

ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СПОРТИВНОГО КОНТРАКТА

Захидова Нозима Хакимовна

Магистр направления «Спортивное право»
Ташкентский государственный юридический университет

***Аннотация.** В статье представлен всесторонний анализ переговорного процесса при заключении спортивных контрактов в условиях современной спортивной индустрии. Исследование основано на комплексной методологии, включающей изучение научных источников, сравнительный анализ практик в различных видах спорта. В рамках анализа раскрыты сущность, функции и организационные принципы переговоров в спортивной сфере. Выявлен широкий спектр функций переговорного процесса, охватывающих экономическую, правовую, стратегическую, репутационную и социальную составляющие. Установлена взаимосвязь между качеством переговоров и достигнутыми спортивными и экономическими результатами. Отражены современные тренды в области переговорных практик, такие как повышение уровня профессионализма, внедрение цифровых технологий и усиление глобальных связей. Практическая значимость работы заключается в систематизации ключевых принципов и инструментов эффективного ведения переговоров, применимых для различных субъектов спортивного бизнеса. Определены перспективные направления дальнейших исследований, включая влияние цифровой трансформации на переговорные процессы, межкультурные особенности спортивных переговоров и разработку специализированных образовательных программ.*

Ключевые слова: спортивные контракты, переговоры, спортивный менеджмент, агентская деятельность, профессиональный спорт, договорное право, экономика спорта.

THE IMPORTANCE OF NEGOTIATIONS IN CONCLUDING A SPORTS CONTRACT

Zakhidova Nozima Khakimovna

Master of law in the direction of "Sports Law"
Tashkent State University of Law

Abstract. The article presents a comprehensive analysis of the negotiation process involved in the conclusion of sports contracts within the modern sports industry. The research is based on a complex methodology that includes the study of academic sources, and a comparative analysis of practices across various sports disciplines. The analysis explores the essence, functions, and organizational principles of negotiations in the sports sector. A wide range of negotiation functions has been identified, including economic, legal, strategic, reputational, and social aspects. A correlation between the quality of negotiations and the resulting sporting and economic outcomes has been established. The study highlights current trends in negotiation practices, such as increasing professionalization, the implementation of digital technologies, and the strengthening of global connections. The practical significance of the study lies in the systematization of key principles and tools for effective negotiation applicable to various stakeholders in the sports business. The paper outlines promising directions for further research, including the impact of digital transformation on negotiation processes, cross-cultural features of sports negotiations, and the development of specialized educational programs.

Keywords: sports contracts, negotiation process, sports management, agency activity, professional sports, contract law, sports economy.

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия спортивная индустрия претерпела значительные изменения и превратилась из преимущественно соревновательной сферы в самостоятельную экономическую систему с ежегодным многомиллиардным оборотом. Эта трансформация затронула практически все аспекты спортивной деятельности, существенно изменив восприятие и роль профессиональных спортсменов в современном обществе. На сегодняшний день ведущие спортсмены рассматриваются не только как участники соревнований, но и как важные коммерчески привлекательные активы, которые обладают высокой рыночной стоимостью, способные генерировать значительные финансовые потоки и оказывать влияние на экономику отдельных организаций и регионов.

На фоне усиливающейся коммерциализации и глобализации спортивной индустрии заключение спортивных контрактов приобретает особую значимость. Этот процесс уже давно вышел за рамки простой формальной процедуры, в связи с чем превратился в многоуровневый, междисциплинарный механизм. Современный спортивный контракт представляет собой сложный юридический инструмент, охватывающий не только традиционные трудовые взаимоотношения между спортсменом и клубом или федерацией, но и широкий спектр дополнительных условий — от прав на использование имиджа и интеллектуальной собственности до детально прописанных схем бонусов, медицинского страхования и возможностей посткарьерного развития¹.

¹ Спортивное право России. Учебник для магистров. Д.И.Рогачев. Москва, 2016. стр.145.
SJIF: 5.051

Такая комплексность делает переговорный этап важным элементом процесса заключения спортивного контракта, поскольку именно на стадии переговоров определяются основные условия сотрудничества, распределяются риски и формируется база для дальнейшего взаимодействия сторон. Успешное проведение переговоров влияет на мотивацию спортсмена, его адаптацию в новой среде, психологический комфорт и, в конечном счете, на спортивные результаты.

