

image not found or type unknown



Для того чтобы перейти непосредственно к разбору агентской деятельности в российском волейболе, стоит разобраться, кто такие агенты, и как они зарабатывают. Спортивный агент — менеджер, который на основании договора со спортсменом, занимается представлением его интересов во взаимоотношениях с различными контрагентами. У волейбольных агентов сейчас горячая пора – все пытаются максимально быстро найти для своих клиентов выгодные контракты пока они не стали сокращаться из-за почти неизбежного экономического кризиса. Награда за старания – 10% от сделки. Обычно агенты берут деньги за трансфер и с игрока (5%), и с клуба (5%), но есть и исключения.

Волейбол в России делится на три лагеря суперлига, молодежные чемпионаты, и высшие лиги «А», «Б», «В». Разбирая мужскую и женскую суперлигу, можно сделать вывод, что агентский мир в лиге достаточно узкий – в официальный реестр входят всего десять человек. Среди них есть и те, кто способен из своих клиентов сделать крепкую команду суперлиги, и агенты, у которых лишь несколько игроков. Что касается остальных волейбольных лиг, которые уступают по классу суперлиге, то здесь агентская роль прослеживается значительно ниже. Стоит отметить, что существует ряд крупных агентств, которые занимаются спортсменами, заинтересованными в своем продвижении. Однако термин персонального менеджера практически отсутствует в данных лигах. В суперлиге есть небольшое количество игроков с персональными агентами, остальная часть отдается агентствам, и небольшая часть игроков общается с клубами напрямую. Стоит отметить, что молодежные чемпионаты интересны агентам, т.к. есть шанс подписать молодого и талантливого игрока, который в будущем принесет деньги данной компании.

Для того чтобы понимать всю суть агентской деятельности в российском волейболе, необходимо разобраться с историей их представителей. Самый крупный и влиятельный игрок на рынке – агентство «Волей Сервис» Дмитрия Резванова, у которого около 70 игроков суперлиги. Еще в 2003 году компанию учредили менеджеры московского «Динамо» Юрий Сапега и Станислав Шевченко, а также завершивший игровую карьеру Александр Ярёмченко. Сапега скоропостижно скончался в 2005 году, а вот его партнёры по бизнесу вскоре стали первыми лицами российского волейбола: Шевченко – президент Всероссийской федерации

волейбола (ВФВ), Яременко – генеральный секретарь организации. Странно, не правда ли? Маленькая связь с ВФВ.

Руководители клубов суперлиги и сами агенты на второе место по значимости на волейбольном рынке ставят либо Виктора Иванова (Volley Management), либо Антона Боброва («Сибирь Спорт Инвест»). Сейчас у него около 40 игроков суперлиги, а также несколько волейболистов за рубежом, в частности Дмитрий Мусэрский. Бобров контролирует сибирский кластер – большинство его игроков выступают в Новосибирске и Красноярске. В чемпионском «Локомотиве» сразу 11 клиентов Боброва. В Новосибирске у Боброва есть привилегии – он становится агентом почти всех перспективных игроков из молодежной системы клуба. Антон Бобров – единственный российский агент с лицензией международной федерации волейбола (ФИВБ), которая позволяет защищать интересы игроков за рубежом. В агентский бизнес Бобров попал через пляжный волейбол, где работал тренером и учился у известных итальянских специалистов Марко Солюстри и Роберто Вискузо. Также Бобров представляет в России интересы волейболистов одного из самых крупных волейбольных агентств мира – LZ Sport.

И таких деятелей в обратной стороне волейбола десятки, мир агентской деятельности в волейболе является достаточно закрытым. Например, суммы контрактов в российском волейболе не раскрываются, агенты могут применять мошеннические схемы, завышать цены. Для сравнения, в остальных крупных российских турнирах существует центральные информационные бюро, где хранятся данные по контрактам, что помогает более адекватно оценивать волейбольный рынок. Рассматривая агентов в волейболе, зачастую проявляется связь с ВФВ, некоторые менеджеры привлекаются в клубы на роль кризисных менеджеров, что мешает качественной конкуренции на рынке.

При рассмотрении данной тенденции, которая мешает развитию волейбола, и развитию агентской деятельности, можно выделить ряд ключевых проблем, которые присутствуют в российском волейболе:

- Закрытый волейбольный рынок;
- Волейбол – спорт для имиджа, а не заработка денег клубами;
- В российском волейболе маленькое количество агентов, которые работают со спортсменами не из суперлиги;
- Самое влиятельное агентство тесно связано с федерацией;
- При клубах создают «домашние» агентства, чтобы сохранять своих воспитанников;

- Агенты заходят в клубы в качестве кризисных менеджеров.

Сейчас, волейбол развивается по самому настоящему примеру российского спорта, где деньги приходят из бюджета, или государственных компаний. Зачастую клубам не интересно повышение прибыльности своей организации, а спортсменов не волнует их работа с внешней средой. Зачем стараться, когда и так платят? И складывается главный вопрос, сколько платят? Информация конфиденциальна, даже для самих участников рынка. Пока в России не будет волейбольных лиг, где открытый рынок игроков, каждый знает свою стоимость, волейбол и дальше будет отставать от остальных популярных игровых видов спорта. Волейболу нужны настоящие агенты, которые будут предоставлять интересы спортсмена, а не свои. Нужно упростить агентский рынок, чтобы по-настоящему заинтересованные лица приходили в спорт. Пересмотреть закон об агентской должности, запретить «домашние агентства», убрать монополию на рынке. Направить свое внимание на остальные лиги, где также много талантливых игроков. Практически все игроки высших лиг контактируют с клубами сами, без агентств, и личных менеджеров. И, конечно же, их никто не будет продвигать, кроме самого клуба. И зачастую, клубы в высших лигах не заинтересованы в продвижении своих игроков. Если игрока заметят в других клубах – подпишут. Вся деятельность направлена на результат, что касается работы с внешней средой, то она практически отсутствует.

1 Цатурян Э.Д.

Дата «_____» _____ 201__ г

Номер учебной группы _____

Балл за работу _____

Подпись преподавателя _____