

СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДОГОВОРНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СПОРТИВНОГО КОНТРАКТА

Захидова Нозима Хакимовна

Магистр направления «Спортивное право»

Ташкентский государственный юридический университет

THE SPECIFICS OF ORGANIZING CONTRACTUAL NEGOTIATIONS IN THE CONCLUSION OF A SPORTS CONTRACT

Zakhidova Nozima Khakimovna

Master of law in the direction of "Sports Law"

Tashkent State University of Law

<https://doi.org/10.5281/zenodo.15245540>

Аннотация. Переговорные процессы при оформлении спортивных контрактов и их организационные особенности являются ключевой темой настоящего исследования. Значимость рассматриваемой темы определяется растущей коммерциализацией спорта как отрасли и прогрессирующей юридической сложностью взаимоотношений между субъектами спортивных правоотношений. Исследование концептуальных положений и реальной практики переговоров позволило определить основные факторы и причины, которые оказывают решающее влияние на заключение спортивного контракта, а также сформулировать практические предложения по совершенствованию переговорных стратегий.

Ключевые слова: спортивный контракт, переговорный процесс, субъекты спортивного права, спортивная индустрия, договорные отношения.

Abstract. Negotiation processes in the execution of sports contracts and their organizational features are the key topic of this research. The significance of the subject under consideration is determined by the growing commercialization of sports as an industry and the progressive legal complexity of relationships between subjects of sports legal relations. The study of conceptual provisions and actual negotiation practices has made it possible to identify the main factors and causes that have a decisive influence on the conclusion of a sports contract, as well as to formulate practical proposals for improving negotiation strategies.

Keywords: sports contract, negotiation process, subjects of sports law, sports industry, contractual relations.

Спортивные контракты играют одну из ключевых ролей в современном мире спорта, поскольку они определяют взаимоотношения между спортсменами, спортивными клубами, их спонсорами и другими заинтересованными сторонами договорных отношений. Организация договорных переговоров по этим контрактам представляет собой сложный процесс, который требует глубокого понимания не только общих принципов договорного права, но и специфических особенностей спортивной индустрии. Уникальность спортивных контрактов заключается в их предмете – профессиональной деятельности спортсмена, которая обладает высокой степенью индивидуальности, подвержена рискам травм и имеет ограниченный временной период. Кроме того, на условия спортивных контрактов значительное влияние оказывают регулирующие нормы спортивных федераций, лиг и коллективных трудовых соглашений.

Современная спортивная индустрия характеризуется высоким уровнем коммерциализации и профессионализации, что предъявляет повышенные требования к юридическому оформлению отношений между спортсменами и спортивными организациями.

Для этого необходимо проводить поэтапные успешные договорные переговоры.

Первый этап – это подготовительный, который играет ключевую роль, поскольку на данном этапе изучаются интересы и цели обеих сторон, а также проводится исследование рынка. Вместе с этим, анализируются предыдущие соглашения и оцениваются актуальные условия. Недостаточная подготовка может привести к пропуску значимых деталей или принятию невыгодных условий. Чем лучше сторона осведомлена о рыночной стоимости и потребностях оппонента, тем увереннее и результативнее она сможет вести переговоры¹.

Следующим важным этапом является разработка стратегического плана. В данном случае необходимо четко определить свои цели, выявить условия, которые не подлежат обсуждению, и рассмотреть возможные альтернативы (BATNA – Best Alternative to a Negotiated Agreement)². Знание своего BATNA является важным элементом стратегического планирования, поскольку оно определяет точку выхода из переговоров, если предложенные условия оказываются неприемлемыми.

Не менее важно психологический аспект ведения переговоров, налаживание взаимопонимания и доверия. Создание атмосферы сотрудничества через проявление эмпатии, активное слушание и уважение может привести к более продуктивным переговорам и взаимовыгодным соглашениям. Конфронтационный подход, напротив, может затруднить прогресс и подорвать возможность достижения соглашения. Доверие между сторонами способствует более открытому обмену информацией и готовности к поиску компромиссных решений.

Эффективные переговоры также предполагают создание ценности. Вместо того чтобы сосредотачиваться исключительно на личной выгоде, следует искать возможности для создания взаимной ценности, выявляя и используя области общих интересов. Такой подход способствует заключению более устойчивых и позитивных долгосрочных отношений, так как обе стороны чувствуют себя выигравшими.

Принцип взаимности предполагает, что люди более склонны идти на уступки, когда получают что-то ценное взамен. Предлагая что-то выгодное, можно стимулировать сотрудничество и ответные жесты, что приводит к более сбалансированному соглашению³.

Примечательно, что субъектный состав переговорного процесса в спортивной сфере отличается многообразием и сложностью. Помимо непосредственных сторон контракта (спортсмена и спортивной организации), в переговорах, как правило, участвуют спортивные агенты, юристы, представители спонсоров и рекламодателей, а в некоторых случаях – официальные представители спортивных федераций. Каждый из этих субъектов преследует собственные интересы, что создает дополнительные сложности при поиске взаимоприемлемых решений.