Особую актуальность рассматриваемой теме придает стремительное развитие профессионального спорта в условиях цифровых и социальных трансформаций XXI века. Влияние цифровизации, рост значимости социальных сетей, изменение форм потребления спортивного контента, а также глобализация рынка талантов предъявляют новые требования к участникам переговорных процессов. Помимо традиционных условий контракта, сегодня на повестке дня стоят такие вопросы, как права на цифровой контент, участие в проектах с использованием NFT (Non-Fungible Token) и метавселенных, а также распределение доходов от киберспорта и гейминга².

Академическое осмысление переговоров при заключении спортивных контрактов находится на стыке различных научных дисциплин, включая спортивный менеджмент, трудовое право, экономику спорта, психологию переговоров и стратегическое управление. Несмотря на практическую значимость, данная тематика по-прежнему недостаточно исследована, особенно с учетом стремительно меняющихся реалий спортивного бизнеса и новых форм взаимодействия между его участниками.

² <https://www.championat.com/cybersport/article-4422381-nft-tokeny-v-sporte-chto-eto-takoe>.
SJIF: 5.051

Целью настоящего исследования является комплексный анализ сущности, структуры, функций и принципов организации переговорных процессов при заключении спортивных контрактов. Особое внимание уделяется выявлению характерных особенностей, отличающих переговоры в спортивной сфере от традиционных деловых переговоров, а также систематизации современных методик и эффективных практик, адаптированных к специфике индустрии спорта.

Научная новизна исследования заключается в синтезе теоретических основ переговорных стратегий с практикой спортивного менеджмента и агентской деятельности, что позволяет сформировать целостное представление о данном процессе и разработать научно обоснованные рекомендации по повышению эффективности переговоров. Результаты работы имеют как теоретическое значение для осмысления эволюции контрактных отношений в спорте, так и практическую ценность для спортивных агентов, юристов, спортивных менеджеров и самих спортсменов.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для достижения поставленных целей и обеспечения максимальной объективности результатов в рамках данного исследования был разработан и реализован комплексный методологический подход, сочетающий качественные и количественные методы научного познания. Структура исследования выстроена таким образом, чтобы обеспечить всесторонний анализ феномена переговоров при заключении спортивных контрактов, включая теоретические аспекты, нормативно-правовую базу, актуальные практики и перспективы развития.

Компаративный анализ осуществлялся по следующим критериям:

Субъектный состав переговорного процесса;
Временные рамки и структура переговоров;
Специфика предмета переговоров;
Типичные стратегии и тактики ведения переговоров;
Роль посредников (агентов, юристов, консультантов);
Влияние регламентных ограничений на переговорный процесс;
Транспарентность информации о контрактах;
Типичные проблемы и конфликтные ситуации;
Культурные особенности ведения переговоров.

Компаративный анализ проводился в два этапа: на первом этапе формировались профили переговорных практик, на втором этапе осуществлялось их сравнение с использованием метода перекрестной проверки для повышения надежности выводов.

Такой методологический подход позволил обеспечить комплексность и глубину исследования, сочетание теоретического и практического уровней анализа, а также высокую степень надежности полученных результатов.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПЕРЕГОВОРОВ

Переговоры представляют собой стратегическое обсуждение между двумя или более сторонами, направленное на разрешение разногласий или достижение взаимоприемлемого соглашения³. Данный процесс представляет собой взаимные уступки и компромиссы со стороны всех участников. Различные определения понятия переговоров подчеркивают, что они являются формой коммуникации, межличностным процессом принятия решений, а также диалогом для удовлетворения общих интересов сторон.

³ <https://en.wikipedia.org/wiki/Negotiation>
SJIF: 5.051

Часто целью является достижение взаимовыгодного результата, при котором все стороны получают определенные преимущества от соглашения. В деловом контексте переговоры имеют решающее значение для заключения контрактов, разрешения споров и построения долгосрочных отношений. Важно отметить, что переговоры не сводятся к победе одной из сторон, а направлены на поиск взаимоприемлемых решений, особенно в ситуациях, где важны продолжительные отношения, как это часто бывает в спортивных контрактах⁴.

