

В Европе ГЧП в области спорта применяется не только в проектах создания/реконструкции объектов спортивной инфраструктуры, но и в проектах других типов. Например, в Великобритании на основе «Частной финансовой инициативы» реализуются проекты по подготовке специалистов в сфере спорта, в том числе профессиональных спортсменов (то есть проекты на стыке спортивной и образовательной сфер). При этом в партнерстве участвуют не только представители государства и бизнеса, но и высшие учебные заведения, а также социально-ориентированные общественные организации. В таких проектах также принимают участие производители спортивного оборудования, заинтересованные в увеличении своей доли на рынке. Аналогичный подход характерен и для ряда других стран, например Франции, Германии, Греции, Италии и Португалии.

Если основания полагать, что Россия по мере развития форм ГЧП пойдет по этому же пути.

Госзаказ и ГЧП. В чем разница?

По мнению зарубежных экспертов, ГЧП представляет собой нечто среднее между приватизацией и государственными закупками.

При процедуре госзакупки государство детально прописывает, какую услугу оно хочет купить у частного партнера, и оплачивает полную стоимость этой услуги (например, при строительстве инфраструктурного объекта – полную стоимость строительства объекта, включая превышение стоимости). При этом государство самостоятельно отвечает за содержание объекта и управление создаваемым объектом после исполнения контракта. Частный партнер после истечения достаточно короткого срока, на который им предоставлена гарантия, не отвечает за долгосрочные показатели функционирования объекта. По процедуре госзакупки предметом согласования государства и частного партнера в основном выступает цена.

При использовании классических схем ГЧП государство формулирует ожидаемые результаты, которым должен соответствовать объект (определяет функциональные характеристики), при этом, не устанавливая, как именно они должны достигаться. При ГЧП государство не покупает построенный объект или услугу только по строительству объекта. Оно покупает услуги, предоставляемые частным партнером с использованием создаваемого или существующего объекта. В Европе распространены схемы ГЧП, при которых частный партнер по своему усмотрению осуществляет проектирование, строительство и управление

объектом при условии его соответствия ожидаемым результатам. Проектная компания получает платежи (оплату за сервис) на протяжении действия ГЧП-контракта (в среднем – 25 лет), которые должны возместить инвесторам стоимость проекта. Платежи за услуги уменьшаются в случае, если объект не соответствует согласованным условиям. Основные риски по проекту (такие как стоимость проектирования и строительства объекта), таким образом, переходят к частному партнеру. Также к частному партнеру переходит риски, связанные с рыночным спросом на использование объекта или получение услуги, предоставляемой объектом, или стоимостью управления объектом и поддержания его жизнедеятельности.

Для того чтобы сказать, что отличает ГЧП от традиционных государственных закупок, также необходимо определиться с целями создания государственно-частного партнерства. ГЧП создаются, прежде всего, в целях оптимизации расходов по сравнению со случаями, когда услуги предоставляются государством. Трансфер рисков от государства к частному сектору представляется главным отличием ГЧП от госзакупок.

94-ФЗ и 40-ФЗ: практика и возможности применения в спорте

Вопрос относительно практики применения 94-ФЗ в ГЧП раскрывается ниже. Что касается Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций», он регламентирует правоотношения в сфере деятельности и оказания поддержки указанным в названии закона раз-

новидностям НКО. Среди сфер деятельности социально-ориентированных некоммерческих организаций, указанных в Законе, приведена деятельность в области «пропаганды здорового образа жизни, в области физической культуры и спорта и содействие указанной деятельности». Данный Закон нельзя в полной мере отнести к правовой базе государственно-частного партнерства, поскольку в нашей стране проекты государственно-частного партнерства в основном реализуются в коммерческой сфере ввиду ограниченности применяемых инструментов ГЧП. Вместе с тем Закон создает базу для реализации проектов с участием некоммерческих организаций. В Законе приведены правовые механизмы поддержки таких НКО, включая льготы по налогам, передачу во владение и пользование НКО имущества, финансовую, информационную и консультационную поддержку и др. При этом субъекты РФ и муниципальные образования вправе устанавливать и иные формы поддержки.

В ряде стран реализация государством проектов совместно с НКО также относится к ГЧП. Таким образом, социально-ориентированные НКО могут стать эффективными институтами, содействующими развитию как массового спорта, так и спорта высших достижений, путем, например, обучения специалистов, организации спортивных секций, мероприятий и т. п.

Плюсы и минусы 94-ФЗ. Основные изменения 2010 года, их цели и перспективы

Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров,



комментарий



С.В. Алексеев, профессор Московской государственной юридической академии, председатель Комиссии по спортивному праву и интеллектуальным играм Ассоциации юристов России, главный редактор журнала «Спорт: экономика, право, управление», доктор юридических наук, профессор

В условиях рыночной экономики наряду с государственной поддержкой спорта, на основе передового опыта ведущих зарубежных спортивных держав, необходимо осваивать и внедрять новые формы негосударственной поддержки спортивной отрасли. В их числе социальные отчисления покерной индустрии на спорт. В этой связи, после выведения покера из Всероссийского реестра видов спорта в июле 2009 года и признания в апреле 2010 года Международной ассоциацией интеллектуальных игр при МОК покера интеллектуальной игрой, назрела необходимость принятия специального законодательства об интеллектуально-коммерческих играх путем внесения поправок в Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 244-ФЗ.

Таким образом, создание в российском законодательстве цивилизованных условий и правил организации и проведения интеллектуально-коммерческих игр будет способствовать, с одной стороны, определению неких нормативных ограничений, учитывающих специфику таких игр для субъектов данной разновидности предпринимательской деятельности, и эффективно-му государственному контролю за их соблюдением, а с другой – популяризации интеллектуально-коммерческих игр среди населения; отвлечению людей от порочных занятий: таких как алкоголизм, наркомания, экстремизм и преступность. Также законодательное закрепление данного явления расширит возможности для организации полезного досуга гражданами, направленного на развитие интеллектуальных способностей населения; будет способствовать развитию туризма, гостиничного бизнеса, благотворительности; позволит создать дополнительные рабочие места, принести дополнительные доходы государству и определенные социальные отчисления на развитие спорта в стране.

выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» является одним из ключевых нормативно-правовых актов, посвященных вопросу государственного заказа. Несмотря на то, что согласно классическому пониманию государственно-частного партнерства, государственных заказ и государственные закупки не относятся к государственно-частному партнерству, в России распространено мнение о том, что 94-ФЗ

является базой ГЧП. Это происходит потому, что данный Закон наряду с законодательством о концессиях регламентирует на федеральном уровне процедуру заключения соглашений с участием публичных субъектов.

Безусловным плюсом данного Закона является то, что он содержит четко определенную и отработанную процедуру закупки государственных товаров, работ и услуг для своих нужд.

В то же время, законодательство о госу-

дарственных и муниципальных нужд» является одним из ключевых нормативно-правовых актов, посвященных вопросу государственного заказа. Несмотря на то, что согласно классическому пониманию государственно-частного партнерства, государственных заказ и государственные закупки не относятся к государственно-частному партнерству, в России распространено мнение о том, что 94-ФЗ

является базой ГЧП. Это происходит потому, что данный Закон наряду с законодательством о концессиях регламентирует на федеральном уровне процедуру заключения соглашений с участием публичных субъектов.

Безусловным плюсом данного Закона является то, что он содержит четко определенную и отработанную процедуру закупки государственных товаров, работ и услуг для своих нужд.

В то же время, законодательство о госу-

Обучающий курс по работе в системе электронных торгов «Сбербанк-АСТ», (с учетом изменений законодательства, вступивших в силу 01.01.2011)

Дата проведения ближайшего обучающего курса:
22-23 марта 2011 года для Участников, 24-25 марта 2011 года для Участников

Компания «НОРБИТ», разработчик программного обеспечения ЭТП, совместно с ЗАО «Сбербанк-АСТ» и газетой «СПОРТ и ПРАВО» организует обучение работе с Общероссийским официальным сайтом и системой электронных торгов «Сбербанк-АСТ». Система электронных торгов «Сбербанк-АСТ» создана во исполнение Федерального закона №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Семинар предназначен для обучения сотрудников организаций и предприятий – участников размещения заказа (поставщиков) методике работы на электронной торговой площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ».

В программе обучающего курса

Курс обучения составляет два полных учебных дня, включает теоретические и практические занятия, на которых слушатели узнают обо всех нюансах действующего законодательства, регулирующего бюджетные закупки, о принципах работы в торговой системе, правилах работы с ЭТП и многое другое. На практических занятиях слушатели получают навыки работы со всеми модулями системы «Сбербанк-АСТ», проведут реальное размещение заказа или заявки на участие в торгах. Завершит обучение тест, по результатам которого будет выдаваться сертификат об успешном окончании обучения и CD диск с инструкциями по работе на ЭТП.

Стоимость и условия участия

Обучение проводится в помещении ООО «НОРБИТ» по адресу: г. Москва, ул. Юннатов, д.18, ст. метро «Динамо» или «Дмитровская» в компьютерном классе на реальной торговой системе.



дарственным закупкам содержит следующие изъятия.

1. 94-ФЗ прямо запрещает любые переговоры между государственным заказчиком и подрядчиком на стадии конкурса, запрет также распространяется на стадию заключения контракта, что мешает эффективному отбору подрядчиков.

2. Содержащиеся в 94-ФЗ требования к участникам размещения заказа не в полной мере отвечают потребностям проведения торгов на заключение соглашения о государственно-частном партнерстве.

3. В законодательстве о государственных закупках предусмотрено, что цена государственного контракта является твердо установленной и не может изменяться в ходе его исполнения, за отдельными исключениями.

4. В законодательстве не установлены сроки, на которые может заключаться государственный контракт. Согласно ст. 72 БК РФ, долгосрочные государственные контракты могут заключаться в пределах средств, установленных на соответствующие цели долгосрочными целевыми программами (проектами) на срок реализации указанных программ (проектов), а также в соответствии с решениями Правительства РФ.

5. Судебная практика идет по пути признания того, что отсутствие финансирования со стороны государства не является основанием для освобождения от ответственности за выполнение договорных обязательств (см., например, Определение Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23 января 2007 г. № 16630/06; Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 20 августа 2008 г. № 764/08).

Касательно основных изменений ФЗ-94 за 2010 год, следует отметить, что значительная часть изменений в Закон коснулась порядка проведения аукционов в электронной форме (изменения, вступившие в силу с 02.09.2010). Часть изменений, вступившая в силу с 1 января 2011 года, касается распространения положений Закона на бюджетные учреждения.

Указанные поправки не сделали рассматри-

ваемый Закон более гибким и удобным для заключения на его основе соглашений о ГЧП. Вместе с тем в профессиональном сообществе неоднократно высказывались мысли о необходимости либерализации норм 94-ФЗ в целях заключения с использованием данного Закона ГЧП-контрактов. Возможно, в перспективе законодательство о государственных закупках будет развиваться в этом направлении.

Предложения по корректировке 94-ФЗ и других законодательных актов, касающихся ГЧП

Как известно, в России не существует в отличие, к примеру, от Греции титульного закона о ГЧП, который бы комплексно регламентировал различные формы государственно-частного партнерства. На правоотношения государственно-частного партнерства распространяют действие как нормы общего законодательства (к примеру, бюджетного законодательства), так и нормы специального законодательства (к примеру, законодательства о концессионных соглашениях). В целом же ключевые направления изменения законодательства, затрагивающего вопросы государственно-частного партнерства, можно обозначить следующим образом.

1. Бюджетное законодательство:

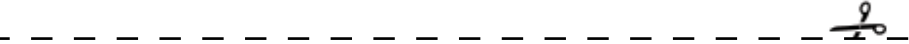
- фиксация в законодательстве возможности заключения соглашений о ГЧП (к примеру, концессионных соглашений) сверх срока действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств и ассигнований;
- исключение возможности сокращения объемов бюджетных ассигнований по ГЧП-соглашениям (в том числе, концессионным соглашениям) в рамках долгосрочных целевых программ;

— дополнение перечня обязательств принципала, которые могут обеспечиваться государственной или муниципальной гарантией.

2. Концессионное законодательство

Для совершенствования концессионного законодательства необходимо:

- распространить законодательство о концессионных соглашениях не только на одну



Стоимость обучения составляет: **26 000 руб. + НДС** за 1 участника.

! Оплата за участие осуществляется по безналичному расчету на условиях 100% авансового платежа.

!! В случае регистрации трех и более человек от одной организации стоимость обучения рассчитывается с учетом **33% скидки** за каждого участника.

!!! При предъявлении купона газеты «СПОРТ и ПРАВО» - скидка 10%.

!!!! Оплата за участие может быть проведена в 2 этапа – на условиях 50% предоплаты до обучения и 50% оплаты по факту обучения.

Обучающий курс

«ГОСЗАКУПКИ в СПОРТЕ»

Компания «НОРБИТ» совместно с ЗАО «Сбербанк-АСТ» приглашают специалистов и поставщиков товаров и услуг спортивной индустрии посетить обучающий курс по работе с Общероссийским официальным сайтом и системой электронных торгов «Сбербанк-АСТ».

Особенности обучающего курса

- соответствие последним изменениям законодательства
- практические навыки работы в системе
- успешное участие в аукционах по закупкам в спортивной индустрии

Обучение проводится на реальной торговой системе в компьютерном классе ООО «НОРБИТ» по адресу: г. Москва, ул. Юннатов, д.18

Регистрация
+ 7 (843) 510-97-07, Альбина Акхамова
www.norbit.ru, info@norbit.ru

ПРЕДЪЯВИТЕ КУПОН СКИДКА 10% ПО ГОСЗАКУПКАМ!



