

**ОСОБЕННОСТИ СУБЪЕКТНОГО СОСТАВА
ПЕРЕГОВОРНЫХ ПРОЦЕССОВ В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ**

Захидова Нозима Хакимовна

Аннотация: в статье рассматриваются особенности субъектного состава переговорных процессов в спортивной сфере с акцентом на многообразие участников и специфику их правового статуса. Масштабная коммерциализация спорта и усложнение юридических связей превращают заключение спортивных контрактов в многосторонний процесс, включающий спортсменов, спортивные клубы, агентов, юристов, спонсоров, рекламодателей, организаторов соревнований и представителей спортивных федераций.

Ключевые слова: спортивная индустрия, переговорный процесс, субъектный состав, спортсмен, спортивный клуб, спортивный агент, спонсор, коммерческий партнёр, спортивная федерация, спортивное право, правовое регулирование.

**FEATURES OF THE SUBJECT COMPOSITION OF
NEGOTIATION PROCESSES IN THE SPORTS INDUSTRY**

Zakhidova Nozima Khakimovna

Abstract: the article examines the specifics of the parties involved in negotiation processes in the sports sector, focusing on the diversity of participants and the particularities of their legal status. The large-scale commercialization of sports and the increasing complexity of legal relations turn the conclusion of sports contracts into a multilateral process involving athletes, sports clubs, agents, lawyers, sponsors, advertisers, event organizers, and representatives of sports federations.

***Keywords:** sports industry, negotiation process, parties involved, athlete, sports club, sports agent, sponsor, commercial partner, sports federation, sports law, legal regulation.*

ВВЕДЕНИЕ

Статья 48 Конституции Республики Узбекистан гласит: «Государство создает условия для развития физической культуры и спорта, формирования здорового образа жизни среди населения»¹. В последние десятилетия спортивная индустрия претерпела значительные перемены и превратилась из преимущественно состязательной сферы в отдельную экономическую систему с ежегодным многомиллиардным оборотом.

Эта трансформация затронула почти все аспекты спортивной деятельности, существенно изменив восприятие и роль профессиональных атлетов в современном обществе. На сегодняшний день ведущие спортсмены воспринимаются не только как конкуренты на спортивной арене, но и как ценные коммерческие активы с высокой рыночной стоимостью.

Из этого следует актуальность данной работы, которая обусловлена увеличением интереса к вопросам регулирования договорных отношений в области спорта, что связано как с углублением коммерциализации спортивной индустрии, так и с ростом профессионализма среди спортсменов. Поскольку спортивные правоотношения приобретают сложный многосторонний характер, переговоры выступают основным механизмом формирования взаимных прав и обязательств сторон спортивного контракта. В этой связи организация переговоров при заключении таких контрактов требует учета не только общих принципов договорного права, но и

¹ Конституция Республики Узбекистан, 30.04.2023г., ст.48.
SJIF: 5.051

многочисленных особенностей регулирования отношений в спортивной сфере, включая нормы международных спортивных федераций, национального законодательства и локальных актов спортивных организаций.

Исследование выполнено на пересечении гражданского, трудового и спортивного права, что придаёт ему межотраслевой характер и обуславливает его научную новизну. Такой подход позволяет всесторонне рассмотреть правовую природу договорных отношений в сфере спорта, учитывая специфику регулирования трудовой деятельности спортсменов, особенности гражданско-правовых обязательств, а также влияние спортивных норм и институтов. Несмотря на значительное количество работ, посвященных общим вопросам договорного права и ведения деловых переговоров, специфика организации договорных переговоров при заключении спортивных контрактов остается недостаточно исследованной. Отдельные аспекты данной проблематики рассматривались в работах зарубежных специалистов, таких как Craig Arsenault, Ian Stewart Blackshaw, Коваленко Е.Ю., Тыдыкова Н.В., Гевондян И.Г., Васькевич В.П., Захарова С.А., и др. В рамках исследования изучены также труды отечественных ученых-правоведов Окюлова О., Мусаева Э.Т., Имомова Н.Ф. и Мехмонова К.М.

Однако комплексных исследований, охватывающих всю совокупность правовых, экономических и психологических аспектов организации договорных переговоров в спортивной сфере, в настоящее время недостаточно.

МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.