Несмотря на то, что переговоры в спорте разделяют основные принципы с общими деловыми переговорами, вместе с этим они обладают рядом уникальных характеристик. Нередки случаи, когда они протекают в эмоционально накаленной атмосфере из-за страсти и высоких ставок, связанных со спортом.

Кроме того, присутствие агентов, представляющих интересы спортсменов, добавляет еще один уровень сложности при заключении спортивных контрактов. Такие факторы, как максимальный размер зарплаты, коллективные договоры и спортивные результаты игроков, оказывают значительное влияние на ведение переговоров. Общественное мнение и пристальное внимание средств массовой информации также могут существенно влиять на динамику переговоров. Переговоры часто включают поиск баланса между преданностью, рыночной стоимостью и долгосрочными карьерными целями. В спортивных переговорах возникает уникальная дилемма, связанная с противоречием между эмоциональной привязанностью спортсмена к команде и его рыночной стоимостью. Кроме того, роль

⁴ <https://www.investopedia.com/terms/n/negotiation.asp>
SJIF: 5.051

спортивных агентов как посредников может порождать проблему принципала-агента, когда интересы агента могут не всегда полностью совпадать с интересами спортсмена. Это подчеркивает важность этических соображений в переговорах по заключению спортивных контрактов.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПРИ ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Спортивные контракты представляют собой всеобъемлющие юридические документы, определяющие права и обязанности сторон.

Следует отметить, что как национальное законодательство, так и нормативные акты спортивных федераций не содержат легального определения термина «спортивный контракт». Вместе с тем, правоотношения, возникающие между профессиональными спортсменами и спортивными организациями, регулируются договором, который по своей правовой природе может быть квалифицирован либо как трудовой, либо как гражданско-правовой, в зависимости от его содержания и условий, в соответствии с положениями Трудового кодекса или Гражданского кодекса. Анализируя положения трудового договора, закреплённые в Трудовом кодексе Республики Узбекистан, и характер договоров, регулируемых Гражданским кодексом Республики Узбекистан, а также, учитывая нормы Регламента ФИФА о статусе и переходах игроков, можно прийти к выводу, что, так называемый спортивный контракт представляет собой соглашение между профессиональным спортсменом и спортивной организацией, направленное на установление, изменение и прекращение их взаимных прав и обязанностей.

В то же время представляется необходимым выделить ключевые условия спортивного контракта, которые придают ему особый, отличительный характер и позволяют отграничить его от иных видов договоров, предусмотренных гражданским и трудовым законодательством.

Таким образом, существенные условия спортивного контракта, помимо установленных общих правил, включают:

- срок действия контракта;
- компенсацию (зарплата, бонусы, стимулы) и объем занятости (обязанности, ответственность);
- положения о результативности;
- спортивный режим;
- положения о травмах и медицинском обслуживании;
- права на изображение (другие имиджевые права);
- спонсорские сделки;
- положения о рекламе;
- соглашения о конфиденциальности и неразглашении;
- положения о разрешении споров и арбитраже;
- положения о запрете обмена спортсмена;
- положения о поведении в социальных сетях и права на цифровые медиа.

Исходя из этого, мы можем сделать вывод, что, заключая контракт, каждая сторона желает получить определенную выгоду.

Так, спортсмены стремятся к справедливой компенсации, определенному сроку контракта, стабильности занятости, бонусам за результативность, защите от травм, контролю над правами на изображение и

долгосрочным карьерным возможностям. Спортивные клубы, в свою очередь, стремятся приобретать талантливых игроков в рамках бюджетных ограничений (максимального размера зарплат), максимизировать результаты команды, обеспечивать соблюдение игроками клубной политики, защищать свои инвестиции в игроков и добиваться долгосрочного успеха. Спортивные агенты выступают за наилучшие возможные условия для своих клиентов (спортсменов), включая максимальную компенсацию, выгодные положения и спонсорские возможности, одновременно учитывая свою комиссию и создавая прочную репутацию. Спонсоры стремятся к сотрудничеству со спортсменами, которые укрепляют имидж их бренда, достигают их целевой аудитории, обеспечивают рентабельность инвестиций за счет повышения узнаваемости бренда и увеличения продаж, а также гарантируют, что поведение спортсмена соответствует их ценностям⁵.

