

Зоя ЕГОРОВА, Алексей ИГЛИН

ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СПОРТСМЕНОВ

В статье рассматриваются финансово-правовые гарантии как один из главных факторов стабильности трудовых отношений, особенно в современном спорте. На основе изучения зарубежного опыта автор приходит к выводу о необходимости более детальной разработки российского законодательства в этой сфере.

Financial and legal guarantees as one of the main factors of stability of the labor relations especially in modern sport sphere are considered in the article. On the basis of studying foreign experience the autor draws a conclusion about necessity of elaborating Russian legislation in this sphere.

Ключевые слова:

профессиональный спорт, трудовые отношения, финансовые гарантии, спортивный маркетинг, модели спорта; professional sport, labor relations, financial guarantees, sport marketing, sport's models.

Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» предусматривает, что деятельность спортсменов-профессионалов регулируется трудовым законодательством РФ, а также нормами, разработанными на основе уставов международных и российских физкультурно-спортивных организаций и утвержденными профессиональными физкультурно-спортивными объединениями по согласованию с общероссийскими федерациями спорта. В данном законе указывается также, что контракт о спортивной деятельности заключается на основе трудового законодательства РФ.

В Трудовом кодексе РФ содержатся статьи, где упоминаются профессиональные спортсмены. Так, в ТК РФ четко прописаны особенности заключения трудовых договоров со спортсменами и тренерами (ст. 348.2 ТК РФ), установлено правило об обязательном медицинском обследовании спортсменов (ст. 348.3), закреплены положения о временном переводе спортсмена к другому работодателю (ст. 348.4), об отстранении спортсмена от участия в спортивных соревнованиях (ст. 348.5), о направлении спортсменов и тренеров в спортивные сборные команды РФ (ст. 348.6). Установлены особенности работы спортсмена, тренера по совместительству (ст. 348.7), особенности регулирования труда несовершеннолетних спортсменов (ст. 348.8), спортсменов-женщин (ст. 348.9), перечислены дополнительные гарантии и компенсации спортсменам и тренерам, основания расторжения трудового договора со спортсменом, тренером (ст. 348.10,11).

Можно выделить следующие гарантии и компенсации, предоставленные законодательством спортсменам и тренерам: по материально-техническому обеспечению; по отпускам; по оплате труда; в области социального обеспечения.

Кроме того, работодатель обязан за счет собственных средств обеспечить спортсменов, тренеров спортивной экипировкой, спортивным оборудованием и инвентарем, другими материально-техническими средствами, необходимыми для осуществления их трудовой деятельности, а также поддерживать указанное оборудование и средства в состоянии, пригодном для их использования. Материально-техническое обеспечение спортивных сборных команд осуществляется за счет средств федерального бюджета в порядке, установленном правительством РФ.

К финансированию российских сборных команд привлекаются дополнительные средства из бюджета Олимпийского комитета и

ЕГОРОВА

Зоя

Александровна – аспирант, старший преподаватель кафедры государственного и административного права юридического факультета УлГУ

ИГЛИН

Алексей

Владимирович – к.ю.н., доцент кафедры государственного и административного права юридического факультета УлГУ iglin-av@list.ru

спортивных федераций по соответствующим видам спорта, а также средства, полученные от меценатов и спонсоров, от хозяйственной и коммерческой деятельности, осуществляемой в соответствии с уставами организаций, а также из иных, не запрещенных законодательством источников финансирования¹.

Государство силой закона устанавливает базовые гарантии в сфере оплаты труда, к числу которых относятся, например, МРОТ, запрет дискриминации при определении условий оплаты труда, ограниченные размеры и оснований удержания из заработной платы и т.п. При этом работник и работодатель, определяя размер заработной платы, исходят из взаимной заинтересованности. Индивидуальные условия оплаты труда определяются в трудовом договоре и максимальным размером не ограничены. Главная идея, заложенная в данной норме, заключается в том, что заработная плата работника определяется не произвольно, а на основе установленных законодательством критериев, которые должны справедливо и объективно дифференцировать оплату труда каждого работника в зависимости от количества и качества затраченного труда.

Важным стимулирующим фактором для достижения высоких спортивных результатов являются премии спортсменам и тренерам за призовые места на чемпионате мира и Олимпийских играх, а также выплата стипендий президента РФ.

Согласно Федеральной программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы», утвержденной Постановлением Правительства РФ № 7 от 11 января 2006 г., число граждан, профессионально занимающихся спортом, ежегодно увеличивается². Поэтому актуальным становится установление на законодательном уровне определенных гарантий для обеспечения как социальной защиты спортсменов, так и социальной помощи при нарушении состояния здоровья спортсмена и потере им профессиональной трудоспособности.

Согласно Закону о страховании от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, спортсменам предоставля-

ются различные выплаты, призванные возместить вред, причиненный жизни и здоровью спортсмена при исполнении им трудовых обязанностей. К числу этих выплат относится пособие по временной нетрудоспособности в размере 100% среднего заработка работника. Это пособие выплачивается за счет средств бюджета Фонда социального страхования РФ. В случаях, когда средний заработок спортсмена превышает максимальный размер пособия по нетрудоспособности, установленный законом, ТК РФ обязывает работодателя производить спортсмену доплату к пособию по временной нетрудоспособности до размера его среднего заработка за счет собственных средств.