концессионную схему (ВТО), но и на схемы концессий, успешно применяемые в зарубежных странах;

— отменить обязательное применение типовых концессионных соглашений;

— сделать требование о концессионной плате диспозитивным и т. д.

3. Законодательство о государственных закупках

Поскольку на сегодняшний день правоотношения государственно-частного партнерства полностью не могут быть выведены из-под сферы действия законодательства о государственных закупках, его также целесообразно совершенствовать, в том числе путем представления государственному и частному партнеру возможности вести переговоры на различных этапах отбора, а также введения более

строгих требований к отбору исполнителей по государственному контракту, а также к контролю качества работ.

4. Региональное ГЧП-законодательство

За последние несколько лет законы о государственно-частном партнерстве были приняты в нескольких десятках субъектов РФ. Часть из них содержит указание на конкретные формы осуществления государственно-частного партнерства на территории соответствующего субъекта РФ, а также фиксирует инструменты государственной поддержки применительно к реализации проектов ГЧП. Часть же законов, напротив, представляют собой декларации, подтверждающие желание субъекта РФ реализовывать проекты совместно с бизнесом, но не несущие в себе реальных гарантий для бизнеса.

Соответственно, в субъектах РФ, где отсутствует ГЧП-законодательство, необходимо принимать полноценные законы о государственно-частном партнерстве. В тех субъектах, где разработанное законодательство носит формальный характер, необходимо проводить работу по совершенствованию законодательства.

В целом необходимо также продолжать вести работу по гармонизации всего массива законодательства, регламентирующего правоотношения государственно-частного партнерства.

Что надо знать инвестору спортивного объекта? Как выиграть аукцион? Практические советы тем, кто планирует поработать с государством впервые

Участвуя в инвестиционном проекте, предприниматель, прежде всего, должен четко осознавать, что в отношении развития спортивной инфраструктуры не существует универсальных схем, которые могут быть рекомендованы как оптимальные. Применительностью той или иной схемы ГЧП зависит как от конкретного объекта, так и от региона реализации проекта, наличия соинвесторов, объема участия государства в проекте и многих других критериев.

Вне зависимости от того, идет речь о реализации концессионного соглашения или иного контракта в рамках ГЧП, детальная проработка проекта, в том числе его правовой, финансовой, инвестиционной составляющих на раннем этапе, является залогом выбора оптимальной схемы реализации проекта, учитывающей все возникающие по проекту риски и позволяющей их минимизировать.

Что касается аукциона, необходимо чет-

ко понимать, что аукцион как форма торгов предполагает единственный критерий оценки заявки — предложенную заявителем цену.

Соответственно, участнику аукциона в рамках государственного заказа необходимо обеспечить соответствие заявки формальным требованиям, а также быть готовым к снижению стоимости работ/услуг.

Конкурс как форма торгов более сложен и в то же время объективен, поскольку предполагает наличие системы критериев оценки: начиная от оценки качества предлагаемых товаров (работ, услуг), заканчивая оценкой деловой репутации участника конкурса, наличия у него опыта выполнения работ, оказания услуг, наличия у него производственных мощностей. Возможные критерии устанавливаются законом, критерии конкретного конкурса определяются конкурсной документацией. Участнику конкурса, помимо обеспечения соответствия конкурсной заявки формальным требованиям, необходимо обращать внимание на установленную документацией значимость конкурсных критериев. В целом, анализируя конкурсную документацию, необходимо обращать внимание и на чисто юридические вопросы. Правомерно ли размещение заявки в этой форме (конкурса или аукциона)? Соблюдены ли требования закона о надлежащем размещении информации о торгах? Правомерно ли определены требования к участникам и конкурсные критерии? Грамотный анализ этих вопросов поможет в последующем избежать негативных последствий, связанных, в случае победы на торгах, с признанием торгов несостоявшимися, а в случае выявления несоответствий в конкурсной документации или процедуре конкурсного отбора, даст возможность оспорить результаты.

VIII международная выставка

Тематические разделы:

-  Спортивные сооружения. Инжиниринг
-  Спортивная экипировка и инвентарь
-  Спортивная медицина и питание
-  Тренажерное оборудование. Фитнес
-  Спорт в индустрии развлечений
-  Технические виды спорта
-  Безопасность спортивных сооружений и мероприятий

Крупнейшая в России выставка спортивной индустрии



9–11 марта 2011
г. Москва, ВВЦ, ГУП МЦВДНТ
«Москва», павильон № 75
WWW.SPORTS-SHOW.RU





КАССЫ СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА

ПРОДАЖА БИЛЕТОВ, АБОНЕМЕНТОВ И ДИСКОНТНО-БОНУСНЫХ КАРТ

ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС «ПРЕМЬЕРА-ЛИГА» СОЗДАН СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ И ПОЗВОЛЯЕТ В КОРОТКИЕ СРОКИ И ЗА МИНИМАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ ОСНАСТИТЬ СПОРТИВНОЕ СООРУЖЕНИЕ БИЛЕТНОЙ СИСТЕМОЙ. В СОСТАВ ДАННОГО КОМПЛЕКСА ВХОДИТ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ «CARDS SYSTEM», ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ СОЕДИНИТЬ ГРУППУ ОБЪЕКТОВ В ЕДИНУЮ ДИСКОНТНО-БОНУСНУЮ СИСТЕМУ С ПОМОЩЬЮ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ. ТАКАЯ УСЛУГА ПОВЫШАЕТ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА, И КАК СЛЕДСТВИЕ ДАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ.



ИНТЕРНЕТ

ПРОДАЖА БИЛЕТОВ, АБОНЕМЕНТОВ И ДИСКОНТНО-БОНУСНЫХ КАРТ

ТЕХНОЛОГИИ КОМПАНИИ UCS ДАЮТ ЗАКАЗЧИКУ КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ, СВЯЗАННЫХ С ПРОДАЖЕЙ БИЛЕТОВ И АБОНЕМЕНТОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ СЭКОНОМИТЬ НА ПОСЛЕПРОДАЖНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ И УВЕЛИЧИТЬ КАЧЕСТВО СЕРВИСА.



АВТОМАТИЧЕСКИЕ БИЛЕТНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ

ПРОДАЖА И ВЫДАЧА БИЛЕТОВ, ПОПОЛНЕНИЕ КАРТ

БИЛЕТНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ ПОЗВОЛЯЮТ ПРИОБРЕТАТЬ БИЛЕТЫ КАК ЗА НАЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ, ТАК И ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ПЛАСТИКОВЫМ КАРТАМ VISA/Master Card. ИСПОЛЬЗУЯ ШТРИХ-КОД В ТЕРМИНАЛЕ МОЖНО РАСПЕЧАТАТЬ БИЛЕТ, ЗАРАНЕЕ КУПЛЕННЫЙ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. АВТОМАТИЧЕСКИЕ ТЕРМИНАЛЫ СПОСОБСТВУЮТ УВЕЛИЧЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА ПОСЕТИТЕЛЕЙ, УМЕНЬШЕНИЮ ЗАТРАТ НА РАБОЧИЕ МЕСТА, ПОЛУЧЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА ОТ РЕКЛАМЫ НА ТЕРМИНАЛАХ И ПОВЫШАЮТ СТАТУС СПОРТИВНОГО ОБЪЕКТА ИЛИ КЛУБА.



ЕДИНАЯ БИЛЕТНО-КАРТОЧНАЯ СИСТЕМА

АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ С БОЛЕЛЬЩИКАМИ, ФАН-КЛУБАМИ, VIP-КЛИЕНТАМИ, ПОСЕТИТЕЛЯМИ, ПАРТНЕРАМИ



МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ

ПРОДАЖА БИЛЕТОВ

СИСТЕМА ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ С ПОМОЩЬЮ СМС-СООБЩЕНИЙ ПОЗВОЛЯЕТ ПОКУПАТЬ БИЛЕТЫ ИЗ ЛЮБОГО УГОЛКА ПЛАНЕТЫ. САМ БИЛЕТ МОЖНО БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ КАК НА КАССЕ, ТАК И В АВТОМАТИЧЕСКИХ БИЛЕТНЫХ КИОСКАХ ПО ПРИБЫТИИ НА МЕРОПРИЯТИЕ. ТАКЖЕ ПРОХОД ЧЕРЕЗ ТУРНИКЕТ МОЖНО БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ПО ШТРИХ-КОДУ, ИЗОБРАЖЕННОМУ НА ДИСПЛЕЕ ТЕЛЕФОНА.



ТЕРМИНАЛЫ ОПЛАТЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ

ОПЛАТА БИЛЕТОВ, ПОПОЛНЕНИЕ КАРТ

РЕШЕНИЯ КОМПАНИИ UCS ПОЗВОЛЯЮТ ПОДКЛЮЧАТЬ К ЕДИНОЙ БИЛЕТНО-КАРТОЧНОЙ СИСТЕМЕ ЛЮБЫЕ ГОРОДСКИЕ СЕТИ ТЕРМИНАЛОВ ПО ОПЛАТЕ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ. ДАННАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ В НЕКОЛЬКО РАЗ УСИЛИВАЕТ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И СПОСОБСТВУЕТ ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ.



КАССЫ ПАРТНЕРОВ

ПРОДАЖА БИЛЕТОВ И КАРТ

МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫХ КОМПЛЕКСОВ ПОЗВОЛЯЮТ КОМПАНИИ UCS ИНТЕГРИРОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ КАК СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ, ТАК И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ ПАРТНЕРОВ В ЕДИННЫЕ КОМПЛЕКСЫ. ИНТЕГРАЦИЯ С ПАРТНЕРАМИ СОЗДАЕТ НОВЫЕ ФОРМЫ РАБОТЫ С ЦЕЛЕВЫМ КЛИЕНТОМ, ПОВЫШАЕТ ЕГО ЛОЯЛЬНОСТЬ И СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ И УСИЛЕНИЮ СОБСТВЕННОЙ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ.



КОНТРОЛЬ ДОСТУПА

ПРОХОД НА СПОРТИВНЫЙ ОБЪЕКТ МОЖЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ЧЕРЕЗ ТУРНИКЕТЫ С ПОМОЩЬЮ СЧИТЫВАНИЯ ШТРИХ-КОДА ИЛИ ПЛАТЕЖНО-ПРОПУСКНОЙ КАРТЫ. ШТРИХ-КОД СЧИТЫВАЕТСЯ КАК С САМОГО БИЛЕТА, ТАК И С РАСПЕЧАТКИ ИНТЕРНЕТ-БЛАНКА. ДАННАЯ ПРОПУСКНАЯ СИСТЕМА ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО ЭКОНОМИТЬ НА РАБОЧИХ МЕСТАХ, НО И ФОРМИРОВАТЬ ОТЧЕТЫ ПО РАЗНЫМ ПАРАМЕТРАМ (ПО КОЛИЧЕСТВУ ЛЮДЕЙ, ПО ЗАНЯТЫМ МЕСТАМ, ПО ВРЕМЕНИ, ПО ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОМУ ЧЕЛОВЕКУ И ДР.)

* КОМПАНИЯ UCS ЯВЛЯЕТСЯ РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
* СИСТЕМЫ UCS ЭКСПОРТИРУЮТСЯ В 30-ТЬ СТРАН МИРА
* В 75 ГОРОДАХ РФ РАСПОЛОЖЕНЫ 160 ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ КОМПАНИИ UCS, КОТОРЫЕ ОКАЗЫВАЮТ ТЕХНИЧЕСКУЮ ПОДДЕРЖКУ НАШИМ КЛИЕНТАМ
* РЕСУРСЫ КОМПАНИИ UCS ПОЗВОЛЯЮТ В КОРОТКИЕ СРОКИ ВЫПОЛНЯТЬ ДОРАБОТКУ СИСТЕМЫ ПОД ТРЕБОВАНИЯ ЗАКАЗЧИКА. В ЦЕНТРАЛЬНОМ ОФИСЕ КОМПАНИИ РАБОТАЮТ БОЛЕЕ 150 ЧЕЛОВЕК

В РОССИИ КОМПАНИЕЙ UCS АВТОМАТИЗИРОВАНО БОЛЕЕ 2000 БИЛЕТНЫХ КАСС.
МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ОПЫТ КОМПАНИИ И ПЕРЕДОВЫЕ ОТЛАЖЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БУДУТ ПОЛЕЗНЫ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ.



"ЮСИЭС / UCS" Г. МОСКВА ТЕЛ.: +7 (495) 921-41-98 WWW.UCS.RU, SPORT@UCS.RU



ХУАН ДЕ ДИОС КРЕСПО ПЕРЕС: «ЭТО НЕ ПРОСТО ИЗМЕНЕНИЯ. ЭТО РЕВОЛЮЦИЯ!»



«Посредник: физическое или юридическое лицо, которое за плату или бесплатно представляет игрока или клуб в переговорах, касающихся подписания игроком трудового договора, или клуб в переговорах о подписании трансферного договора» (из проекта Регламента).

АГЕНТ ≠ ПОСРЕДНИК

В 90-е годы прошлого века ФИФА стремилась контролировать и строго регламентировать деятельность агентов. Последняя версия Регламента по агентской деятельности была принята в 2008 году. Сегодня же Международная федерация планирует искоренить понятие «футбольный агент», заменив его понятием «посредник». Посредниками могут выступать абсолютно любые юридические или физические лица (менеджеры, родственники футболиста, юристы и т.д.).

По мнению ФИФА, эти изменения приведут к приобретению футболом целиности и «прозрачности» контрактов футболистов. Сегодня действия агентов не поддаются контролю.