Цели различных заинтересованных сторон часто могут противоречить друг другу, что требует квалифицированных переговоров для поиска точек соприкосновения и взаимоприемлемых решений. Например, желание спортсмена получить максимальную зарплату может столкнуться с бюджетными ограничениями спортивного клуба. Спортивные агенты играют ключевую роль в балансировании часто конкурирующих интересов спортсменов и клубов, что требует от них быть квалифицированными коммуникаторами и стратегическими мыслителями.

ФУНКЦИИ И ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ В СПОРТИВНЫХ КОНТРАКТАХ

⁵ Алексеев, С. В. Спортивное право: договорные отношения в спорте : учебник для вузов / С. В. Алексеев, М. О. Буянова, А. В. Чеботарев ; под редакцией С. В. Алексеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. Стр.135

Функциями переговоров мы можем обозначить основные задачи, которые выполняются в процессе переговорного взаимодействия между сторонами. В контексте юридической или деловой деятельности (в том числе в сфере спортивных контрактов) функции переговоров раскрывают их роль как инструмента регулирования интересов сторон и достижения взаимоприемлемых решений.

Основные функции переговоров по заключению спортивного контракта можно представить следующим образом⁶:

1. Коммуникативная функция. Данная функция позволяет обеспечить обмен информацией между сторонами в ходе ведения переговоров, а именно между спортсменом (или его агентом) и представителями клуба. На этом этапе обсуждаются цели, ожидания, требования и условия сотрудничества. Например, агент спортсмена может представить данные о результативности игрока и его маркетинговом потенциале, а клуб — информацию о своем бюджете и потребностях в составе.

2. Координационная функция. То есть, стороны согласуют конкретные параметры будущего контракта, включая срок действия, финансовые условия, бонусы, режим тренировок и участия в спортивных соревнованиях. Это позволяет синхронизировать действия сторон в рамках общего проекта — трудовых или гражданско-правовых отношений.

3. Регулятивная функция. Здесь подразумевается, что переговоры позволяют сформировать договор, в котором четко урегулированы права и обязанности сторон. В спортивной практике это особенно важно в части дисциплинарных положений, условий досрочного расторжения контракта,

⁶ <https://sendpulse.com/ru/blog/negotiations>
SJIF: 5.051

имущественных прав на имидж спортсмена и иных чувствительных вопросов.

4. Конфликтологическая функция. Важно отметить, что наличие конструктивного переговорного процесса способствует снижению вероятности конфликтов как на стадии заключения договора, так и в ходе его исполнения. Компетентные переговорщики (чаще всего спортивные агенты) способны заранее предусмотреть спорные моменты и предложить сбалансированные решения, избегая последующих судебных разбирательств или обращения в органы спортивной юстиции.

5. Прогностическая функция. Переговоры позволяют сторонам оценить перспективы дальнейшего взаимодействия, риски, связанные с карьерой спортсмена (например, возможные травмы или снижение формы), и заранее заложить в контракт механизмы адаптации к таким ситуациям (например, условие об изменении заработной платы в случае длительной нетрудоспособности).

6. Интегративная функция. Эта функция способствует установлению доверительных и устойчивых отношений между сторонами. Это особенно важно в командных видах спорта, где стабильность контракта и взаимное понимание между игроком и клубом напрямую влияют на результаты команды и имидж обеих сторон.

ПРОТОКОЛ ПРЕДДОГОВОРНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ: ВАЖНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ

Протокол преддоговорных переговоров представляет собой официальный документ, который фиксирует ход и результаты переговорного

процесса между сторонами, заключающими договор⁷. Этот документ играет важную роль в будущем, как при решении спорных ситуаций, так и при подтверждении договорённостей, достигнутых в ходе переговоров.

Важность протокола преддоговорных переговоров заключается в том, что он служит доказательством того, что стороны обсуждали конкретные условия и достигли определённого уровня согласования по ключевым вопросам. Кроме того, протокол помогает минимизировать риски недоразумений и возможных претензий, поскольку чётко зафиксированы условия, которые были обсуждены, а также особенности выполнения обязательств сторон. Это особенно важно при заключении сложных или многокомпонентных договоров, таких как спортивные контракты, где важна каждая деталь. Особенно важен протокол в случаях, когда существует необходимость подтвердить факт обсуждения конкретных условий до заключения основного соглашения.