Если на спортсмена распространяется дополнительное страхование, то доплата до среднего заработка работодателем производится при условии, если страховые выплаты по дополнительному страхованию не компенсируют спортсмену разницу между размером его пособия по временной нетрудоспособности и размером его среднего заработка³.

В международном праве в целом ситуация с финансово-правовым регулированием трудовых правоотношений спортсменов совпадает с вышеописанными российскими правилами. Тем не менее существует и специфика.

В мире сложились две основные модели профессионального спорта – американская и европейская. Для американской системы характерны: получение прибыли за счет непосредственно соревновательной деятельности (а не за счет, скажем, бюджетных ассигнований); дифференциация уровня заработной платы спортсменов, вплоть до установления лимита фонда зарплаты на команду; как правило, отсутствие спонсоров; высокая стоимость продажи телеправ; высокий вступительный взнос для новичков; система распределения доходов от продажи билетов; низкая арендная плата за пользование муниципальными (городскими) спортивными сооружениями; налоговые льготы⁴.

Отмеченные особенности касаются в

³ См. также: Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации (постатейный) / под общ. ред. В.И. Шкатуллы. – М.: Норма, 2009.

⁴ См.: Иглин А.В. Спорт и право (международный аспект). – М.: Юрлитинформ, 2012.

¹ <http://www.olympic.ru>.

² <http://www.infosport.ru/strategiya>

первую очередь менеджмента наиболее популярных (а значит, и более прибыльных) в США видов спорта (баскетбол, американский футбол, хоккей, бейсбол). Менеджеры американского профессионального спорта сформировали систему правовых отношений между его субъектами. Система драфта, введенная с целью устранения борьбы между клубами за перспективных новичков и уравнивания сил команд, в конечном итоге, была придумана для повышения зрелищности соревнований, а значит и доходов от них. Чтобы не допустить финансового краха отдельных клубов, американская система менеджмента установила правила распределения доходов от продажи билетов и телеконтрактов, подписанных лигой. Эти правила являются факторами экономического развития и финансового благополучия профессионального спорта.

В европейских странах спортивное соперничество является приоритетным фактором и обязательным условием ведения спортивного бизнеса. Команда, занявшая последнее место по итогам чемпионата, выбывает из высшего дивизиона, уступая место другой, отобранной по спортивным результатам. Однако есть примеры, когда коммерческий принцип проведения соревнований одерживал верх и в Европе.

Американская стратегия для регулирования спортивной конкуренции, в отличие от европейской, предполагает перераспределение финансовых и людских ресурсов от сильных команд к слабым на том основании, что это создает более благоприятную для бизнеса конкуренцию и, следовательно, способствует усилению зрелищности соревнований. Система менеджмента соревнований содействует также и большей финансовой стабильности клубов — участников чемпионатов¹.

Европейская модель построена на конкуренции между спортивными командами, стремящимися создать преимущество, во многом основанное на финансо-

вых возможностях, позволяющих приобрести сильнейших спортсменов.

Анализ европейской системы спортивных отношений показывает, что стремление руководителей и менеджеров команд преодолеть сложившуюся ситуацию, заложенную в самой системе организации соревнований, и достичь лучших экономических результатов соблазняет многие клубы вести менеджмент не по средствам, что часто приводит к печальным последствиям.

В Европе реализуется и другой, отличный от американского принцип комплектования профессиональных лиг. Эта особенность менеджмента приводит к другим принципам формирования команд, участию спонсоров (в европейских клубах до 50% доходов, как правило, обеспечиваются за счет спонсорской поддержки) и местных структур власти в их финансировании. В Европе клубы получают меньше доходов от продажи телеправ, зарплата спортсменов ниже, и они хуже защищены социально. Отметим, что ни в США, ни в Европе в профессиональном спорте не ставится задача подготовки спортсменов в сборные команды страны для участия в международных соревнованиях.

Таким образом, в отличие от США, в Европе сформировался подход, согласно которому профессиональный спорт признается в качестве разновидности экономической деятельности, а принципы его регулирования устанавливаются в первую очередь государstвами, а не частными лицами — профессиональными лигами.

Контракты в европейском спортивном праве имеют сходство с российскими правилами. Так, со спортсменами заключаются ученический (игрок-стажер) и обычный (игрок-профессионал) контракты.

Наконец, еще одной интересной проблемой в трудовых правоотношениях спортсменов на международном уровне является их трудоустройство и пенсионное обеспечение.

Представляется, наиболее оптимальная модель в области пенсионного обеспечения должна заключаться в совместных программах государства и ассоциаций по различным видам спорта, по которым все спортсмены получают право досрочного выхода на пенсию, а наиболее выдающиеся (это определяется в соответствующих ассоциациях) — значительную надбавку к базовой пенсии.

¹ В России менеджмент спортивных соревнований не настолько развит, но существуют предпосылки к этому. Так, некоторые авторы уже определяют статус нескольких категорий топ-менеджеров, т.е. руководителей спорта. См.: Гусов К.Н., Шевченко О.А. Спортивное право. Правовой статус спортсменов, тренеров, спортивных судей и иных специалистов в области физической культуры и спорта. — М.: Проспект, 2011, с. 82–85.