



Радикальные преобразования в социально-экономической жизни и государственно-политической организации страны обусловили существенные изменения социально-культурной деятельности российского общества, включая сферу физической культуры, национальную систему физического воспитания. В результате перехода к рыночным отношениям, а также в силу объективных закономерностей развития самого спорта начиная с 90-х гг. XX в. Идет активный процесс становления и развития российской модели профессионального коммерческого спорта. Эти реформы дали импульс для смены приоритетов в структуре спортивного движения, способствовали созданию предпосылок для превращения профессионального спорта в отрасль зрелищной индустрии, живущей по законам бизнеса. Расширилось проявление коммерческих функций спорта. Соревнования, спортсмены, тренеры получили высокую рыночную стоимость.

Реформы затронули все стороны деятельности профессиональных спортивных организаций: правовое положение, трудовые отношения со спортсменами, организационную структуру, при этом изменились не только источники финансирования, но и место самого профессионального спорта в системе общественных ценностей в пользу коммерческого спорта. То, что некоторое время назад было неприемлемо, сегодня никого не удивляет. Например, относительно высокие заработки профессионалов и суммы, выплачиваемые за трансфер того или иного спортсмена.

Современный мировой спорт – это:

1. Вид профессиональной трудовой деятельности, в первую очередь для спортсменов и тренеров.
2. Бизнес для спортивных и маркетинговых агентств, спортивных менеджеров и промоутеров, телеканалов и прочих СМИ.
3. Для спонсоров это эффективный канал продвижения на рынке своей продукции и своего бренда.
4. Возможность формирования позитивного и привлекательного для покупателей, имиджа своей компании.
5. Социальное явление с пристальным вниманием общества к результатам.

Поэтому в мировом спорте одну из главных ролей для профессионального спортсмена стали играть спортивные агенты. Уровень нагрузок и конкуренции в современном спорте настолько велик, что профессиональный спортсмен просто не в состоянии отвлекаться на бытовые и коммерческие проблемы. Чтобы профессиональный спортсмен мог полностью сосредоточиться на тренировочном процессе и соревнованиях, эту роль на себя взял спортивный агент.

Спортивный агент, в соответствии с контрактом берет на себя решение юридических, коммерческих, бытовых проблем спортсмена.

Агент может являться физическим или юридическим лицом, которое за вознаграждение совершает по поручению профессионального спортсмена юридические и иные действия от своего имени, но за счет спортсмена, либо от имени и за счет спортсмена.

Они специально изучают рынок с целью предоставления услуг в сфере профессионально спорта, осуществляя связи с общественностью, занимаясь рекламой и продвижением.

Спортивный агент, для профессионального спортсмена - это прекрасная возможность спокойно добиваться своих поставленных целей в спортивной карьере не оглядываясь на юридические, бытовые и коммерческие стороны. Но, не в каждом виде спорта, спортсмены высокого класса, могут позволить заключить контракт со спортивным агентом. Спортивные агенты, тоже преследуют свои цели, на мой взгляд, главное это финансовые. В России финансирование во многих видах спорта оставляет желать лучшего, и не каждый спортсмен имеет, возможность оплачивать услуги спортивному агенту. И не каждый агент, согласится работать со спортсменом, потому, что коммерческие взаимодействия в видах спорта не высоки.

В основном спортивные агенты работают в футболе, хоккее, баскетболе, в единоборствах, там, где большие финансовые потоки. Есть конечно и единичные контракты в плавании, в художественной гимнастике, в парусном спорте, в лыжных гонках, в кёрлинге, но я думаю это только начало и проба российских агентов в прощупывании почвы в малобюджетных видах. Есть ли спортивные агенты в биатлоне, я не знаю. Пока не владею информацией, но мне бы хотелось, чтобы спортивные агенты появлялись и в этом виде спорта. Знаю, что есть помощники, но в основном они не закреплены юридически, что приводит в шаткое состояние обе стороны.

Оглядываясь на свою прошлую спортивную карьеру, скажу точно, я бы заключила контракт со спортивным агентом, и это помогло бы мне решить многие вопросы и возможно, после рождения ребенка я бы вернулась в профессиональный спорт.

Если говорить о сегодняшнем дне, я считаю, что спортивные агенты могут смело предоставлять свои услуги биатлонистам. У нас здоровое подрастающее поколение. Детско-юношеский биатлон существует. Это прекрасно можно увидеть по Кубку Анны Богалий. На кубке выросли дети, которые уже завоевывают медали на Юношеских Олимпийских играх. Эти ребята, как раз из той шаткой категории, когда на помощь может прийти агент. У них появляются первые большие призовые и тут надо внимательно отнестись к своему пути, так как дети не защищены от разного рода праздной жизни и могут растерять всё заработанное (не только финансы, но и спортивную форму). Мне кажется, в такой момент и должен включаться спортивный агент, который может настроить спортсмена на дальнейшую борьбу, мотивируя его и интересными взаимовыгодными условиями. Растить вместе в связке спортсмен-тренер-агент, на мой взгляд, это прекрасное сотрудничество, которое приведет к высоким результатам!