Протокол должен быть составлен в письменной форме и подписан всеми участниками переговоров. Он может быть составлен как в виде простого отчёта, так и в виде официального документа, подписанного обеими сторонами.

В нем должны быть отражены:

дата и место проведения переговоров;

перечень участников переговоров;

описание обсуждаемых вопросов и предложений каждой из сторон;

описание достигнутых соглашений, а также вопросов, по которым стороны не пришли к согласию;

⁷ <https://www.sport-weekend.com/protokol-preddogovornyh-peregovorov-vazhnost-i-osobennosti-sostavleniya.htm>.
SJIF: 5.051

условия, которые требуют дальнейших обсуждений и уточнений;
примечания о возможных изменениях в будущем и необходимости подписания окончательного соглашения.

Вместе с этим, протокол должен в точности отражать позиции каждой из сторон, поскольку это помогает избежать недоразумений и служит доказательством того, что каждая сторона понимала и принимала обсуждаемые условия.

Однако, мы должны отличать протокол преддоговорных переговоров от предварительного договора.

Как отмечает М.К.Сулейманов, если в документе присутствует слово «намерение», и неважно как он оформлен (протокол, соглашение и пр.), то это не договор и юридических последствий не влечет⁸. Единственная возможность придать документу юридическую силу договора – это указание намерения сторон о придании документу силу предварительного договора, поскольку наименование соглашения не является элементом его содержания.

Толкование понятию предварительного договора дано в ст.361 Гражданского кодекса Республики Узбекистан, которая гласит, что по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором⁹.

Данная норма четко устанавливает требования к предварительному договору. А именно, статья возлагает обязательство на стороны о заключении договора, предварительный договор должен содержать

⁸ Преддоговорные отношения. М.К.Сулейманов. <https://cyberleninka.ru/>.

⁹ Гражданский кодекс Республики Узбекистан, часть 1. Статья 361.

существенные условия основного договора, предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора.

Таким образом, протокол преддоговорных переговоров и предварительный договор выполняют разные функции в процессе заключения сделки. Протокол фиксирует лишь намерения сторон на этапе переговоров и не создаёт юридических обязательств. В то время как предварительный договор является юридически обязательным документом, который обязывает стороны заключить основной договор на определённых условиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе комплексного исследования, включавшего системный анализ научной литературы, компаративный анализ практик, можно сформулировать ряд обоснованных выводов о природе, функциях и значении переговорных процессов при заключении спортивных контрактов в современной спортивной индустрии.

Во-первых, многофункциональность и стратегическое значение переговорного процесса. Проведенное исследование убедительно подтверждает, что переговоры при заключении спортивных контрактов представляют собой не просто технический этап документального оформления отношений, а сложный многофункциональный процесс, имеющий стратегическое значение для всех участников спортивной экосистемы. В ходе переговоров не только определяются финансовые параметры сотрудничества, но и закладывается фундамент долгосрочных взаимоотношений, формируется психологический контекст будущей

совместной работы, распределяются риски и ответственность, согласовываются ожидания сторон.

Многофункциональность переговорного процесса проявляется в одновременной реализации экономической, правовой, стратегической, репутационной и социальной функций. Экономическая функция заключается в определении справедливой рыночной стоимости услуг спортсмена и структурировании финансовых взаимоотношений. Правовая функция обеспечивает юридическую защищенность сторон и соответствие контракта нормативным требованиям. Стратегическая функция интегрирует контракт в долгосрочные планы развития как спортсмена, так и организации. Репутационная функция связана с формированием публичного образа участников переговоров и влиянием на их имидж. Социальная функция выражается в установлении определенных стандартов взаимоотношений в спортивной индустрии.

Во-вторых, факторы эффективности переговорного процесса. Информационная подготовленность – это наличие актуальных и релевантных данных о рыночной конъюнктуре, сопоставимых контрактах, финансовом положении сторон, спортивных перспективах и рисках. В эру больших данных преимущество получает сторона, способная более эффективно собирать, анализировать и интерпретировать информацию. Профессиональное представительство – привлечение специалистов с соответствующими компетенциями в области спортивного менеджмента, права, финансов, маркетинга. Сложность современных спортивных контрактов делает фактически невозможным эффективное ведение переговоров без экспертной поддержки. Стратегическое планирование –

интеграция переговорного процесса в долгосрочную стратегию развития. Наиболее успешные контракты возникают, когда обе стороны рассматривают их не как одномоментную транзакцию, а как элемент долгосрочной траектории развития. Эффективная коммуникация – способность четко артикулировать свои интересы, слышать противоположную сторону, предупреждать и разрешать конфликты, создавать атмосферу доверия и уважения.