Международная федерация планирует отказаться от лицензирования агентов и самостоятельного регламента по агентской деятельности, ограничившись лишь приложением к Уставу. Основную работу по регламентации агентской деятельности предлагается делегировать национальным федерациям (в частности РФС). Национальные футбольные фе-

ФИФА меняет стратегию контроля над регулированием агентского бизнеса. Согласно положениям профильного проекта Международной федерации институт футбольных агентов прекратит свое существование, а на смену ему придут посредники. ФИФА планирует отменить действующий «Регламент по деятельности агентов» (2008 год) и принять «Регламент по деятельности посредников» («The Regulations on working with intermediaries»), который, несмотря на название, станет лишь приложением к Уставу ФИФА. Принятие революционной программы планируется в ближайшем будущем – в мае 2011 года, а вступление в силу – с сентября 2011 года.

О последствиях, которые может повлечь за собой нововведение ФИФА, подробно рассказал в своем выступлении в рамках международной выставки «Футбол Маркет» известный европейский спортивный адвокат **Хуан де Диос Креспо Перес**.

сотрудником, либо владельцем такого агентства. Раньше эти вопросы решались Регламентом ФИФА в пользу свободной работы агента, с принятием нового документа будущим посредникам придётся основывать кадровые компании.

В соответствии с проектом, ни один посредник, участвующий в переговорах с игроками и клубами, не должен быть связан контрактными обязательствами с лигами, ассоциациями, конфедерациями и ФИФА. А значит, не будет не только агентов, лицензированных ФИФА, но также агентов/посредников, лицензированных национальными ассоциациями.

дерации должны теперь самостоятельно составить соответствующие документы, в соответствии с внутренним законодательством страны. Иными словами, регламент ФИФА станет всего лишь «скелетом» для создания таких документов.

Что это, на мой взгляд, означает? ФИФА фактически заявляет: мы не хотим больше сами бороться с агентами и вообще ничего общего с ними иметь больше не желаем. А вы - национальные федерации, разбирайтесь с ними сами. Высокопоставленные сотрудники юридического отдела ФИФА подтвердили мои предположения при личной беседе.

ОГРАНИЧЕНИЯ И КОНТРОЛЬ

Новый вариант регламента гласит, что лица, участвующие в отношениях между игроками и клубами, должны при выполнении своих функций, в первую очередь, руководствоваться законодательством конкретной страны. Однако трудовые кодексы некоторых стран разрешают заниматься посреднической деятельностью лишь кадровым агентствам. В таком случае посредник обязан будет стать либо

Каким же будет правовой статус посредника? Неопределенным! Он как будто подвешен в воздухе.

При этом от деятельности посредников требуется полная прозрачность. Каждая сделка с посредником должна быть зарегистрирована в национальной ассоциации.

Не будет больше типовых агентских соглашений с игроками. Потому что отношения между игроками и посредниками теперь не будут односторонними. Это может быть соглашение о трудоустройстве, если речь идет о кадровом агентстве. Или о консультативных услугах, если речь идет об адвокате. Об услуге, комиссионном вознаграждении – может быть все, что угодно и все это будет считаться контрактом. И таким контрактом необходимо будет оформлять любые действия посредника по отношению к клубу или игроку.

Срок действия контракта больше не будет регулироваться ФИФА. Если раньше контракт заключался на два года и не мог быть продлен (каждый раз приходилось заключать новый), то теперь, напротив, можно будет подписывать контракт на любой срок, как, например, это делают в Испании. Прежде всего, необходимо учитывать внутреннее законодательство страны. Если в законах нет никаких по-

комментарий



Михаил Прокопеч, ведущий юрист юридической фирмы «ЮСТ»

То, о чем говорит мистер Креспо, не является откровением – слухи об отмене агентской деятельности ходили давно. Лично я не расцениваю отмену института агентской деятельности как достижение или победу ФИФА, наоборот – это поражение в борьбе с агентами.

ФИФА осознала, что не способна справиться с агентами, контролировать чистоту их рядов, их финансовую деятельность. Тем не менее, анализ нового регламента показывает, что проиграна битва, а не сражение.

Главное нововведение совсем не в количестве процентов, которые получит агент, не в лицензиях, а в том, что в плане контроля ФИФА решила зайти с другой стороны: теперь контролю, а, соответственно, и санкциям за нарушения в этой сфере будут подвергаться не неуловимые агенты, а футболисты и клубы с ними сотрудничающие. И футболиста, и клуб гораздо проще наказать – им, в отличие от агента, не так легко избежать наказания. Это и есть ключевой момент нововведения.

Лично мое мнение – ФИФА легкомысленно подошла к данному вопросу. Та система, которая строилась годами, в том числе и система контроля над агентами со стороны РФС, с введением новой системы будет разрушена.

нам 2013/14 и 2014/15. Сейчас ситуация такова, что у таких грандов как «Манчестер Юнайтед», «Валенсия» и «Ливерпуль» - огромные задолженности. И, если эти клубы не справятся со своими долгами, УЕФА будет обязана понизить их в классе. Только вот осмелиться ли Европейская футбольная ассоциация на такие меры?

Новая система лицензирования «смотрит в будущее». УЕФА уже дала возможность национальным федерациям самостоятельно лицензировать клубы. Правда, не всегда федерации справляются с этой ответственностью. Например, в последнем сезоне испанская федерация беспрепятственно выдала лицензию «Мальорке», занявшей в прошлом году 6-е место, гарантировавшее попадание в Лигу Европы. Однако клуб стал банкротом. И, несмотря на очевидные факты финансовой несостоятельности «Мальорки», национальная федерация Испании продолжала заявлять, что всё в порядке. «Вильярреал», который по регламенту должен был занять место обанкротившейся «Мальорки», подал заявление в УЕФА с просьбой рассмотреть его кандидатуру на участие в Лиге Европы. УЕФА удовлетворила просьбу «Вильярреала», отстранив «Мальорку» от участия в еврокубках из-за финансовых проблем. По новым правилам УЕФА национальным федерациям станет сложнее выдавать лицензии клубам, не принимая во внимание объективные факторы.



равок, то агенты беспрепятственно получат право заключать контракты любой длительности.

Помимо посредников, уже даже не являющихся субъектом правовой системы в футболе, каждое соглашение, контракт обязаны будут регистрировать в национальной ассоциации игрок и клуб. ФИФА избавляет агентов от контроля со своей стороны, но в то же время обязывает федерацию контролировать каждый их шаг.

Кроме того, национальные федерации выступят в роли налоговых инспекторов и опубликуют все полученные данные. До окончания марта следующего за отчетным года все обязаны будут раскрыть суммы своих доходов за прошедший сезон. Как в налоговой декларации. Однако это может противоречить законам страны. Не знаю, как в России, а в Испании, например, это совершенно незаконно. Только суд может обязать, кого бы то ни было обнародовать данные о своих доходах. И если такое требование будет включено в регламент испанской федерацией футбола, я могу предвидеть немало исков со стороны агентов.

ЦЕНА ВОПРОСА

ФИФА собирается ограничить сумму комиссионных тремя процентами. При этом клуб не сможет заплатить больше двух миллионов евро, даже если три процента превышают эту сумму. Следовательно, потолок оплаты услуг агента – два миллиона долларов. Но! В некоторых странах это противоречит национальному законодательству: как можно ограничить гражданина в процессе переговоров, к тому же не имеющего формального отношения к футболу?

И это – не просто изменения. Это революция!

Думаете, клубы не найдут способ все-таки заплатить посреднику больше? Если клуб хочет заполучить игрока, а посредник просит за это три миллиона комиссионных, разве они не придума-

ют какой-нибудь обходной маневр? Допустим, молодого талантливого игрока оценивают в 30 миллионов. Посредник хочет получить 10 процентов – то есть 3 миллиона – и, если клуб не заплатит – пойдет в другой. Вы думаете, все клубы проявят солидарность и не дадут этому агенту заработать его три миллиона? Скорее, найдутся такие, кто готов будет отдать пять миллионов, только чтобы заполучить желанного футболиста. И вместо того, чтобы сделать футбол чище и прозрачнее, мы получим куда худшую ситуацию, чем сейчас.

Любые соглашения с третьей стороной о разделе прав на футболиста будут запрещены, и вознаграждение посредник сможет получать только за выполненную работу. В то же время, такая практика сейчас очень распространена в Аргентине, Бразилии и Испании. Клубы очень часто сохраняют за собой часть прав на игрока, вплоть до пятидесяти процентов. Они не участвуют в последующих переделах игроков, не занимаются их трудоустройством, а просто получают свою долю от каждого трансфера. С принятием нового приложения к Уставу это станет невозможным. Ни для кого. Это будет запрещено. Каждый новый переход игрока будет подразумевать новое соглашение между игроком и посредником.

ФИФА противоречит современным тенденциям. К чему это может привести? Инвесторы латиноамериканских клубов, которые вкладывают средства в подготовку игроков, владеют частью их трансферных прав. И если их лишат возможности возвращать свои деньги, они могут отказаться от участия в клубах. Или, что тоже возможно, – обратятся в суд, чтобы оспорить решения ФИФА. Такое ощущение, что Международная федерация просто оторвалась от реалий современного футбола.

Но! Никто и ни при каких обстоятельствах не будет иметь права получать вознаграждения за трансферы несовершеннолетних футболистов. Иными словами,

посредник найдет молодому перспективному игроку клуб, проведет переговоры, добьется для него определенных контрактных условий – но ничего не получит за свою работу! Давайте рассмотрим это на примерах. Действующие чемпионы мира - испанские игроки, перешли в английские клубы, когда обоим было по 16 лет: Сеск Фабрегас в «Арсенал», а Жерар Пике – в «Манчестер Юнайтед». Я принимал участие в обеих сделках в качестве юриста. И агентские вознаграждения были очень большими.

По новым правилам, которые планируют принять ФИФА, никто не заработал бы за это ни цента. Сам футболист, получив в Европе паспорт в 16 лет, имеет право заключить контракт, а вот его посреднику, который проделал всю подготовительную работу, который «выбил» для своего подопечного хорошую зарплату, – не заплатят ничего. Потому что его клиент – несовершеннолетний. Опять же – ФИФА в данном случае игнорирует окружающую футбольную действительность. И это правило также можно будет обойти – например, принять на работу отца футболиста и платить ему якобы за работу.

САНКЦИИ

Вот на что еще стоит обратить внимание. Санкции за нарушение правил ФИФА будут предусмотрены для игроков, клубов и национальных ассоциаций. Но не для посредников! Потому что они выведены из-под юрисдикции ФИФА. А игроков, клубы и ассоциации можно будет наказать за то, что они не зарегистрировали контракт, не обнародовали его и не обнародовали финансовые декларации. Посредников же можно лишь контролировать, но невозможно наказывать. Как такое возможно? Кроме того, любое решение, принятое Международной федерацией по поводу нарушений, будет считаться окончательным. Но это, в то же время, противоречит Статье 61 Устава самой ФИФА, которая предусматривает возможность обжалования в Арбитражном суде в Лозанне. Но одновременно и сами посредники лишаются возможности обращаться с жалобами в ФИФА.

Прочитав проект нового регламента, точнее, сменяющего его приложения, невозможно взять в толк, - чего ФИФА всем этим хочет добиться! Все это и желание ФИФА избавиться от личного контроля над агентским бизнесом очень похоже на поведение страуса, который прячет голову в песок. Обернется все тем, что трансферная деятельность будет вестись «в тени». Это будет дивный новый мир, в котором всем нам придется очень непросто. Спасибо ФИФА! Скоро мы просто не узнаем наш футбол, он станет совершенно другим.

комментарий



Сергей Чебан, исполнительный директор РФПЛ, Председатель Комиссии РФС по деятельности агентов футболистов

Деятельность ФИФА по агентской деятельности

Предложения, озвученные господином Креспо, конечно, заслуживают пристального внимания. Безусловно, институт агентов, как и все в современном футболе, быстро развивается, появляются новые тенденции. Поэтому ФИФА находится в постоянном поиске оптимальных норм регулирования этих процессов. У нас не вызывает сомнения, что эта работа должна вестись взвешенно, перемени, если они и будут вводиться, то будут вводиться поэтапно. В настоящее время в адрес РФС пришел циркуляр ФИФА о проведении очередного экзамена на агентскую лицензию.

В свою очередь, в конце прошлого года Исполком РФС утвердил изменения в Регламент по агентской деятельности, которые, в основном, направлены на повышение персональной ответственности агентов. Мы и в дальнейшем планируем совершенствовать сферу агентской деятельности, делая ее более цивилизованной и открытой.

Fair Play

Во всем мире футбольный бизнес является неотъемлемой частью всего бизнеса и, поэтому тенденции, доминирующие в мировой экономике, непосредственно отражаются на футболе. Мировой кризис 2008-2010 гг., очень серьезно сказался и на футбольной сфере. Еще острее стали вопросы финансовой стабильности клубов. ФИФА и ЕСА совместно выработали комплекс неотложных мер по стабилизации ситуации. Финансовый Fair Play, предложенный Мишелем Платини, призван научить клубы жить по средствам. В Российском футболе эта система будет применяться в пилотном режиме (по критерию безубыточности) уже начиная с этого сезона. Соответствующие требования включены в руководство по лицензированию РФС.

Продолжение на следующей странице

ФИНАНСОВЫЙ FAIR PLAY

Хуан де Диос Креспо рассказал также о некоторых деталях финансового Fair Play – нововведения УЕФА, разработанного совместно с ЕСА, которое должно вступить в силу с 1 июля 2011 года.

