

image not found or type unknown



Агентская деятельность в России стала развиваться лишь в конце прошлого столетия — по примеру сложившихся за рубежом отношений между агентами и спортсменами, спортивными клубами. И это, конечно далеко не все виды спорта. Больше это касается игровых видов и единоборств.

Спортивный агент – индивидуальный предприниматель. Наиболее часто агентскую деятельность осуществляют выходцы из профессиональной спортивной среды – бывшие спортсмены, тренеры или спортивные менеджеры. Это обстоятельство обусловлено тем, что за время своей профессиональной карьеры спортсмены, тренеры или менеджеры приобретают большой практический опыт, огромное число контактов и связей в спортивной и деловой среде. Эти специалисты отлично знают изнутри «внутреннюю кухню» спортивных рынков, писанные и неписанные законы спортивного бизнеса.

Что касается фехтования, то ни в России, ни в мире спортивных агентов у спортсменов и клубов нет. Данные функции решают в основном тренеры спортсмена, либо он сам, когда становится совершеннолетним. Это результат того, что фехтование – не тот вид спорта, где существуют коммерческие турниры и происходят различные трансферы. Как говорится, спортсмены справляются своими силами.

Если рассматривать фехтовальщиков по миру, то Альдо Монтано, например, Олимпийский чемпион-2004 из Италии, после победы на ОИ, подписал контракт с Dolce Gabbana, и он очень много ездил целый год, принимая участие в различных мероприятиях компании. Да, у него был свой агент, но далеко не спортивный. Это говорит о том, что там, где это требуется, все организуется параллельно с подписанием контракта.

В США 2-кратная олимпийская чемпионка Мариэль Загунис заключила контракт с Nike, но никаких агентов и в помине нет. Ее мама выполняет многие управленческие действия, в том числе и ездит с ней на соревнования (в США это принято – ездить с детьми на турниры и другие мероприятия). Она в каком-то смысле ее персональный менеджер.

В России в фехтовании никто не имеет спортивных агентов. Могу предположить, что Федерация Фехтования России не сильно заинтересована в раскрутке и пиаре российских спортсменов, ввиду отсутствия нужды зарабатывать, в том числе от спортсменов. Поэтому спортсмены, если они в этом заинтересованы, пытаются заниматься данной раскруткой себя самостоятельно. Конечно шансы малы без высокого результата. Но если он появляется, и появляется на уровне ОИ, то очень важно, иметь рядом специалиста, который грамотно воспользуется благоприятными обстоятельствами для увеличения популярности спортсмена и возможности для новых контрактов.

Например, Яна Егорян (2-кратная олимпийская чемпионка по фехтованию) имеет своего менеджера, который занимается организационными вопросами, не касающимися тренировок и соревнований. Здесь имеются ввиду различные съемки, подписание контрактов, участие в проектах и т. п. Часто Федерация Фехтования России просто не разрешает участвовать спортсменам (и Егорян, в частности) в различных коммерческих проектах. Мне не понятна данная позиция руководства федерации, если учесть то, что это происходит в свободное от тренировок время.

Выходит, что существуют преграды, которые мешают развиваться коммерции в данном виде спорта, а отсюда и отсутствие спортивных агентов в фехтовании. Чем им, агентам, там заниматься?

Могу сделать вывод, что в России фехтовальщики только с результатами уровня ОИ (1-2 место), не ниже, периодически нуждаются в некоем помощнике для корректного управления временем спортсмена и коммуникативной составляющей. Ни о каких спортивных агентах в фехтовании не может быть и речи.

Если конечно помечтать, а как бы оно сложилось по разным сценариям, касаясь агентской деятельности в фехтовании. Если говорить о реальном развитии событий, то пока никак. Как я уже писала выше, нет необходимости.

Если рассматривать худший сценарий, то здесь тоже все максимально печально, и при таком развитии событий, возможно, что и олимпийские чемпионы смогут спокойно обходиться без помощников (настолько мало будет мероприятий для посещения). Но этого бы точно не хотелось. Поэтому давайте помечтаем.

Что же должно произойти в стране, мире, что бы спортивные агенты начали обращать внимание на фехтование? И не только обращать внимание, а драться за чемпионов в переносном смысле этого слова.

Первое, что приходит на ум, это конечно же деньги. Что еще может привлечь спортивных агентов к чему-то новому и неизведанному. А для того, чтобы эти самые деньги появились, они должны появиться у самого спортсмена для оплаты гонорара агенту. Но без наличия контрактов это невозможно. А почему нет контрактов? Потому что нет зрелищности, и целевая аудитория фехтования в России ограничивается родителями, друзьями и другими спортсменами и людьми, занимающихся или причастных к фехтованию. Исключение – Международный этап кубка мира серии Гран-при «Московская сабля», который ежегодно собирает чуть больше болельщиков, чем обычно на российских турнирах.

Поэтому нужно увеличивать зрелищность вида спорта, устраивать коммерческие турниры, не ограничивая ведущих спортсменов только графиком турниров сезона международной федерации фехтования. И в этом должна быть заинтересована, прежде всего сама федерация фехтования России.

Вот, что еще пришло в голову. У нас нет различных трансферов, а может, стоит и придумать? Это же так привлекает внимание людей. Но эта система пока, к сожалению не для нас.

Думаю, что все-таки в будущем более-менее реально прийти к тому, что спортсмены по остальным видам спорта (здесь имею ввиду те виды спорта, где не распространена агентская деятельность и их лицензирование ) будут обращаться в спортивные агентства для качественного и количественного развития своей популярности.

Смотрела сайт агентства «Весь спорт». Думаю, что это будет примерный формат организации, которая будет заниматься несколькими видами спорта. Еще не упускаю такую мысль, что может появиться спортсмен (закончивший спорт. карьеру), имеющий юридическое образование, и кто знает, может тогда дело сдвинется с мертвой точки?