В-третьих, минимизация рисков в переговорном процессе. Особое практическое значение имеют разработанные в ходе исследования подходы к идентификации и минимизации рисков, связанных с переговорным процессом. Информационные риски – возможность принятия решений на основе неполной, устаревшей или недостоверной информации. Минимизируются через создание систем комплексного сбора и верификации данных, привлечение независимых экспертов для оценки. Репутационные риски – угроза нанесения ущерба публичному образу участников в случае затяжных, конфликтных или публично освещаемых переговоров. Минимизируются через разработку коммуникационной стратегии, управление информационными потоками, предварительное согласование базовых позиций. Юридические риски – опасность включения в контракт положений, создающих юридическую уязвимость, неоднозначно интерпретируемых или противоречащих регламентным нормам. Минимизируются через привлечение специализированных юристов, многоступенчатую проверку документов, использование проверенных контрактных шаблонов. Финансовые риски – возможность неоптимального структурирования финансовых условий, неучета налоговых последствий,

валютных рисков, инфляционных факторов. Минимизируются через финансовое моделирование различных сценариев, консультации с налоговыми специалистами, применение индексационных механизмов.

Проведенное исследование убедительно демонстрирует, что в современных условиях переговоры при заключении спортивных контрактов превратились из периферийного этапа оформления отношений в центральный процесс, определяющий будущее как отдельных спортсменов, так и организаций. Эффективность этого процесса зависит от множества взаимосвязанных факторов: профессионализма участников, информационного обеспечения, применяемых стратегий и тактик, учета культурного контекста, этической составляющей, технологической поддержки.

Спортивная индустрия, находящаяся на пересечении бизнеса, права, психологии, медиа и социокультурных процессов, создает уникальный контекст для переговорной практики, требующий специфических подходов и компетенций. Понимание этой специфики, систематизированное в данном исследовании, открывает возможности для качественного совершенствования переговорных процессов и, как следствие, повышения эффективности контрактных отношений в спортивной сфере.

В условиях продолжающейся глобализации, цифровизации и коммерциализации спорта значимость профессионального подхода к переговорам будет только возрастать, создавая потребность в дальнейших исследованиях этого феномена и в подготовке специалистов, способных эффективно управлять сложными переговорными процессами с учетом всех

их измерений: экономического, юридического, психологического, этического и социокультурного.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Учебная литература, диссертации, авторефераты и пособия:

1.1. Спортивное право России. Учебник для магистров. Д.И.Рогачев. Москва. 2016.

1.2. Jean-Michel Marmayou. Sports Law. France Second Edition. 2019. International Encyclopaedia of Laws/Sports Law.

1.3. Алексеев С. В. Спортивное право: договорные отношения в спорте : учебник для вузов / С. В. Алексеев, М. О. Буянова, А. В. Чеботарев ; под редакцией С. В. Алексеева. — Москва: Издательство Юрайт, 2025.

2. Нормативно-правовые акты:

2.1. Гражданский кодекс Республики Узбекистан, часть 1.

3. Интернет-ресурсы:

3.1. <https://www.championat.com/cybersport/article-4422381-nft-tokeny-v-sporte-chto-eto-takoe>.

3.2. <https://en.wikipedia.org/wiki/Negotiation>.

3.3. <https://www.investopedia.com/terms/n/negotiation.asp>.

3.4. <https://online.lindenwood.edu/blog/the-powerful-role-of-a-sports-agent-what-it-takes-to-succeed-in-contract-negotiation-athlete-representation>.

3.5. <https://sendpulse.com/ru/blog/negotiations>.

3.6. <https://www.sport-weekend.com/protokol-predogovornyh-peregovorov-vazhnost-i-osobennosti-sostavleniya.htm>.

3.7. Преддоговорные отношения. М.КСулейманов.
<https://cyberleninka.ru/>.