Нынешний сезон - последний, когда футбольные клубы смогут свободно приобретать неограниченное число футболистов. Скорее всего, в самом ближайшем будущем клубы будут активно работать на трансферном рынке, так как придется покупать игроков на долгие годы вперед.

Согласно новым правилам УЕФА, клубы должны будут функционировать в безубыточном режиме. У них есть три учетных сезона – три года, чтобы научиться контролировать свои траты. Однако не все расходы будут учитываться. Средства, потраченные, например, на строительство нового стадиона, финансирование детско-юношеской футбольной школы будут рассматриваться отдельной статьёй, не в качестве расходов.

Долги клубов не должны будут превышать отметки в 45 млн. долларов к сезо-



Алексей Курич, член финансового группы ЕСА (2008-2010 гг.), Первый вице-президент ФК «Локомотив» (2006-2010 гг.), к.э.н.

Ассоциация европейских футбольных клубов (ЕСА) была создана в 2008 году, и одним из первых поднятых ей вопросов - был вопрос устойчивого развития всей футбольной индустрии, особенно в условиях финансового кризиса. К тому времени, долги многих клубов составляли десятки и сотни миллионов евро, а суммы трансферов и зарплата игроков росли непропорционально доходам. Небольшие клубы уже не могли конкурировать с грандами, тратившими огромные деньги новых владельцев. А они, в свою очередь, отно-

сились к футболу как к собственной дорогой игрушке, удовлетворяя личные амбиции или часть собственного PR. И финансовые показатели клубов были не столь важны в этой гонке.

Вместе с тем, и до 2008 г. в европейском футболе существовала система контроля над финансовым состоянием клубов, в частности, в рамках системы лицензирования, введенной УЕФА еще в 2004 году.

ИГРА В ФУТБОЛ ИЛИ ИГРА В ФИНАНСЫ



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Мы публикуем некоторые фрагменты презентации, посвященной проблемам российского футбола. Данная презентация подготовлена известным спортивным блоггером Павлом Катричем на основании данных презентации Профсоюза футболистов и тренеров России, явно проигрывающей по визуализации. В материале затронуты наиболее острые моменты отечественного

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИЗМЕНЕНИЮ СИТУАЦИИ

В ближайшее время необходимо разработать программу по модернизации российского футбола, которая в обязательном порядке должна содержать следующие принципы:

* Изменение структуры управления РФС. Привлечение в РФС профессиональных менеджеров, бывших тренеров и футболистов;

* Полная открытость РФС перед прессой и болельщиками при решении важнейших вопросов. Публичное обсуждение всех спорных вопросов;

* Изменение принципов финансирования профессиональных футбольных клубов. Постепенное сокращение бюджетного финансирования и передача клубов в руки частному капиталу. Для инвестиционной привлекательности необходимо передать в собственность клубов стадионы и тренировочные базы;

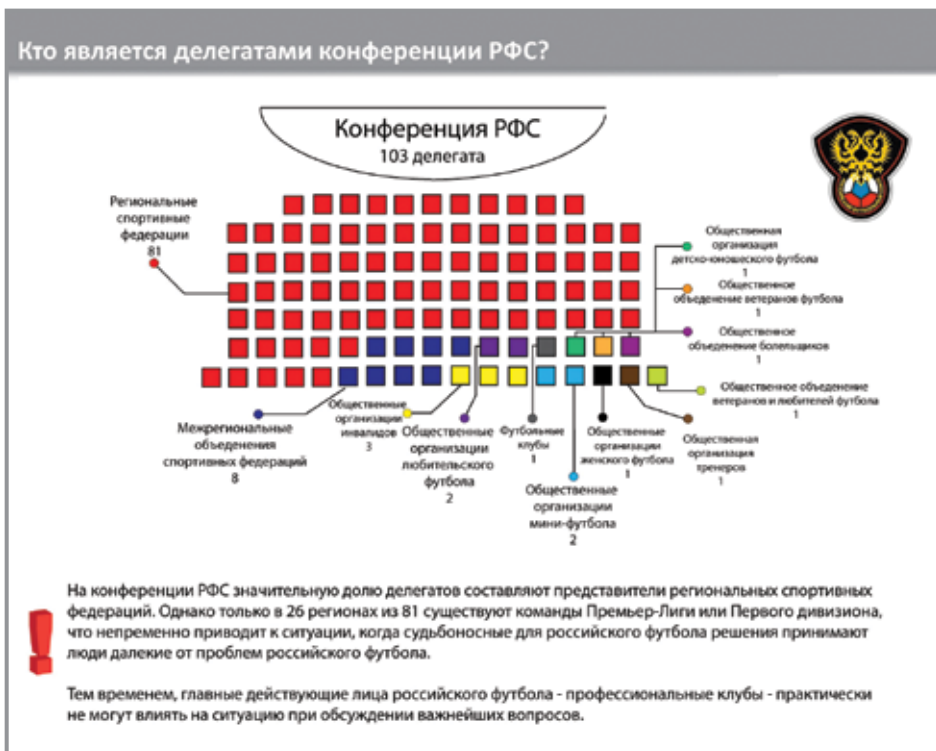
* Направление средств, полученных за счет сокращения финансирования профессиональных команд, на развитие детско-юношеского футбола: создание инфраструктуры, увеличение денежного довольствия тренерского корпуса, организация подготовительных курсов детских тренеров, а также развитие учебных заведений по футболному менеджменту;

* Организация системы отчислений в ДСЮШ в течение всей карьеры футболиста, в зависимости от количества проведенных матчей на высшем уровне;

* Жесткий контроль деятельности посредников при трудоустройстве молодых футболистов;

* Прозрачность деятельности всех профессиональных клубов. Раскрытие клубных бюджетов, имеющих государственное финансирование;

* Независимость и полная открытость деятельности судебных органов РФС (КДК, Комитет по этике, Палата по разрешению споров, Апелляционный комитет).



ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ

ИГРА В ФУТБОЛ ИЛИ ИГРА В ФИНАНСЫ

Начало на странице 7

Все клубы предоставляли финансовую отчетность при получении европейских и национальных лицензий. Однако, даже по мнению УЕФА, данная система была реагирующей постфактум, а не упреждающей (proactive) в обеспечении финансовой стабильности клубов. Основными задачами системы были финансовый мониторинг и улучшение прозрачности финансовых ресурсов клубов.

УЕФА как орган, контролирующий честную игру, как на поле, так и вне футбольного поля, в начале 2009 года представила на рассмотрение ЕСА предложения по финансовым правилам игры в футбол. Основная работа велась в рамках рабочей финансовой группы ЕСА и специальной комиссией по финансовой стабильности ЕСА с участием представителей «Челси», «Баварии», «Интера», «Олимпика» (Лион) и «Севильи». К работе была также привлечена компания «PricewaterhouseCoopers».

В сентябре 2010 года на Генеральной Ассамблее ЕСА всеми клубами были приняты новые финансовые правила игры в футбол, которые затем были утверждены УЕФА. Основные критерии финансового Fair Play: 1) расходы не должны превышать доходов то есть клубы должны стать БЕЗУБЫТОЧНЫМИ (расходы на развитие детских школ, инфраструктуру и амортизацию стадионов не включаются в расчетную базу); 2) отсутствие задолженности по трансферам и перед персоналом на отчетную дату.

Ключевым фактором финансовой устойчивости при этом является — точка безубыточности — точка, при которой доходы покрывают все расходы, и каждая новая единица продукции приносит прибыль. Понимая, что достичь её даже в финансово успешных английской Премьер-Лиге и Немецкой Бундеслиге (в которых также есть убыточные клубы) сразу с введением Правил будет проблематично, в систему финансового Fair Play был включен ряд смягчающих факторов. Например, установлен трехлетний период оценки точки

безубыточности, а также предусмотрен круг смягчающих обстоятельств в некоторых вопросах (например, смена собственника; изменение национального законодательства; соотношение долга и дохода), влияющих на принятие решения о выдаче лицензии при анализе финансового состояния клубов.

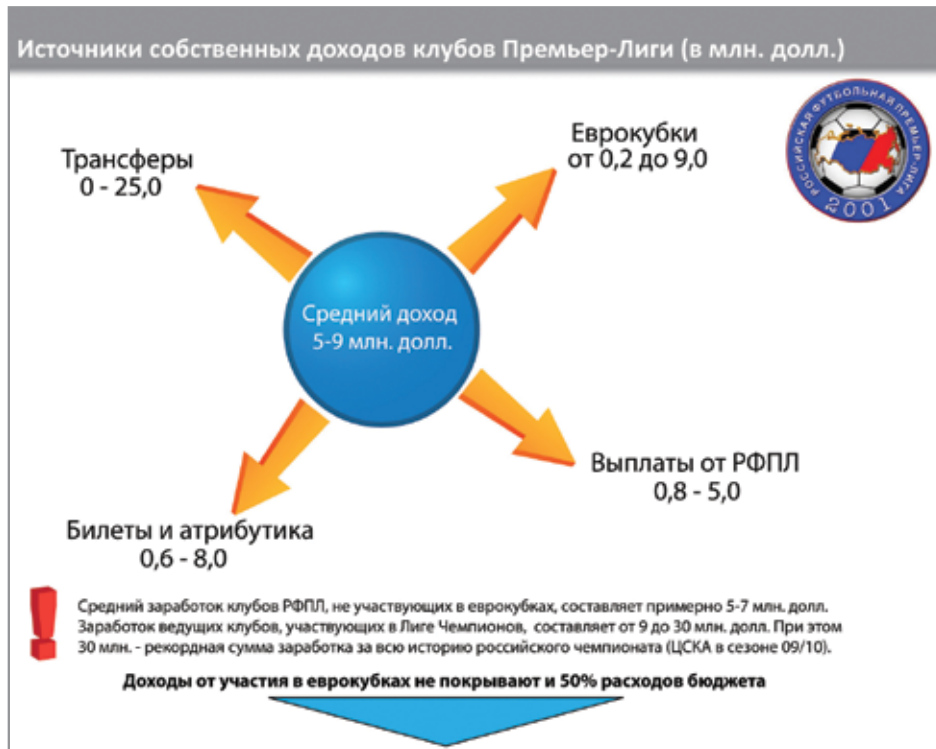
Кроме того, значительное внимание в новой системе будет уделяться и взаимоотношениям клуба со связанными сторонами. Значительная часть доходов российских футбольных клубов, связана с доходами или даже поступлениями от основного «акционера» (инвестора, спонсора, местного органа власти), и наши клубы должны будут четко контролировать объем этих отношений. Если стоимость данных взаимоотношений превосходит «разумные» пределы, то данные «доходы» от акционеров не могут рассматриваться как относящиеся к расчету точки безубыточности. А значит, финансовая отчетность не будет подтверждаться, и клубы не получат лицензии.

При суммарном дефиците бюджетов российских клубов в размере 400 млн. долл. США (согласно представленным на этом развороте материалам), покрываемом «акционерами», получается в среднем 9 млн. долл. на



РОССИЙСКОГО ФУТБОЛА

футбола. Дискуссию на эту тему продолжают Алексей Киричек (эксперт в области финансов в футболе), Петр Голунов (директор по маркетингу РФС), который в комментарии «СПОРТ и ПРАВО» представил точку зрения Российского футбольного союза (стр. 10) и Евгений Гинер (Президент ПФК ЦСКА (стр. 10)).



ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ

один российский клуб. С учетом «переходного» периода (лимит «убытка» или допустимого отклонения от точки безубыточности - 45 млн. евро до 2015 года, и 30 млн. евро до 2018 года), установленного новыми правилами финансового Fair Play, почти все клубы Российской Премьер-Лиги смогут теоретически его пройти, лишь предъявляя новые требования к своим финансам. Однако вопрос - успеет ли российский футбол самостоятельно зарабатывать эти 400 млн. долл., с учетом инфляции и постоянно увеличивающихся амбиций отдельных клубов, после 2018 года, пока остается открытым.

При этом вся отчетность клубов должна заверяться аудиторскими компаниями, которые, в свою очередь, отвечают своими лицензиями за достоверность представленных данных. Мы не должны забывать случай «Enron» и его аудитора - компанию «Arthur Anderson», завершившую недостоверную отчетность и потерявшую бизнес. Поэтому требования к аудиторским компаниям, заверяющим отчетность, скорее всего, будут возрастать.