Методологическую базу исследования составляет комплексный подход, основанный на совокупности теоретических и эмпирических методов. Нормативно-правовой анализ позволил детально изучить действующее законодательство Республики Узбекистан в области спортивной индустрии в целом и определить правовые пробелы. Сравнительно-правовой метод использовался для сопоставления узбекского законодательства с международными нормами, регулирующими спортивно-контрактное отношение. Эмпирические исследования, включавшие анализ судебных решений и мнений экспертов в сфере спорта, дали возможность оценить правоприменительную практику. Сочетание указанных методов обеспечило комплексный анализ проблемы и формулирование обоснованных рекомендаций по совершенствованию законодательства Узбекистана.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Особенность субъектного состава переговорных процессов в спортивной сфере проявляется в значительном многообразии его участников. Это обусловлено, прежде всего, масштабной коммерциализацией спорта и усложнением юридических связей, что превращает процесс заключения спортивных контрактов в многосторонний и комплексный проект. В переговорном процессе, как правило, задействовано несколько категорий субъектов, каждый из которых преследует свои уникальные интересы.

Ключевыми участниками, безусловно, являются сами спортсмены, спортивные клубы (организации) и спортивные агенты. Однако, с учетом глобального влияния спорта на экономику государств в целом, нельзя не исключать таких субъектов, как рекламодатели, спонсоры, официальные представители национальных федераций, а в ряде случаев и международных

спортивных организаций. Рост вовлеченности спортсменов в переговорный процесс отражает развитие их прав и возможностей, а также свидетельствует о более глубоком понимании ими бизнес-составляющей спортивной сферы. В частности, спортсмены начинают лучше осознавать свою рыночную ценность и разбираться в нюансах договорных переговоров. Такая осведомленность предоставляет им возможность активнее участвовать в установлении условий своих контрактов, вместо того чтобы полностью полагаться на спортивных агентов. Данный подход может способствовать принятию более взвешенных решений и, возможно, приведет к более выгодным результатам для спортсменов.

Представляется целесообразным провести детальный анализ особенностей каждого из субъектов, участвующих в процессе переговоров при заключении спортивного контракта. Такой подход позволит выявить как индивидуальные характеристики, цели и мотивации каждой стороны, так и проследить общие черты, присущие всем участникам переговорного процесса.

Кроме того, необходимо рассмотреть, как точки соприкосновения интересов сторон, так и потенциальные противоречия, которые могут возникать в ходе переговоров. Это, в свою очередь, даст возможность глубже понять природу взаимодействий между субъектами, оценить степень их заинтересованности в достижении соглашения, а также выявить возможные источники конфликта, обусловленные различием в правовом статусе, функциях и стратегических приоритетах каждой из сторон. Анализ указанных аспектов способствует более полному пониманию механизма ведения договорных переговоров в спортивной сфере и позволяет

разработать рекомендации по их более эффективной организации и правовому регулированию.

Центральной фигурой переговорного процесса, безусловно, является спортсмен, поскольку именно его права и обязанности составляют содержание спортивного контракта. Правовой статус спортсмена определен в статье 3 Закона Республики Узбекистан «О физической культуре и спорте», где указано, что спортсмен — физическое лицо, систематически занимающееся избранным видом или видами спорта, постоянно повышающее свое спортивное мастерство и принимающее участие в спортивных мероприятиях². Данная норма не дает ясного определения статуса спортсмена, поскольку здесь не приведено разграничение между спортсменом-любителем и спортсменом-профессионалом, тогда как указанный закон разделяет спорт на профессиональный и любительский. В этой связи представляется обоснованным внесение изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О физической культуре и спорте», разграничивающие понятия спортсмен-любитель и спортсмен-профессионал.

Примечательно, что правовой статус спортсмена определяется спецификой соответствующего вида спорта, а также особенностями организационно-правовой формы его участия в спортивной деятельности. В рамках командных видов спорта спортсмены, как правило, состоят в трудовых отношениях со спортивными клубами, выполняющими функции работодателя.

Так, в Республике Узбекистан профессиональные спортсмены признаются работниками, с которыми клубы заключают трудовые договоры,

² Закон Республики Узбекистан «О физической культуре и спорте» 4 сентября 2015 г., № ЗРУ-394, ст.3
SJIF: 5.051

подчиняющиеся нормам трудового законодательства³. Новый Трудовой кодекс Узбекистана включает специальную статью об особенностях труда спортсменов, определяющий их права и обязанности как работников, режим работы и отдыха, дополнительные гарантии и т.д.