¹ <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/negotiating-an-iron-clad-contract>

² <https://www.icertis.com/contracting-basics/contract-negotiation>

³ <https://maven.com/articles/effective-negotiation-principles>

Следовательно, спортсмен стремится к максимизации финансовой компенсации (заработная плата, бонусы, доходы от рекламы), обеспечению выгодных условий контракта (продолжительность, условия расторжения, пункт о выкупе), защите своих прав на изображение и усиление возможностей для получения доходов от рекламы, обеспечению надлежащего медицинского обслуживания и положений на случай получения травм, достижению карьерных целей и игре в конкурентоспособной команде, сохранению контроля над своим личным брендом и публичным имиджем, а также к обеспечению долгосрочной финансовой безопасности. Спортивный клуб или спортивная организация заинтересован в том, чтобы приобрести и удержать талантливых игроков в рамках бюджетных ограничений (потолок зарплат, финансовая стабильность), защите финансовых интересов клуба (условия расторжения, трансферные сборы), обеспечении соблюдения игроками политики команды и кодексов поведения, минимизации юридических рисков и обязательств, а также в поддержании конкурентоспособного состава и достижении спортивных успехов. Тогда как спонсор заинтересован в получении узнаваемости бренда и охвате целевой аудитории, выражающейся в привлечении потребителей, улучшении репутации и авторитета бренда, увеличении продаж и привлечении потенциальных клиентов, а также в получении выгоды от инвестиций в спонсорство.

Анализ практики заключения спортивных контрактов показывает, что основными предметами переговоров являются: размер вознаграждения спортсмена (включая бонусы и премии), срок действия контракта, условия досрочного расторжения, размер трансферной компенсации, распределение имиджевых прав, медицинские гарантии и страхование, дисциплинарные санкции. При этом особую сложность представляют переговоры по поводу так называемых «условий об условиях», предполагающие такие положения контракта, которые предусматривают возможность автоматического пересмотра отдельных условий при наступлении определенных обстоятельств (например, достижение спортсменом конкретных результативных показателей, выход команды в определенную стадию соревнований, получение индивидуальных наград и др.)⁴.

Из этого следует, что фиксация результатов переговоров играет важную роль в предотвращении возможных споров и конфликтов.

Заключение спортивных контрактов подчиняется общим принципам договорного права, включая оферту, акцепт и встречное удовлетворение⁵.

Важными элементами являются правоспособность и законность цели договора, а также взаимное согласие и добровольность волеизъявления сторон.

Заключение спортивных контрактов сопряжено с рядом правовых рисков, которые необходимо учитывать для обеспечения стабильности и правомерности договорных отношений. Одним из наиболее значимых рисков является нарушение условий договора одной из сторон, что может повлечь судебные разбирательства и финансовые потери.

Существенную проблему также представляют споры, связанные с толкованием положений контракта, особенно в случаях разногласий по вопросам выплат, бонусов и

⁴ <https://legal.thomsonreuters.com/blog/the-principles-of-contract-law>

⁵ Unlocking contract law. 4th edition Chris Turner. 2014. стр.13

условий продления соглашения. Важно учитывать аспекты, касающиеся прав на изображение спортсмена и распределения доходов от рекламных соглашений, так как данные вопросы могут стать предметом юридических споров.

Дополнительные риски связаны с ответственностью за травмы спортсмена, что требует четкого определения объема медицинского обслуживания и компенсационных выплат в контракте.

Трудовое право также играет ключевую роль в регулировании статуса спортсменов, коллективных переговоров и условий их профессиональной деятельности. В этой связи могут возникать споры о признании спортсменов наемными работниками или независимыми контрагентами, что влияет на их социальные гарантии и права.

Кроме того, заключение спортивных контрактов затрагивает вопросы защиты интеллектуальной собственности, особенно в отношении использования имени, образа и символики спортсмена. Споры могут также возникнуть в контексте расторжения контрактов, включая разногласия по поводу основания для их прекращения.

Наконец, следует учитывать риски, связанные с оспариванием действительности контракта по таким основаниям, как отсутствие правоспособности одной из сторон, наличие принуждения или ошибки при его заключении. Для минимизации возможных правовых последствий необходимо тщательное правовое сопровождение контрактного процесса и учет всех потенциальных рисков.

Подводя итог, можно констатировать, что организация договорных переговоров при заключении спортивного контракта представляет собой сложный процесс, требующий профессионального подхода и учета многочисленных факторов правового, экономического и психологического характера. Совершенствование этого процесса должно идти по пути развития соответствующей нормативной базы, повышения качества юридического сопровождения переговоров и внедрения эффективных механизмов защиты прав и законных интересов всех участников переговорного процесса.

References:

Используемая литература:

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Unlocking contract law. 4th edition Chris Turner. 2014
2. Anson's law of contract. 29th Edition. Oxford University Press. 2010
3. Гражданский кодекс Республики Узбекистан, часть 1
4. <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/negotiating-an-iron-clad-contract>
5. <https://www.icertis.com/contracting-basics/contract-negotiation>
6. <https://maven.com/articles/effective-negotiation-principles>
7. <https://legal.thomsonreuters.com/blog/the-principles-of-contract-law>