Кроме того, одновременно с внедрением системы финансового Fair Play, был создан Совет по контролю

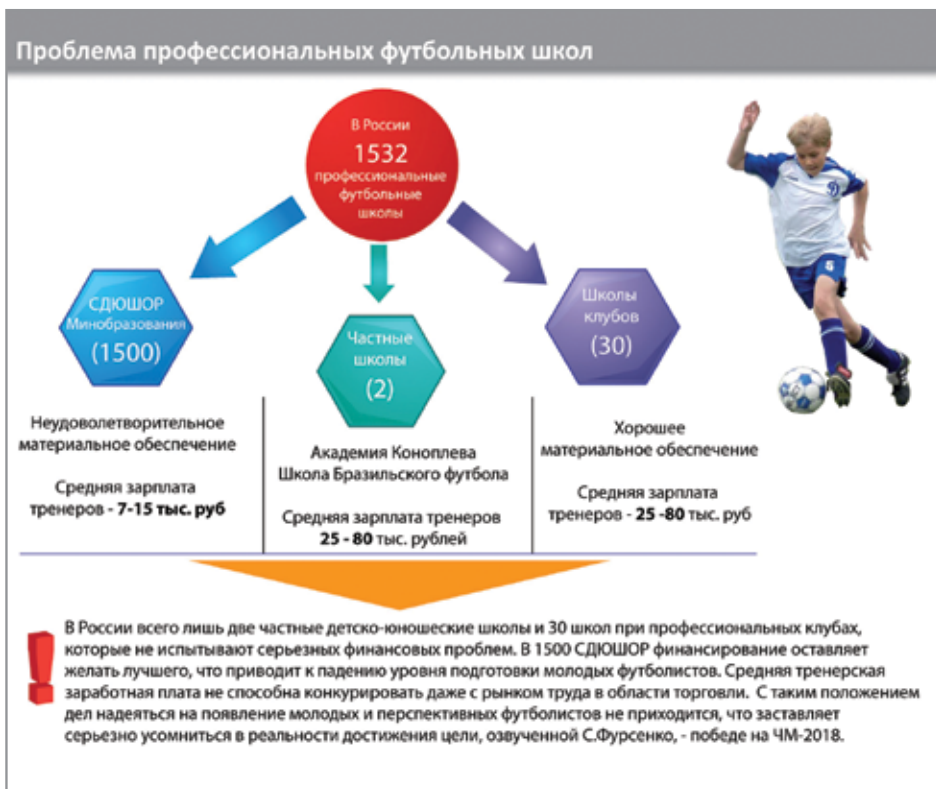
над финансами в клубном футболе - Club Financial Control Panel (CFCP). Основными задачами Совета будет мониторинг последовательности внедрения системы и прозрачности представляемых отчетов.

Все это ставит перед руководством российских клубов вопрос о зарабатывании средств от футбольной деятельности: доходы от продажи билетов и атрибутики, спонсорская и рекламная деятельность, ТВ-права, доходы от эксплуатации спортивных сооружений, участие в европейских клубных соревнованиях.

Однако как можно увеличить доходы от футбола, если падает посещаемость матчей (как мы видим на одном из слайдов данной презентации)?! В 2010 году она упала, ниже уровня 2001 года, а рейтинг ТВ-трансляций упал до уровня 2003 года. Это можно сделать, только повышая качество футбола на полях всех без исключения матчей и повышая интерес людей к посещению стадионов как места проведения досуга.

При этом задачи эти должны решаться силами и самими клубами, и футбольными властями, контролирующими процесс организации футбольных матчей. Наверно, не стоит назначать их в холодное время года на поздний





В соответствии с отчетом УЕФА за 2009 год, в России 8 команд потратили на заработную плату персоналу более 70% от своего дохода, а еще 3 клуба - свыше 100% дохода. Это является критическим значением. В среднем российские клубы потратили на зарплаты 92% от своих доходов.

Для того чтобы избежать санкций со стороны УЕФА после вступления в силу правил Fair Play, уже сейчас необходимо усилить контроль за финансовой деятельностью клубов, а также всеми возможными способами привлекать болельщиков на трибуны для дополнительных заработков. Также необходимо разработать программу внутрироссийского контроля за расходами/доходами клубов.



Петр Голунов, директор по маркетингу РФС

В ближайшие годы Российский футбольный союз планирует открытие своих представительств в большинстве регионов. Пока речь идет о пятидесяти. В первую очередь, - это города, где есть межрегио-

нальные объединения. Затем - города, где футбол наиболее развит, в том числе города, где есть серьезный базовый клуб, за который население активно болеет.

Задачи проекта согласуются с общей политикой РФС в части развития футбольной отрасли, направленной на болельщиков, клубы, лиги, массовый футбол.

Основной функционал - это образование и просвещение. Как следствие, можно рассчитывать на повышение профессионального уровня руководителей федераций, клубов, ДЮСШ и других структур в футбольной индустрии.

Также планируем поставить в наших офисах оборудование для видеоконференций, чтобы люди из местных футбольных федераций могли в оперативном режиме обсуждать свои вопросы с Москвой - у

них появится прямой выход на Дом футбола. Это политика РФС, направленная на повышение уровня «открытости», публичного обсуждения проблем развития футбола.

В функционал представительств будет входить оперативное общение с местными организациями болельщиков, которые также нуждаются в поддержке, например, в так называемых матчевых «перфомансах» (флаги, баннеры и т.п.). Такие меры, на мой взгляд, будут способствовать повышению уровня зрелищности футбола, соответственно, росту рейтингов телетрансляций (в том числе матчей РФПЛ) и ТВ-доходов клубов, а также посещаемости матчей.

Мы планируем в каждом городе, где есть базовая команда, создать ее уголок, а также предлагать сувенирную и прочую продукцию, относящуюся не только к спортивным атрибутам от РФС.

ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ • ДИСКУССИЯ



Евгений Гинер, Президент ПФК ЦСКА

Для футбольных клубов существуют следующие источники заработка: телевидение - 30 процентов; спонсоры и реклама - 30 процентов; атрибутика, билеты - 30 процентов; еврокубки - 10 процентов. У нас еврокубки дают совсем другие деньги в бюджет, нежели в серьезных топ-клубах Запада.

Например, телевидение Английской премьер-лиги - это 1 миллиард фунтов в год на все клубы. У нас - 60 миллионов долларов за полтора года. Средняя цена в Италии, Испании насчитывает 600-650 млн. У нас есть определенные подвиги в сторону перехода клубов в частные руки. Есть два частных краснодарских клуба. ЦСКА и «Спартак» являются частными. Я бы мог к этой категории отнести и «Зенит» с «Локомотивом». Да, они принадлежат корпорациям, но это - не бюджетные источники. Керимов пришел в «Анжи», Рамзан Кадыров содержит «Терек». Это - не жизнь на региональные бюджеты, когда сегодня губернатор любит футбол, завтра - хоккей или баскетбол, а футбольный клуб перестает существовать. Мы видим, что бюджетные клубы будут рушиться.

Футбол не социальная программа. Не может «Томь» содержать себя в Премьер-лиге - пусть идет в первую лигу и играет там на меньшие деньги. Со временем появится закон, запрещающий

из бюджета выделять деньги на российские клубы. Этот вопрос уже поднимался на Исполкоме РФС.

Тогда и с телевидением будут договариваться. Посмотрите, к примеру, на Румынию - телевизионный контракт с клубами в 200 миллионов евро в год. В Турции - 270 миллионов. При этом где они в рейтинге и где мы? Неправильно было бы говорить, что виновато телевидение. Подписание контракта - это всегда взаимная любовь. Нужно сделать инфраструктуру. Все долго ругали нас с Фурсенко за переход на «осень-весна», но мы делаем инфраструктуру с 1976-го года, когда за год провели два чемпионата СССР, чтобы перейти на новую систему. С тех пор мы все строим и строим. В 2004-м году все 16 клубов поддержали переход на «осень-весна». Николай Толстых сказал, что надо сделать инфраструктуру. Дошли до 2011-го года - все строим! Теперь мы должны построить инфраструктуру.

Источник: sports.ru



ПРАВОВЫЕ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КОММЕРЧЕСКИХ ИГР В РОССИИ



С.В. Алексеев, профессор Московской государственной юридической академии, председатель Комиссии по спортивному праву и интеллектуальным играм Ассоциации юристов России, главный редактор журнала «Спорт: экономика, право, управление», доктор юридических наук, профессор

Интеллектуально-коммерческие игры, сегодня необычайно популярные во всем мире, в России стали социально-значимым явлением. Наиболее распространены и популярны интеллектуально-коммерческой игрой является турнирный покер. Так, на сегодняшний день по всему миру в турнирный покер играют свыше 150 млн. человек, понимающих достоинств и полезность этой общепризнанной и уважаемой интеллектуальной карточной игры. В нашей стране в турнирный покер играют свыше 3 млн. человек; большими почитателями и игроками в турнирный покер являются Вячеслав Фетисов, Андрей Аршавин, Николай Валуйев, Сергей Игнашевич, Василий Березуцкий, Анатолий Карпов, Аркадий Арканов, Станислав Говорухин и многие другие выдающиеся личности современной России.

Однако в настоящее время существуют пробелы в нормативном правовом регулировании деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр, и это негативно отражается на их развитии и популяризации в стране. С учетом лучшего зарубежного опыта правового регулирования данной сферы возникает необходимость специальной правовой регламентации таких игр в России.

Напомним, необходимы поправки в Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», определяющие правовые основы деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр на территории РФ.

С учетом передового зарубежного опыта, государственное регулирование деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр должно осуществляться путем:

- * установления порядка признания интеллектуально-коммерческих игр и утверждения правил интеллектуально-коммерческих игр;
- * установления порядка осуществления деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр и соответствующих ограничений,

в своей рубрике «Законодательные инициативы» С.В. Алексеев продолжает освещать тему легализации турнирного покера в России, предлагая широкой общественности новые фрагменты поправок об интеллектуально-коммерческих играх в игровое законодательство России и комментарии к ним.

обязательных требований к организациям интеллектуально-коммерческих игр, заведениям и информационно-телекоммуникационным площадкам интеллектуально-коммерческих игр, посетителям заведений и пользователям информационно-телекоммуникационных ресурсов интеллектуально-коммерческих игр;

- * установления ограничений по количеству заведений интеллектуально-коммерческих игр в населенных пунктах;
- * выдачи лицензий на осуществление деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр;
- * разработки, принятия, применения и оценки соответствия требований к оборудованию, используемому для проведения интеллектуально-коммерческих игр, в том числе технических регламентов и стандартов об оборудовании для интеллектуально-коммерческих игр;
- * установление порядка осуществления контроля деятельности организаторов, заведений и информационно-телекоммуникационных площадок проведения интеллектуально-коммерческих игр;

“Для игры в покер нужен очень острый ум. Надо в короткое время просчитать множество вариантов. Это могут далеко не все”.

Вячеслав Фетисов

- * осуществление контроля деятельности организаторов, заведений и информационно-телекоммуникационных площадок проведения интеллектуально-коммерческих игр;

- * выявления, запрещения и пресечения деятельности лиц, осуществляющих деятельность по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр с нарушением законодательства, привлечения их к ответственности.

Государственное регулирование деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр должно осуществляться на основе федерального законодательства Правительством РФ, федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством РФ на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию в сфере организации и проведения интеллектуально-коммерческих игр, иными федеральными органами исполнительной власти РФ в пределах их компетенции, а также органами государственной власти субъектов РФ в пределах их компетенции.

Проверка технического состояния игрового оборудования должна осуществляться уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах

и сборах. Проверка технического состояния информационно-телекоммуникационных ресурсов интеллектуально-коммерческих игр должна осуществляться уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере связи и массовых коммуникаций.

Законодательством необходимо установить в частности следующие **нормативно-правовые требования к интеллектуально-коммерческим играм**.

1. Для получения статуса интеллектуально-коммерческой игры игра должна быть признана федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством РФ на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию в сфере организации и проведения интеллектуально-коммерческих игр. Порядок признания должен утверждаться этим уполномоченным органом.

2. Для получения статуса интеллектуально-коммерческой игры игра должна содержать следующие признаки:

- должна способствовать интеллектуальному развитию способностей человека;
- участники игры соревнуются исключительно между собой;
- результат игры в большей степени обусловлен интеллектуальными качествами соревнующихся, а не основан на риске, что должно подтверждаться математическим заключением учреждения, аккредитованного федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации по надзору в сфере образования и науки в качестве учреждения высшего профессионального образования либо в качестве научно-исследовательского учреждения;
- в игре присутствует соглашение о выигрыше, денежные средства являются инструментом игры;
- игра должна иметь собственные правила, используемое игровое оборудование и инвентарь.

3. Интеллектуально-коммерческая игра

может иметь разновидности, дисциплины. Специфика разновидностей и дисциплин интеллектуально-коммерческой игры должна быть закреплена в правилах интеллектуально-коммерческой игры.

4. Официальное признание игры интеллектуально-коммерческой игрой должно оформляться решением федерального органа исполнительной власти, уполномоченного Правительством РФ на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию в сфере организации и проведения интеллектуально-коммерческих игр. Уполномоченный орган должен вести соответствующий реестр интеллектуально-коммерческих игр, их разновидностей и дисциплин.

5. Правила интеллектуально-коммерческих игр должны устанавливаться с учетом общепринятых на международном уровне правил и утверждаться федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством РФ на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию в сфере организации и проведения интеллектуально-коммерческих игр.

Законодательством необходимо предусмотреть следующие **ограничения осуществления деятельности по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр**:

- деятельность по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр может осуществляться исключительно организаторами интеллектуально-коммерческих игр при соблюдении требований, предусмотренных федеральным законодательством, законами субъектов Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами;
- деятельность по организации и проведению интеллектуально-коммерческих игр может осуществляться в заведениях интеллектуально-коммерческих игр или на информационно-телекоммуникационных площадках интеллектуально-коммерческих игр, соответствующих требованиям, предусмотренным федеральным и региональным законодательством.

Продолжение в следующем номере

Moscow Business School
Leadership Energy

Всегда в первых рядах!

Приглашаем посетить бизнес-семинар

«УПРАВЛЯЮЩИЙ СПОРТИВНЫМ КЛУБОМ»

СТАРТУЕМ!
25 мая 2011

Ленинский проспект, д. 38-а, тел./факс: +7 (495) 646-15-05
seminar@mbschool.ru • www.mbs-seminar.ru • www.mbschool.ru



ВЛАДИМИР САРАЕВ: «ЛИГИ СЕГОДНЯ ДЕЙСТВУЮТ В



КОНТИНЕНТАЛЬНАЯ
ХОККЕЙНАЯ
ЛИГА

Континентальная хоккейная лига создана в 2008 году и представляет собой Холдинг, в котором объединены юридические лица различных организационно-правовых форм, объединившихся в целях координации деятельности по организации и проведению всероссийских и международных спортивных соревнований по хоккею.