Например, трудовой договор со спортсменом в Узбекистане обязательно включает условие об участии спортсмена в тренировочных мероприятиях и соревнованиях по указанию работодателя, соблюдении спортивного режима и антидопинговых правил, а также обязанность клуба обеспечивать спортсмену необходимые условия для тренировок, медицинское обслуживание и страхование жизни и здоровья⁴. Эти специальные требования отражают особый характер спортивной деятельности и направлены на защиту как самого спортсмена, так и интересов клуба. В большинстве зарубежных стран командные спортсмены также рассматриваются в качестве наемных работников, на которых распространяются нормы трудового права, хотя могут устанавливаться и специальные правила.

К примеру, в трудовом законодательстве России имеется отдельная глава о труде спортсменов и тренеров, определяющая порядок заключения и расторжения контрактов с ними⁵. Следует обратить внимание, что в индивидуальных видах спорта правовой статус спортсмена все-таки должен отличаться от командного игрока. Потому что спортсмены-индивидуалы (например, теннисисты, легкоатлеты, гольфисты) часто не имеют

³ Трудовой кодекс Республики Узбекистан, 30.04.2023г. ст.503.

⁴ Трудовой кодекс Республики Узбекистан, 30.04.2023г. ст.503.

⁵ Трудовой кодекс РФ, 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 07.04.2025) Глава 54.1. Особенности регулирования труда спортсменов и тренеров.

постоянного работодателя и не вступают в трудовые отношения в классическом смысле.

Следовательно, их деятельность строится на гражданско-правовых отношениях, то есть спортсмен самостоятельно заключает соглашения с организаторами соревнований (на участие в турнирах), со спонсорами и рекламодателями (на использование имиджа, выступления в показательных мероприятиях и пр.), с личными тренерами или менеджерами (на оказание услуг по подготовке) и т.д. В таких случаях можно сказать, что спортсмен фактически выступает как индивидуальный предприниматель, самостоятельно распоряжающийся своими способностями, а переговоры он ведет либо лично, либо через спортивного агента. Законодательство многих стран признает, что спортсмен-профессионал может одновременно сочетать трудовые и гражданско-правовые отношения. К примеру, профессиональный боксер может заключить контракт с промоутером на проведение боя (гражданско-правовой договор подряда или оказания услуг), оставаясь при этом не связанным постоянным трудовым договором. Таким образом, в индивидуальном спорте субъектный состав переговоров зачастую не включает работодателя, в отличие от командного спорта, а главным контрагентом спортсмена может быть организатор соревнования или спонсорская организация.

Следующим не менее важным субъектом переговорного процесса является спортивный клуб (организация). В командных игровых видах спорта (футбол, баскетбол, хоккей и т.п.) клуб обычно выступает работодателем для спортсмена и заключает с ним трудовой (реже гражданско-правовой) контракт. Клуб – это юридическое лицо, которое

имеет свой устав, бюджет и руководящие органы. В переговорах представители клуба (президент, спортивный директор, менеджеры или юристы клуба) отстаивают интересы организации такие, как получение прав на результаты спортивной деятельности спортсмена (выступления за команду, участие в соревнованиях), соблюдение клубных правил и дисциплины, минимизация финансовых расходов и рисков. Клубы часто ограничены в своих возможностях предложений рамками бюджета, лимитом зарплат (если он установлен в лиге) или иными регламентами. Правовой статус клуба как работодателя обуславливает применение к контракту норм трудового права (в части гарантий работнику, порядка разрешения споров и пр.), однако в спорте часто используются срочные трудовые договоры, что допускается с учетом специфики. В индивидуальных видах спорта, где отсутствует понятие команды-работодателя, роль организации может играть спортивная федерация или клуб, предоставляющий атлету статус члена и определенные услуги (например, клуб в профессиональном теннисе или гольфе может обеспечивать тренировочную базу, но не диктует условия участия спортсмена в турнирах). Однако, такие отношения чаще оформляются договором об оказании услуг или членства, а не трудовым контрактом.