Функционально Холдинг КХЛ объединяет следующие юридические лица:

1. Общество с ограниченной ответственностью «Континентальная хоккейная лига» (ООО «КХЛ»)
2. Автономная некоммерческая организация «Континентальная хоккейная лига» (АНО «КХЛ»)
3. Общество с ограниченной ответственностью «КХЛ-Маркетинг» (ООО «КХЛ-Маркетинг»)
4. Некоммерческое партнерство «Высшая хоккейная лига» (НП «ВХЛ»)
5. Некоммерческое партнерство «Молодежная хоккейная лига» (НП «МХЛ»)

В состав Учредителей Автономной некоммерческой организации «Континентальная хоккейная лига» входят 23 хоккейных клуба, из них — три иностранных:



1. Частное учреждение «Хоккейный клуб «Барыс» (Республика Казахстан)
 2. Закрытое акционерное общество «Хоккейный клуб «Динамо-Минск» (Республика Беларусь)
 3. Акционерное общество «Динамо Рига» (Латвийская Республика)
- В числе членов Некоммерческого партнерства «Высшая хоккейная лига» — один иностранный клуб Товарищество с ограниченной ответственностью «Казцинк» (Республика Казахстан)
- В числе членов Некоммерческого партнерства «Молодежная хоккейная лига» — три иностранных хоккейных клуба:

1. Закрытое акционерное общество «Хоккейный клуб «Динамо-Минск» (Республика Беларусь)
2. Государственное учреждение физической культуры и спорта «Хоккейный клуб «Юность-Минск» (Республика Беларусь)
3. Акционерное общество «Динамо Рига» (Латвийская Республика)



В чем преимущества новаторского для российского спортивного менеджмента и администрирования участия иностранных представителей в органах управления российской физкультурно-спортивной организации — Континентальной хоккейной лиги?

КХЛ следует отнести к международной физкультурно-спортивной организации, так как в своем составе головная организация (организатор спортивного мероприятия) — ООО «КХЛ» и проводящая организация — АНО «КХЛ» имеют иностранных участников (трех участников в ООО: Интеррос, АО «Динамо Рига», ЗАО «ХК «Динамо-Минск» и иностранные спортивные клубы в АНО).

Одно из преимуществ такого партнерства — использование сильных сторон участников. Так, например, представители хоккейного клуба «Динамо» (г. Рига) входят не только в Совет директоров, но и в Правление Континентальной хоккейной лиги, а также в Рабочую группу по подготовке программы интегрирования КХЛ в панъевропейское хоккейное пространство.

Также позитивным моментом такого взаимодействия можно считать возможность унифицирования контрактов хоккеистов. То есть в практике контрактирования КХЛ применяются не только законы РФ, но и учитываются правовые нормы национальных законодательств государств наших зарубежных хоккейных клубов, а также нормы права Европейского Союза. Внедрение элементов унификации в контракты (трудовые договоры) спортсменов Континентальной хоккейной лиги является уникальным для всего российского спорта.

Кроме этого эффективны совместный анализ контрактов в европейских федерациях и лигах и перенесение некоторого опыта в наши реалии. В качестве примера можно привести регулирование оплаты труда спортсменов через централизованное и выборочное ограничение совокупного дохода хоккеистов в клубах КХЛ и регулирование в связи с этим самих бюджетов клубов. Это формирует новую экономическую политику в отече-

ственном спорте, не нарушающую прав и законных интересов его субъектов.

Какие правовые и организационные проблемы возникают при «соорганизаторстве» спортивных мероприятий с участием коммерческих организаций и общероссийских спортивных федераций?

На примере Континентальной хоккейной лиги нарабатывается практика организации спортивного мероприятия несколькими лицами, в соответствии с пунктом 11 статьи 20 ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Формат Континентальной хоккейной лиги позволяет вести более тесную работу с Федерацией хоккея России (ФХР), зарубежными федерациями по хоккею на льду и Международной федерацией хоккея (ИИHF). Матчи КХЛ, соответственно, проводятся на территориях Латвийской Республики, Республики Беларусь, Республики Казахстан.

Но, следует отметить, что современное состояние законодательства Российской Федерации о физической культуре и спорте пока не помогает решать правовые и организационные проблемы в направлении «соорганизаторства» спортивных мероприятий с участием коммерческих организаций и общероссийских спортивных



Сергей Нарышкин, Александр Медведев, Вячеслав Фетисов

федераций, а также в части проведения открытых всероссийских официальных спортивных соревнований и международных спортивных соревнований. Основными факторами, влияющими на возникновение этих проблем являются:

- субъективно-оценочная позиция круга разработчиков базового закона о спорте;
- отсутствие практики в этом вопросе.

Очевидно, что практический опыт взаимодействия российских ФСО с зарубежными спортивными клубами на примере Континентальной хоккейной лиги можно признать передовым. Этот опыт, на мой взгляд, мог бы стать посылом к соответствующему изменению нашего законодательства о физической культуре и спорте.

Поверхностное отношение нашего законодателя к понятному аппарату, к дефинициям, проявилось и в том, что таких понятий как «международная спортивная лига», «международное спортивное соревнование», «открытое всероссийское спортивное соревнование» не существует. А практика и, в частности, деятельность КХЛ показывают, что эти явления в спорте востребованы, уже существуют, и ждут своего законодательного обеспечения.

Именно поэтому КХЛ, под руководством А.И. Медведева совместно с Комиссией Совета Федерации по физической культуре, спорту и развитию олимпийского движения, возглавляемой В.А. Фетисовым, инициируют введение этих понятий в закон. Это архиважно. Международные спортивные соревнования - это и спортивный, и политический момент, потому что российский спорт должен быть интегрирован в международную спортивную сферу. От этого выиграют все участники: для спортивных результатов необходима состязательность с сильными зарубежными партнерами, а обмен опытом в области коммерческой деятельности — это возможность сократить период приобретения навыков для эффективной работы в этой сфере. В нашем случае, например, спортивный клуб «Динамо» (Рига), безусловно, является примером - как нужно выстраивать маркетинговую, коммерческую, да и спортивную деятельность.

Поэтому мы продолжаем работать над тем, чтобы убедить Министерство спорта, туризма и молодежной политики РФ и другие органы, участвующие в законодательном процессе в том, что введение понятий «международное спортивное соревнование», «открытое всероссийское спортивное соревнование» и «международная спортивная лига» просто необходимо. И это будет отвечать реалиям нашего времени.

Какие особенности регистрации и «запуска» Автономной некоммерческой организации «Кон-



НЕ ВПОЛНЕ ОТРЕГУЛИРОВАННОМ ПРАВОВОМ ПОЛЕ»



Организационно-правовая форма автономной некоммерческой организации, с которой в случае с КХЛ, отвечающей в нашем спортивно-коммерческом холдинге за спортивную часть, мы проработали 3 года, на практике оказалась не оптимальной. АНО не допускает членства, и это главный из изъянов этой организационно-правовой формы.

В закрытых чемпионатах в игровых видах спорта по окончании турнира участники ранжируются в зависимости от спортивных результатов и не выбывают из соревнований и турнирной таблицы на следующий год. Однако если по какой-либо причине (например, несостоятельность (банкротство)), клуб выбывает - его место должен занять новый. А статус АНО не дает возможности менять членов. Ведь по положению закона их в АНО нет. При этой организационно-правовой форме номинально существуют только учредители, с момента создания АНО, и дальше они остаются вечно в списках устава организации. Поэтому невозможно ни исключить клуб, ни принять новый.

Сегодня в профессиональном спорте могут действовать как коммерческие, так и некоммерческие организации. На мой взгляд, наиболее предпочтительной организационно-правовой формой для юридического лица, занимающегося непосредственно спортивной деятельностью, является все-таки некоммерческое партнерство. И в настоящее время мы прорабатываем вопрос, проводим организационные мероприятия по созданию юридического лица в форме некоммерческого партнерства (НП) (вместо АНО), которое будет отвечать за спортивную составляющую в нашем холдинге.

Не скрою, мы изучаем вопрос далее - с момента регистрации НП перейти ко второму этапу и рассмотреть возможность регистрации данного НП в качестве саморегулируемой организации (СРО). Этот статус присваивается некоммерческой организации после ее регистрации при соответствии определенным положениям закона. Если она отвечает требованиям закона «О саморегулируемых организациях», то может ходатайствовать о включении в реестр саморегулируемых организаций. Тема СРО в спорте сегодня интересна, но включает много нерешенных вопросов и активно прорабатывается сейчас на уровне Экспертного совета Комиссии Совета Федерации по физической культуре, спорту и развитию олимпийского движения.

Я знаю организацию «Промспорт», которая позиционируется как СРО.

Да, она позиционируется как саморегулируемая организация, и возможно мы рассмотрим ее опыт, в том числе по включению в реестр СРО по которому не все ясно.

Отсутствие реестра СРО в отношении спорта может быть связано с тем, что в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности отсутствует спортивная отрасль?

Может. Но любой путь в тысячу миль начинается с первого шага, поэтому, если нам скажут то, что необ-

ходимо сначала решить вопрос с присутствием отрасли в ОКВЭДе - будем решать.

Помимо выбора организационно-правовой формы и создания юридического лица для профессиональной спортивной лиги, какие процедуры еще необходимо пройти и какие решения принять учредителям, чтобы избежать ситуации аналогичной ситуации с Профессиональной футбольной лигой в конце 2010 года?

Лиги сегодня действуют в не вполне урегулированном правовом поле. Закон о спорте не регламентирует деятельность лиг. В отличие от федераций, спортклубов, по которым в законе есть отдельные статьи, о таком субъекте отношений в спорте как лига нет даже упоминания. Я считаю, что пока соответствующие изменения не будут внесены в закон о спорте, а мы только начинаем публично затрагивать проблемы правового регулирования лиг, основываясь на практике КХЛ, - в этом вопросе будет возникать еще много проблем. Заметьте, от футбола об этом нигде не говорят. А мы уже нарабатывали практику и ставим вопросы о недостаточности законодательного регулирования деятельности профессиональных спортивных лиг.

В данной части должны повышаться роль положений (регламентов) о спортивных соревнованиях и укрепляться спортивные корпоративные отношения. Это имеет очень большое значение. Объясню на примере КХЛ. У нас эти два института - регламентное право и корпоративное право считаются почти равнозначными и дополняют друг друга. И, благодаря этой совокупности, мы в КХЛ можем решать многие вопросы, проблемы которые не урегулированы на уровне закона.

Не только участники лиги - участники общества с ограниченной ответственностью, но и непосредственно клубы - участники спортивных соревнований связаны между собой нормами регламента и корпоративными правилами. Может возникнуть вопрос относительно самих спортсменов, каким образом они относятся к регламенту и спортивному корпоративному праву? И вот здесь — вступает в дело профсоюз. Без реально действующего профсоюза то, что мы называем «мягким» правом (регламентное и спортивное корпоративное право), будет ущербным. Потому что именно через социальное партнерство, через профсоюз, мы предоставляем права, вводим обязанности и ответственность для спортсменов.

Более того, в этом сезоне мы пошли еще дальше в вопросах реформирования российской хоккейной системы, в которую реально ввели хоккейных агентов. Аген-

ты стали равноправными субъектами правоотношений в нашей сфере, со своими правами, но и обязанностями и ответственностью. Агенты работают и с зарубежными клубами и игроками а, следовательно, мы можем говорить уже о международном уровне нововведений.

Планируются ли какие-нибудь изменения в сфере агентской деятельности в хоккее?

Год назад мы взяли опыт Национальной Хоккейной Лиги по аккредитации хоккейных агентов. По нашему регламенту мы передали эту функцию созданному Профсоюзу Игроков КХЛ, но по истечении года работы нам пришлось внести достаточно серьезные изменения. Они заключаются в том, что Лига перевела аккредитацию хоккейных агентов на себя, потому что именно она, как организатор спортивного мероприятия, имеет право и инструменты влияния на серьезного субъекта взаимоотношений — спортивные клубы. Раньше профсоюз и агенты могли работать только в отношении игроков, которые связаны с работодателем, но влиять на клуб как важный субъект взаимоотношений они не могли. Возникал объективный конфликт интересов. Лига как организатор спортивного мероприятия, взяв эту функцию на себя (с сезона 2010-2011гг.), сделала правильный и достаточно успешный шаг.

Аккредитация агентов входит в мою компетенцию, и, уже по истечению 4 месяцев с начала этого процесса, могу заявить, что существовавшие ранее разногласия между агентами и профсоюзом решены, а результаты работы приобрели более высокий качественный уровень. Регулирование агентского движения в хоккее имеет свои особенности:

- 1) Агентский рынок должен включать в себя только агентов, которые занимаются агентствованием в качестве основного вида деятельности «24 часа в сутки»;
- 2) Все агенты должны иметь статус либо юридического лица, либо индивидуального предпринимателя. Данное требование разрешает многие проблемы, связанные с уплатой налогов, получением агентских вознаграждений;

3) Иностранные агенты самостоятельно не могут работать на территории РФ. Могут ли они получить аккредитацию? Могут. Но! Только в том случае, если гарантом за них выступит Ассоциация Хоккейных Агентов или аккредитованный российский хоккейный агент. То есть именно он будет нести полную дисциплинарную и материальную ответственность за действия иностранного агента, и в случае возникновения претензий именно он будет должником у Лиги;

- 4) Деятельность агентов в обязательном порядке стра-



Звезды КХЛ Алексей Яшин и Ярослав Яров



хуется на сумму не менее, чем полмиллиона рублей.

5) Агентские договоры становятся гарантированными, если они зарегистрированы в Лиге. Любое заключение или расторжение агентского договора, переход игрока от одного агента к другому осуществляются только по разрешительной (не уведомительной) процедуре Лиги. Разрешительная система не создает почву для возникновения проблем и минимизирует рождение споров.

Надо отметить, что Международная федерация хоккея (ИИФ) в 2011 году также приступает к изучению возможностей регулирования международного рынка хоккейных агентов. Нам известно, что на годовом конгрессе ИИФ в мае данный вопрос будет рассматриваться. Но мы уже имеем практический опыт, который является первым среди хоккейных держав.

Таким образом, сегодня существует квадрат по регулированию хоккейного рынка - это Лига, клубы, само агентское движение, в том числе в лице Ассоциации Хоккейных Агентов, и Профсоюз игроков КХЛ.

- Какова современная практика решения трудовых споров в хоккее?

Мы уверены, и демонстрируем это на примере КХЛ, что на современном этапе реально локализовать рассмотрение всех споров в лиге или федерации по определенному виду спорта.

Мы не выступаем против конституционных норм и существующего права на защиту в судах общей юрисдикции, арбитражных судах. Это закон, и мы должны его соблюдать. Но мы создаем условия, когда сами лица, чьи права нарушаются или оспариваются, за разрешением данных споров идут не в суд, а в дисциплинарный орган, который существует в нашем виде спорта. Мы создаем условия, когда рассматривать споры у нас выгодней и эффективней. Приведу основные причины:

1) Срочность рассмотрения — мы рассматриваем в кратчайшие сроки;

2) Дисциплинарный комитет КХЛ рассматривает спор профессионально, так как мы знаем предмет и характер общественных отношений в данной сфере;

3) Мы применяем не только федеральное законодательство, но также международное право, - но и регламентные и спортивные корпоративные нормы, что не часто встретишь в государственных судах. При рассмотрении споров в судах возникает противоречие - сами лиги свою деятельность строят, прежде всего, по принципам регламентных норм, а разрешаться споры должны по федеральным законам... Подходы разные. Как стороны исполняли свои обязательства, так должны и разрешаться их споры;

4) Мы применяем принципы, которые очень редко применяются в государственных судах — это вопросы недопустимости злоупотребления правом, оценки добросовестности и разумности действий участников правоотношений, приоритетности спортивной справедливости, мы более внимательны к недопустимости подложности доказательств, признанию конклюдентных действий и другое;

5) Решения дисциплинарного органа КХЛ являются источником регламентного права, то есть они восполняют пробелы в регламенте, разрешают коллизии. И в этом вопросе решения дисциплинарного органа, который действует от лица организатора спортивного мероприятия, полностью укладывается в понятие «требование организатора спортивных соревнований», что в соответствии со статьей 24 закона о спорте приравнено к положению регламента. А регламент, утвержденный организатором, в свою очередь, является «основным законом» для субъектов (участников) данного соревнования. Нам удалось создать вокруг регламента атмосферу доверия и неукоснительного исполнения. Но формальный экспорт, например, нашего регламента в другой вид спорта не даст результата.

Приведу статистику. По состоянию на 29 декабря 2010 г. Дисциплинарным комитетом КХЛ:

- Принято к рассмотрению 279 требований
- Рассмотрено — 260, из них
 - удовлетворено в пользу хоккеистов — 110 требований (15 из них в пользу учащихся хоккейных школ);
 - удовлетворено в пользу клубов — 42 требований;
 - удовлетворено в пользу Лиги — 30 требований;
 - прекращено 78 требований;
 - Находятся в производстве 19 требований.

Для сравнения, например, согласно последним данным, озвученным на отчетно-выборной конференции Федерации хоккея России, за 2 прошедших года в Арбитражном комитете ФХР было рассмотрено порядка 30-40 дел. Большая разница с данными Дисциплинарного комитета КХЛ. Но причины не в том, что ФХР не доверяют. Повторюсь, субъектам, которые входят в нашу систему, выгодно обращаться именно к нам. Мы рассматриваем все категории споров, и все субъекты системы хоккея — спортсмены, агенты, клубы, детско-юношеские спортивные школы, сегодня имеют право на защиту своих интересов в нашем дисциплинарном органе. Эти субъекты обращаются в Дисциплинарный комитет КХЛ, в том числе и с элементами трудовых споров, что, в принципе, в соответствии с федеральным законодательством неприемлемо, так как трудовые споры рассматриваются только в судах общей юрисдикции. Но отказать в рассмотрении данных споров мы не можем, - это нарушит и окончательное разрешение спора, и единообразие практики, и исполнимость решений, и многое другое.

Мы называем такие споры смешанными и учитываем при принятии заявления дисциплинарную оговорку по регламенту, что стороны по взаимной договоренности обращаются в дисциплинарный орган. С 1 января 2011г. вступил в силу закон о медиации (посредничестве), в котором определено, что медиация может применяться и в трудовых спорах. Этот закон поможет нам придерживаться принципа о разрешении всех споров внутри лиги.

Кстати, сегодня даже исполнительные документы, которые стороны получают в судах общей юрисдикции, они несут к нам и просят, чтобы вместо судебных приставов Дисциплинарный комитет обязал исполнить решение суда, например, по взысканию зарплаты с клуба, так как судебные приставы затрудняются исполнять судебные решения в спортивной сфере. Получается, наша система, обязывающая исполнять решения Дисциплинарного комитета под угрозой наказания в виде штрафов или корпоративных дисквалификаций руководителей более эффективна.

- Как решаются споры с переходами учащихся, еще не заключившими профессиональные контракты из одной детско-юношеской спортивной школы в другую?

Естественно, среди категорий споров есть и споры по переходам учащихся из одной детско-юношеской спортивной школы в другую. Споры с участием ДЮСШ в Дисциплинарном комитете КХЛ рассматриваются, если школа имеет договорные отношения с клубами КХЛ, ВХЛ или МХЛ. Если к нам обратится школа, которая не входит в нашу систему, то этот спор будет рассмотрен через Совместную палату Дисциплинарного комитета с Федерацией хоккея России. По «школьным» спорам у нас нарабатана своя практика. По разным лигам (КХЛ, ВХЛ, МХЛ) установлены разные размеры компенсаций за переходы учащихся. В КХЛ мы применяем наиболее низкую компенсацию. Если вопрос компенсации становится препятствием для продолжения занятий ребенка физкультурой и спортом, то Дисциплинарным комитетом допускается отсрочка уплаты данной компенсации до момента заключения профессионального контракта, то есть до достижения игроком 17-летнего возраста. Компенсацию платит клуб заключающий с хоккеистом профессиональный контракт. Мы первые в детско-юношеском спорте исключили эти конфликты. Если еще три года назад я помню обращения родителей в прокуратуру, к Уполномоченному по правам человека по этой проблеме, то с момента создания Лиги, проводя такую разумную политику, мы нормализовали ситуацию в детском спорте. Я считаю, что компенсация должна быть вообще отменена. Тем более многие ДЮСШ по российскому законодательству не имеет право платить или получать компенсацию за переход учащегося.

- Возможно ли сегодня привлечь к ответственности хоккеиста «сбежавшего» за океан?

Возможно. Только вопрос: к какой ответственности его привлечь. Ведь когда мы говорим об ответственности, то обычно подразумеваем если не уголовную, то обязательно административную ответственность. В таком аспекте привлечь уехавшего за рубеж гражданина нельзя. Но ответственность по нашему регламенту

применима, и часто такая ответственность по своим последствиям бывает более значительна. На игрока, «сбежавшего» в иностранную лигу из КХЛ, права в объеме неотработанного контракта остаются у клуба, в котором он играл. А это значит, что при возвращении в Россию, он сможет играть только в этом клубе в сроки, не исполненные по прерванному контракту. Более того клуб имеет право оставить ему те же условия контракта. Другой вопрос, что клубы быстро «забывают» неприятности, связанные со сбежавшим хоккеистом, потому что клуб заинтересован, чтобы игрок не только вернулся, но и был простимулирован для хорошего выступления.

Законодательство содержит еще некоторые инструменты, для привлечения к ответственности в этой ситуации, но в основном они могут применяться к «сбежавшему» только с целью досадить. Если становится известно о подготавливаемом «побеге», можно получить судебное решение в суде общей юрисдикции, например, на основании неисполнения обязательств по трудовому договору, и получить ограничение выезда. Но такие методы - для случаев, когда отношения между спортсменом и клубом уже никогда не смогут стать прежними и дружелюбными.

- Планируются ли какие-нибудь изменения в сфере отношений с НХЛ?

Надеюсь. Сейчас этим вопросом занимается непосредственно руководство Лиги — Президент КХЛ Александр Иванович Медведев и Председатель Совета директоров Вячеслав Александрович Фетисов. Мы стремимся к этому, но какой-то конкретики во времени и условиях пока нет. Хотя не надо забывать о том, что сотрудничество с НХЛ у нас сегодня уже существует. Мы обмениваемся базами игроков с действующими контрактами. И, наверно, вопрос риторический: «А для чего бы это надо, как не для уважения действующих контрактов друг друга». Хоккеист с действующим контрактом может перейти в другой клуб другой национальной ассоциации или лиги, только в установленном порядке - по соглашению сторон, с оформлением международной трансферной карты.

Конечно, чувствуется разница в законодательствах



Алексей Морозов (слева) забивает «золотой» гол первого сезона КХЛ

США и Канады и нашего по вопросам досрочного расторжения контрактов. Здесь, безусловно, наше трудовое законодательство проигрывает, не помогает спорту. В соответствии с Трудовым кодексом, в России спортсмен имеет право расторгнуть контракт, предупредив об этом за один месяц. В КХЛ хотя бы введена дополнительная материальная ответственность игрока перед клубом при досрочном расторжении контракта без уважительной причины. Но сегодня меняются репрессивные формы взаимоотношений с хоккеистами, которые хотели бы попробовать свои силы в Канаде и США, на договорные, при которых он в любой момент мог бы вернуться в Россию. Тем более, эти уехавшие игроки задействованы нашими юношескими или молодежными сборными, выступающими на международных соревнованиях. То есть нельзя позиционировать их как «персон нон грата». Это неправильно. И в этом конфликте интересов Лига поступает разборчиво. Кроме этого, я считаю, что по истечении трех лет, нам удалось максимально сблизить интересы ФХР и КХЛ. Федерация хоккея России отвечает за развитие детско-юношеского спорта, за сборные, а Континентальная хоккейная лига - за профессиональный хоккей. Подтверждая свои слова, сообщу, что в декабре 2010 г. между ФХР и КХЛ досрочно заключено Соглашение о передаче прав на проведение Чемпионата России при открытом финале в формате смешанного международного спортивного соревнования на следующие 3 года.

Беседовала Анна Жукова

АЛЕКСЕЙ ЛАПУТИН: «В РЕГЛАМЕНТЕ КХЛ ДОВОЛЬНО ЧЕТКО ПРОПИСАНЫ ТРЕБОВАНИЯ К КЛУБАМ В ОТНОШЕНИИ РАБОТЫ СО ЗРИТЕЛЯМИ»

- Сегодня один из главных вопросов для клубов и стадионов — привлечение аудитории на матчи. Есть ли у КХЛ программа по привлечению болельщиков на матчи, и какие основные вопросы она будет затрагивать?

- Лига и клубы тесно сотрудничают в процессе работы по привлечению зрителей на арены. При том, что у каждого клуба есть учитывающие местную специфику собственные наработки, касающиеся взаимодействия с болельщиками, Лига регулярно (дважды за сезон) проводит семинары для клубных маркетологов. Во время таких встреч сотрудники клубов и лиги общими усилиями вырабатывают новые подходы к работе с болельщиками, делятся опытом и оценивают уже достигнутые результаты. Эффективность подобных мероприятий подтверждается постепенным ростом посещаемости матчей чемпионата КХЛ, однако, все мы понимаем, что стремиться есть к чему.

- Планирует ли КХЛ задавать тон и давать рекомендации по работе с болельщиками клубам, в том числе по автоматизации работы с болельщиками? Какие на данный момент выработаны требования и нормативы по автоматизации работы с болельщиками для клубов, входящих в КХЛ и какие планируются выработать?

- В Регламенте КХЛ довольно чет-

мнение специалиста



Алексей Кобзев, руководитель направления Платежно-Пропускных Систем в спорте «Компании UCS»

Хоккей в нашей стране твердо занимает второе место по популярности. Ледовые дворцы строятся и будут строиться. Интерес к хоккею огромен. Сегодня аббревиатура КХЛ звучит паравне с НХЛ, и есть уверенность, что КХЛ уже стала второй лигой в мире хоккея. И это наша российская гордость.

Грамотно подобранная команда специалистов из разных областей, внедрение инновационных технологий, тесное взаимодействие с международными федерациями и развитие нормативно-правовой базы - залог успешного развития не только хоккея, но и всего российского спорта. КХЛ можно назвать «профессиональной лигой» и потому, что она объединила множество специалистов своего дела.

Именно поэтому идеология развития КХЛ очень близка к идеологии развития компании UCS. Вместе ориентируемся на серьезные исследования, заостряем внимание на правовых аспектах деятельности, выбираем профессионалов и акцентируем на одной области, не стараясь охватить необъятное.

Нашу компанию ведь тоже можно назвать международной.