Отдельно следует выделить в субъектном составе переговорного процесса спортивных агентов, которые выполняют роль посредников, представляющих интересы спортсменов (реже – клубов) в этих переговорах. Правовой статус спортивного агента зависит от регулирования его деятельности в конкретной стране. В Республике Узбекистан деятельность спортивных агентов пока не урегулирована отдельным законом, в связи с чем

они действуют на основании общих норм гражданского законодательства об услугах и поручении. Вместе с этим специальных требований (лицензирования, аккредитации) для агентов на национальном уровне в Узбекистане нет; тем не менее, некоторые спортивные федерации вводят свои правила для агентов в рамках «мягкого права». Например, Регламент ФИФА по деятельности футбольных агентов определяет футбольного агента как физическое лицо, имеющее лицензию ФИФА на предоставление Услуг Футбольного Агента⁶. Из правовой позиции указанной нормы усматривается, что наличие лицензии ФИФА, как обязательного условия, подчеркивает профессиональную и юридическую допустимость оказания услуг, устраняя «теневую» деятельность посредников и лиц без соответствующей аккредитации. Это позволяет разграничить полномочия футбольного агента от иных посредников или представителей, таких как адвокатов, родственников, скаутов и других, не имеющих статуса футбольного агента.

Закон Республики Узбекистан «О физической культуре и спорте», включая агента в состав субъектов физической культуры и спорта, в статье 3 дает такое определение: «агент по спорту — лицо, действующее на основании договора от имени и в интересах спортсмена, следящее за соблюдением условий заключенных договоров и прав спортсмена»⁷. Отметим, что формулировка «лицо, действующее на основании договора от имени и в интересах спортсмена» слишком общая, и не отражает специфики спортивной агентской деятельности. Кроме того, не указано, о каком виде договора идёт речь: трудовой, гражданско-правовой, агентский, доверенность? Это создаёт пробел в правовом регулировании. Также,

⁶ Регламент ФИФА по деятельности футбольных агентов, Цюрих, 16 декабря 2022 года, «Определения»

⁷ Закон Республики Узбекистан «О физической культуре и спорте» 4 сентября 2015 г., № ЗРУ-394, ст.3.

вышеуказанный Закон не устанавливает ни профессиональных, ни этических, ни организационных требований к агенту по спорту, нет критериев и требований лицензирования, аккредитация, опыт, образование, запрет на конфликт интересов и другие важные аспекты.

Отсутствие государственного контроля и конкретных нормативных актов по регулированию деятельности спортивного агента усугубляет проблему произвольного толкования и создаёт правовую неопределённость, в том числе в судебной и контрактной практике. Это открывает путь для участия некомпетентных или недобросовестных посредников. При этом следует учитывать, что спортивные организации обладают автономией и регулируют деятельность участников спортивных правоотношений в соответствии с внутренними нормативными актами. Спортивные споры, как правило, имеют особый характер и подлежат рассмотрению в специализированных юрисдикционных органах, таких как дисциплинарные комитеты национальных федераций или Спортивный арбитражный суд (CAS). Однако, нельзя упускать из виду, что на стадии переговоров по заключению спортивного контракта могут возникать споры между спортивными агентами и другими заинтересованными сторонами. Эти споры, как правило, не входят в компетенцию спортивных арбитражных органов, поскольку они касаются вопросов, вытекающих из преддоговорных отношений, и не охватываются рамками дисциплинарных или допинговых процедур. Отсутствие специализированного органа, уполномоченного рассматривать подобные споры, влечёт за собой пробел в защите прав участников переговорного процесса. Это создаёт затруднения для обращения в суды общей юрисдикции, где применяются нормы гражданского или

трудового законодательства без учёта специфики спортивной отрасли. Тем не менее, данные обстоятельства не должны становиться препятствием для эффективной защиты прав и законных интересов спортсменов, а также иных участников переговорного процесса, включая агентов и клубы.

За рубежом роль и статус спортивных агентов регулируются более подробно. Показательным примером комплексного подхода к регулированию спортивных правоотношений является Франция, где принят и действует Спортивный кодекс. Указанный нормативный акт охватывает широкий спектр вопросов, связанных с регулированием спорта, включая специальную главу, посвящённую деятельности спортивных агентов. В ней установлены чёткие критерии к лицам, претендующим на получение статуса агента, определён порядок сдачи квалификационного экзамена, а также закреплены полномочия уполномоченной комиссии по выдаче лицензий⁸. Несмотря на наличие международных регламентов, разработанных спортивными федерациями по видам спорта, национальное регулирование во Франции успешно дополняет их, не вступая с ними в противоречие. Таким образом, Франция демонстрирует пример эффективного нормативного взаимодействия между национальной правовой системой и автономными механизмами регулирования, присущими международным спортивным организациям. Это, в свою очередь, не нарушает их институциональную автономию, но способствует обеспечению правовой определённости и защите участников спортивных правоотношений на национальном уровне. Обобщая изложенное, можно смело сказать, что спортивный агент – это

⁸ Спортивный кодекс Франции, Регламентарная часть – Декреты Книги I и II. Глава II. Профессиональный спорт. Раздел единственный. Спортивные агенты. Подраздел 1. Получение лицензии спортивного агента. Перевод с французского к.ю.н. Соловьева А.А. Комиссия по спортивному праву Ассоциации юристов России. – М., 2010. – 203 с. (Серия: «Актуальные проблемы спортивного права». Выпуск 5).

самостоятельный субъект переговорного процесса, правовой статус которого закреплен либо специальными законами, либо спортивными регламентами. Общая тенденция направлена на повышение прозрачности и подотчетности агентов, защиту спортсменов от злоупотреблений и конфликтов интересов.

Помимо агентов, значительную роль в переговорах играют юристы – адвокаты или другие юридические консультанты, представляющие либо спортсмена, либо клуб. Они обеспечивают правовую экспертизу условий контракта, проверяют соответствие законодательства, участвуют в выработке формулировок, защищающих интересы доверителя. В узбекской практике спортсмен или клуб также могут выдать своему юристу доверенность на ведение переговоров. Юридический представитель – это субъект, действующий от имени и по поручению стороны, поэтому самостоятельным участником договора он не становится, однако его роль в переговорном процессе велика: от компетентности юриста зависит полнота учета интересов клиента и законность итогового договора.

К иным субъектам, способным влиять на переговорный процесс, относятся спонсоры и рекламодатели, а также организаторы соревнований. Спонсоры непосредственно не являются стороной контракта между спортсменом и клубом, но их наличие может косвенно отражаться на переговорах. Например, топ-спортсмен, обладающий крупными спонсорскими контрактами (с брендами экипировки, рекламы), при переходе в новый клуб может выдвигать условия, учитывающие требования спонсоров (право носить определенную марку формы, участие в рекламных акциях в определенное время и т.д.). Клубы обычно идут навстречу, поскольку приход звездного спортсмена со спонсорскими соглашениями приносит выгоду всем

сторонам. Переговоры между атлетом (либо его агентом) и коммерческой компанией о спонсорстве могут включать обязанности спортсмена в обмен на финансовую поддержку. Такие переговоры имеют свою специфику (объем рекламных прав, использование изображения спортсмена, эксклюзивность и пр.), но они завершаются заключением гражданско-правового договора, подконтрольного нормам о рекламе и интеллектуальной собственности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование особенностей субъектного состава переговорных процессов в спортивной индустрии выявило ключевые проблемы современного правового регулирования спортивных контрактных отношений и обозначило пути их решения.

Основной вывод исследования заключается в том, что существующая правовая база, регулирующая переговорные процессы в спорте, не в полной мере соответствует реальной сложности и многоуровневой структуре современных спортивных отношений. Особенно остро эта проблема проявляется в национальном законодательстве Республики Узбекистан, где отсутствуют четкие правовые механизмы регулирования деятельности спортивных агентов, не разграничены статусы профессиональных и любительских спортсменов, а также недостаточно проработаны процедуры разрешения преддоговорных споров.

Анализ международного опыта, в частности французской модели правового регулирования спортивных отношений через Спортивный кодекс, демонстрирует возможность успешной гармонизации национального законодательства с автономными нормами международных спортивных организаций. Это позволяет обеспечить правовую определенность для всех

участников переговорного процесса, не нарушая при этом принципы спортивной автономии.