ко прописаны требования к клубам в отношении работы со зрителями. Эти требования касаются и взаимодействия с фан-клубами, и реализации билетных программ, и организации выездов, и безопасности. Если понимать под «ав-

томатизацией работы с болельщиками» более активное использование интернета, можно говорить об активном развитии сервиса реализации билетов, сувенирной продукции и прочих услуг через сайты лиги и команд. Это поможет упростить

схемы взаимодействия между клубами и их болельщиками и оказать позитивное влияние на посещаемость игр.

Алексей Лапутин,
Руководитель пресс-службы
ООО «КХЛ-Маркетинг»

Уважаемые дамы и господа, коллеги!

«Агентство «Гала Спорт маркетинг» при информационной поддержке газеты «СПОРТ и ПРАВО» и портала SPORTMANAGEMENT.RU, приглашает Вас принять участие в семинаре

СПОРТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ, МЕНЕДЖМЕНТ, БРЕНД

Цель семинара: ознакомить участников с современными маркетинговыми технологиями в спортивной индустрии и методами их внедрения в спортивные организации различного уровня (профессиональные, любительские, образовательные).

Аудитория: руководители спортивных организаций - клубов, федераций, лиг, центров, школ; менеджеры всех уровней - бренд-менеджеры, PR-менеджеры, маркетологи, специалисты коммерческих служб, компаний-инвесторов, журналисты.

Программа семинара:
Спортивный (клубный) маркетинг:

- ♦ Понятие и сущность «спортивных продуктов»;
- ♦ Потребители «спортивных продуктов»;

Спортивный (клубный) менеджмент:

- ♦ Специфика и различия в управлении спортивными организациями;
- ♦ Организационная структура спортивных организаций различного вида;

Брендинг в индустрии спорта:

- ♦ Спонсорство, благотворительность и партнерство в спорте;
- ♦ Продвижение продуктов спортивной организации (спортсмены (команды), события, бренды);
- ♦ PR и реклама, как инструмент маркетинга.

Автор и ведущий семинара – Нечувилин Сергей Борисович
Исполнительный директор РОО «Федерация горнолыжного спорта и сноуборда города Москвы», ведущий специалист кафедры «Спортивного менеджмента» (МФПА), эксперт по вопросам маркетинга СпортМенеджмент.Ру, Fit Hit Company, консультант по вопросам маркетинга Департамента массового футбола РФС, руководитель маркетинговой группы ЦСМ, автор более 20 исследований в индустрии спорта, преподаватель и бизнес-тренер с 1999 г., автор курсов: «Спортивный маркетинг в России и зарубежом», «Спонсорство, благотворительность, партнерство в спорте», «Бренд спортивной организации – технологии продвижения и оценки».

КУПОН НА СКИДКУ 10%

Спорт и право

СПОРТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ, МЕНЕДЖМЕНТ, БРЕНД

Стоимость участия: 7500 руб.
(при предъявлении купона – скидка 10%)
Начало семинара: 23 апреля 2011 года в 10:00
Продолжительность: 8 часов (1 день)

Место проведения:
Москва, ул. Измайловский Вал д. 2 (м. Семёновская, 100 метров от метро).
Московская финансово-промышленная академия, Центр Спортивного Менеджмента.
Заявки на регистрацию отправляйте на info@sportpravo.ru

СПОРТИВНЫЕ УЛИЧНЫЕ ТРЕНАЖЕРЫ

(495) 690-96-11
(495) 690-96-12

www.ruspark.ru



«СПОРТ И ПРАВО» ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ПАРТНЕРОВ И РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ

Газета «СПОРТ и ПРАВО» - это первое издание о спортивном праве, государственном управлении, маркетинге и менеджменте в спорте. Отечественный спортивный рынок нуждается в подобных специализированных изданиях и коммуникационных площадках.

МИССИЯ МЕДИАПРОЕКТА «СПОРТ И ПРАВО»

Способствовать повышению квалификации специалистов спортивной индустрии, с целью построения более эффективной системы управления, планирования и правового регулирования отношений в спортивной отрасли России. Оказывать информационную поддержку проблемам разработки и закрепления норм международного спортивного права и совершенствования отечественной нормативно-правовой базы в спорте. Содействовать налаживанию необходимого диалога между сторонами треугольника «государство-бизнес-спорт», направленного на повышение инвестиционной привлекательности российской спортивной индустрии и ее элементов!

Главная направленность редакционной политики – создать качественный продукт, готовый к применению в условиях специфики отечественной индустрии спорта. **Для читателя:** Специализированное издание о тенденциях развития спортивной индустрии и ее субъектов. Путеводитель по законам спорта и авторитетный источник аналитической и практической информации о правовом регулировании, маркетинге и менеджменте для всех участников спортивных бизнес-процессов. Газета «СПОРТ и ПРАВО» - это дискуссионная площадка между представителями всех секторов спортивной отрасли (как коммерческого, так и сектора чиновников) и органов государственной власти.

Для рекламодателя: Реклама и продвижение бренда или торговой марки, продукта или услуги, персоны или компании на рынке России среди читательской аудитории B2B-издания «СПОРТ и ПРАВО». **Мы создаем эффективный канал коммуникации между рекламодателем и потребителем. Наша система распространения обеспечивает прямой доступ к уникальной целевой аудитории. Наша целевая аудитория четко определена, мы всегда знаем, кто будет нашим читателем.**

Аудитория проекта «СПОРТ и ПРАВО»

В своей редакционной и маркетинговой политике проект ориентирован на:

- Глав администраций областей и городов России;
- Председателей министерств, управлений и комитетов по физической культуре и спорту, органов законодательной власти, представителей политических партий республик, областей России, городов;
- Руководителей в секторе олимпийского и паралимпийского движения;
- Председателей спортивных федераций, союзов, ассоциаций и обществ (в т.ч. смежных областей);
- Директоров спортивных клубов и лиг Москвы и Московской области, регионов России;
- Директоров спортивных сооружений Москвы и Московской области, в регионах России;
- Руководителей крупных компаний спортивной индустрии (в т.ч. строительных, занимающихся оснащением и оборудованием спортивных объектов);
- Владельцев и руководителей компаний, инвестирующих в отдельные виды спорта и турниры, спонсорские компании,
- Руководителей и специалистов компаний, оказывающих профессиональные (B2B) и потребительские (B2C) услуги в сфере спорта: консалтинговые, маркетинговые, юридические, финансовые и т.д.,
- Руководителей учебных заведений по подготовке специалистов в области спортивной индустрии;
- Организаторов спортивных соревнований.

Воздействуя на аудиторию с помощью нашего издания, Вы можете быть уверены:

- что сообщение дойдет до адресата, благодаря **уникальной системе адресной доставки и презентационного распространения** на ключевых специализированных мероприятиях отрасли,
- **в лояльности аудитории**, благодаря имиджу серьезного издания и отсутствию в нем «рекламного шума», Ваш информационный материал будет иметь **высокую степень доверия читателей**;
- в том, что **минимизируете издержки** на рекламу и продвижение, не переплачивая за ненужные контакты. Цена одного контакта (CPT) с представителями четко сфокусированной целевой аудитории «СПОРТ и ПРАВО» минимальна, учитывая уникальность и все конкурентные преимущества издания. Кроме того газета «СПОРТ и ПРАВО» имеет **большую вторичную**, а также **интернет-аудиторию**, так как издание в электронном виде размещено не только на собственном сайте, но и в электронных библиотеках Минспорттуризма и ЦСТ Москомспорта в удобных для чтения форматах. Кроме того у газеты «СПОРТ и ПРАВО» пролонгированный жизненный цикл, благодаря распространению архивных номеров на мероприятиях отрасли. Таким образом, увеличивается частота контактов. Привлекательная стоимость рекламы в рамках медиапроекта позволит Вам достигнуть при фиксированном бюджете максимального охвата (Reach) и желаемой частоты (Frequency).

Тел/факс редакции: +7 (495) 505-54-95 (многоканальный)
info@sportipravo.ru, editors@sportipravo.ru, reklama@sportipravo.ru

РЕДАКЦИЯ МЕДИАПРОЕКТА «СПОРТ И ПРАВО»

Главный Редактор — Жукова Анна Борисовна

Председатель Редакционного Совета/Попечительского Совета

Крашенинников Павел Владимирович	Председатель Ассоциации юристов России, Председатель Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству Государственной Думы, Ректор Российской школы частного права при Президенте РФ, председатель Попечительского совета Федерации хоккея России, вице-президент ХК «Металлург» (Магнитогорск), член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, доктор юридических наук, профессор, Заслуженный юрист РФ, государственный советник юстиции РФ
----------------------------------	---

Заместитель Председателя Редакционного Совета/Попечительского Совета

Алексеев Сергей Викторович	Председатель Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, профессор Московской государственной юридической академии им. О.Е. Кутафина, юридического факультета Академии труда и социальных отношений, спортивный адвокат, юридический консультант Федераций бильярда и художественной гимнастики и телеканала “РОССИЯ 2”, судья Спортивного арбитража при ТПП РФ, арбитр Дисциплинарного комитета Континентальной хоккейной лиги, кандидат экономических наук, доктор юридических наук, профессор
----------------------------	---

Редакционный Совет/Попечительский Совет

Аршавин Андрей Сергеевич Брусникина Ольга Александровна	Чемпион и обладатель Суперкубка России, Кубка и Суперкубка УЕФА, неоднократный лауреат призов «Лучший футболист России» и «Лидер Национальной сборной», бронзовый призер Чемпионата Европы и действующий капитан сборной России по футболу, заслуженный мастер спорта России
Винер Ирина Александровна	Председатель комиссии спортсменов при Олимпийском комитет России, член Исполкома Олимпийского комитета России, член Совета при Президенте РФ по развитию физической культуры и спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи, член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, заслуженный мастер спорта, трехкратная олимпийская чемпионка по синхронному плаванию, многократная чемпионка мира и Европы
Гусов Кантемир Николаевич	Главный тренер сборной России по художественной гимнастике, Президент Всероссийской федерации художественной гимнастики, член Совета при Президенте РФ по развитию физической культуры и спорта высших достижений и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи, Президент АНО «Международная Академия спорта Ирины Винер», член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, заслуженный тренер РФ, заслуженный работник физической культуры РФ, академик Российской академии выдающихся спортивных достижений, доктор педагогических наук, профессор
Карякин Владимир Викторович	Заведующий кафедрой трудового права и права социального обеспечения МГЮА им. О.Е. Кутафина, Президент Российской ассоциации трудового права и социального обеспечения, член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, член Исполкома Российского футбольного союза (РФС), Председатель Юридического комитета РФС, Председатель Палаты по разрешению споров РФС, заслуженный деятель науки РФ, доктор юридических наук, профессор, академик Российской академии социальных наук (РАСН)
Манылов Игорь Евгеньевич	Директор Департамента нормативного и правового обеспечения государственной политики Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ, член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, кандидат юридических наук
Роднина Ирина Константиновна	Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации, Председатель Правления Ассоциации юристов России, член Межведомственной комиссии по подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи, член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, кандидат юридических наук
Сихарулидзе Антон Тариельевич	Председатель Центрального совета ВДО «Спортивная Россия», президент Академии выдающихся спортивных достижений, Заместитель председателя Комитета Государственной Думы по образованию, Президент общественной академии спортивных достижений «Слава», руководитель проекта собственного ледового центра, член Совета при Президенте РФ по развитию физической культуры и спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи, член Общественной палаты Российской Федерации, член Президиума Общероссийской общественной организации «Лига здоровья нации», член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, десятикратная чемпионка мира, одиннадцатикратная чемпионка Европы, Заслуженный мастер спорта СССР
Усманов Алишер Бурханович	Председатель Комитета Государственной Думы по физической культуре и спорту, член Совета при Президенте РФ по развитию физической культуры и спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи, член Комиссии по спортивному праву Ассоциации юристов России, академик Российской академии выдающихся спортивных достижений, заслуженный мастер спорта РФ, олимпийский чемпион
Шевченко Ольга Александровна	Президент Международной федерации фехтования (FIE), член Совета при Президенте РФ по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи, XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 года в г. Казани, член Совета Директоров ФК «Динамо», Генеральный директор ООО «Газпроминвестхолдинг», владелец холдинга «Металлоинвест»
	Ответственный секретарь Комиссии по спортивному праву ассоциации юристов России, старший преподаватель кафедры трудового и права социального обеспечения МГЮА, юридический консультант СО «Локомотив», Федераций конного спорта, парусного спорта и гольфа, член Избирательного комитета РФС, кандидат юридических наук

«СПОРТ и ПРАВО» 123060, г. Москва, ул. Расплетина, д.5, стр. 15 Тел./факс: +7 (495) 505-54-91 (многоканальный) E-mail: info@sportipravo.ru, editors@sportipravo.ru Web: www.sportipravo.ru Учредитель: ООО Юридическое бюро «Диктум-Фактум» Издатель: ООО «Издательский дом B2B СПОРТ» Генеральный директор: Жукова Анна Главный редактор: Жукова Анна	Верстка: Перчина Лилия Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и культурного наследия. Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС77-31143 от 20 февраля 2008 года Издается с июля 2008 года Периодичность: 6 выпусков в год Тираж: 5 000 экз.	Территория распространения: Российская Федерация и зарубежные страны. Газета «СПОРТ и ПРАВО» издается в печатной и электронной версии По вопросам размещения рекламы обращайтесь по телефону +7 (495) 505-54-91, e-mail: reklama@sportipravo.ru За достоверность рекламных публикаций редакция ответственности не несет. "Мнение специалиста" на стр. 15 публикуется на правах рекламы. Подписано в печать 28.02.2011. Типография "B2B-Принт" 127055, Москва, ул. Бутырский Вал, д.68/70, стр.1
--	--	---