Практическая значимость исследования заключается в разработке конкретных законодательных предложений, направленных на устранение выявленных пробелов. В частности, предлагается дополнить Гражданский кодекс Республики Узбекистан положениями о регулировании института ведения переговоров при заключении договоров, института агентирования, а также внести изменения в Закон «О физической культуре и спорте» с целью четкого определения правового статуса различных категорий спортсменов и установления требований к деятельности спортивных агентов.

Теоретическая ценность работы состоит в системном анализе правовой природы переговорных процессов в спорте с учетом их специфических особенностей, что вносит вклад в развитие спортивного права как самостоятельной правовой отрасли. Классификация субъектов переговорного процесса и выявление их правовых характеристик создает основу для дальнейших научных исследований в данной сфере.

Результаты исследования имеют важное значение для правоприменительной практики, поскольку предлагаемые решения направлены на снижение количества споров, возникающих на стадии переговоров, и повышение эффективности защиты прав всех участников спортивных правоотношений. Особое внимание уделяется защите прав спортсменов как наиболее уязвимой стороны в переговорном процессе.

Перспективы дальнейшего развития данной тематики связаны с необходимостью детальной проработки механизмов практического внедрения предложенных законодательных изменений, а также изучения их влияния на

развитие спортивной индустрии в целом. Кроме того, актуальным направлением является исследование цифровых технологий и их роли в трансформации переговорных процессов в спорте, что открывает новые возможности для обеспечения прозрачности и эффективности спортивных контрактных отношений.

В заключение следует отметить, что успешное решение выявленных проблем требует комплексного подхода, включающего не только совершенствование законодательной базы, но и развитие профессиональных стандартов участников рынка, повышение правовой грамотности спортсменов и создание эффективных механизмов контроля за соблюдением этических норм в спортивной индустрии. Только такой системный подход позволит обеспечить устойчивое развитие спортивных отношений и защиту прав всех их участников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Республики Узбекистан: Национальная база данных законодательства, 01.05.2023 г., № 03/23/837/0241.
2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан: Закон Республики Узбекистан от 21 декабря 1995 года №163-I // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1996, №2.
3. Трудовой кодекс Республики Узбекистан: Закон Республики Узбекистан от 28 октября 2022 года №ЗРУ-798 // Национальная база данных законодательства, 29.10.2022 г., № 02/22/798/0972; 12.04.2023 г., № 03/23/829/0208.

4. О физической культуре и спорте: Закон Республики Узбекистан от 4 сентября 2015 года №ЗРУ-394 // Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2000 г., № 5-6, ст. 147; Ведомости палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2005 г., № 9, ст. 309.

5. Code du sport // Décrets N 2007-1132 N 2007-1133 // 2007 // France.

6. FIFA football agent Regulations // Fédération Internationale de Football Association // 2023.

7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года №197-ФЗ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.04.2025).

8. Contracts for Professional Athletes & Legal Considerations. Sports Law Center. Justia 2024 // <https://justia.com/sports-law/contracts-for-professional-athletes>.

9. 2. Васькевич Владимир Петрович. Гражданско-правовое регулирование отношений в области профессионального спорта. Дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. - Казань: РГБ, 2006г.

10. Кашаева Анастасия Александровна. «Профессиональные качества» игроков, тренеров и расторжение трудового договора just cause. 2020г. <https://cyberleninka.ru/article>.

11. Рогачев Д.И. Спортивное право России. Учебник для магистров. Москва. Изд.: «Проспект» 2016г.

12. Алексеев С.В., Буянова М.О., Чеботарев А.В. Спортивное право: договорные отношения в Спорте. Москва. Изд.: «Юрайт» 2020г.

13. Спортивное право в Республике Беларусь: сборник статей. Выпуск 10. Минск. Изд.: «ЮрСпектр» 2020г.

14. <https://inside.fifa.com/ru/legal/documents>.

-
15. [https://ru.wikipedia.org/wiki
Метод_принципиальных_переговоров.](https://ru.wikipedia.org/wiki/Метод_принципиальных_переговоров) -
16. <https://www.nba.com/news/nba-increases-fines-tampering> - NBA
increases fines for tampering, unauthorized agreements.
17. [https://en.wikipedia.org/wiki - Non-disclosure_agreement.](https://en.wikipedia.org/wiki/Non-disclosure_agreement)
18. [https://www.fifa.com/legal/legal-resources/code-of-ethics.](https://www.fifa.com/legal/legal-resources/code-of-ethics)