

О. К. Мелешенко, А. М. Волобуєва

Агентська діяльність у спорті

2024
Київ

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Навчально-науковий інститут журналістики

О. К. Мелещенко, А. М. Волобуєва

Агентська діяльність у спорті

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

2024
Київ

Рецензенти:

Сидоренко Н. М., д. філол., проф.

Федорчук Л. П., канд. філол. наук, доц.

Мелещенко О. К., Волобуєва А. М. Агентська діяльність у спорті:
конспект лекцій / Київський нац. ун-т імені Тараса Шевченка; Навч.-наук. ін-т журналістики. Київ, 2024. 79 с.

Конспект лекцій присвячений специфіці діяльності агентів у сфері спорту високих досягнень як суб'єктів спортивних правовідносин та медійному супроводі цієї діяльності.

Методична розробка розрахована на здобувачів вищої освіти у сферах фізичної культури та спорту, журналістики (в рамках магістерських програм зі спортивної журналістики), викладачів, а також усіх суб'єктів спортивних правовідносин.

© Мелещенко О. К., Волобуєва А. М. 2024

© Навчально-науковий інститут

журналістики, 2024

© Електронна бібліотека ННІЖ, 2024

ЗМІСТ

Тема 1. Політико-правове регулювання в сфері спорту, організації та проведенні змагань	5
Тема 2. Правові основи діяльності спортивних журналістів	11
Тема 3. Спортивний менеджмент: спортсмен, тренер та агент як суб'єкти спортивних правовідносин	15
Тема 4. Агентська діяльність у спорті та концепція природи трудового права	58

ТЕМА 1. ПОЛІТИКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СФЕРІ СПОРТУ, ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННІ ЗМАГАНЬ¹

Фізкультурно-спортивна галузь у нашій країні регулюється Конституцією України та Законом України «Про фізичну культуру і спорт». Стаття 3 Основного закону визначає здоров'я громадян України найвищою соціальною цінністю, а стаття 49 наголошує на державній турботі про розвиток фізичної культури і спорту. Згідно з цим спорт є однією з найбільш важливих сфер суспільного життя завдяки взаємопов'язаному ланцюжкові «здоров'я – працездатність – життєстійкість» нації.

Різноманітна участь підприємств, установ та організацій усіх чотирьох гілок влади у зміцненні здоров'я громадян України, досягненні високого рівня працездатності й довголіття засобами фізичної культури та спорту потребує унормування в законодавчій, політичній, економічній, соціальній та організаційній площинах.

Це завдання має забезпечити створена система правових норм, які регулюватимуть спортивні правовідносини. У західноєвропейських і заокеанських державах спорт вищих досягнень на комерціалізованих засадах давно унормований спортивним правом – відносно самостійною сукупністю юридичних норм, які регулюють відносини у сфері фізкультурно-спортивних і прилеглих до них правовідносин. У цій галузі процесуальні норми встановлюються самоврядними спортивними організаціями, які, наприклад, передбачають відповідальність за вчинення правопорушень (дискваліфікація спортсмена, обмеження участі в матчах, турнірах, виключення спортивної команди/клубу зі складу галузевих об'єднань, турнірів, змагань чи обмеження такої участі).

В Україні термін «спортивне право» тільки утверджується, що ускладнює розвиток і кодифікацію законодавства, яким регулюються спортивні правовідносини. Відповідно значний масив суспільних відносин у сфері спорту в Україні залишається поза межами дії правових норм. В основному сьогодення законодавча база у сфері спорту є загальною і не враховує специфіки спортивних правовідносин.

Важливим джерелом спортивного права також є правовий звичай, санкціонований державою, який набуває внаслідок цього загальнообов'язкового значення. Тут можна виділити такі звичаї, як ведення чесної гри, змагальність, рівність.

Між тим у нашій державі крім Конституції України та згаданого закону «Про фізичну культуру і спорт» прийняті Закони України «Про антидопінговий контроль у спорті», «Про підтримку олімпійського,

¹ В основу першої теми покладена стаття Гаро Г. О., Кушнір О. О. «Спортивне право: огляд національного законодавства і міжнародних стандартів». Режим доступу: URL: https://protocol.ua/ua/sportivne_pravo_oglyad_natsionalnogo_zakonodavstva_i_mignarodnih_standartiv/ (дата доступу: 18.07.2023).

паралімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». Процесуальні норми також закріплюють низку підзаконних нормативно-правових актів, міжнародно-правових актів у галузі спорту та фізичної культури, Укази Президента України («Про державну підтримку розвитку фізичної культури і спорту в Україні», «Про Національну доктрину розвитку фізичної культури і спорту»), Постанови Кабінету Міністрів України («Про утворення центрів фізичного здоров'я населення «Спорт для всіх»).

Вітчизняним фахівцям у галузі юриспруденції ще тільки належить охопити спортивним правом, крім фізичної культури та спорту:

- організаційно-правові основи державного управління фізичною культурою і спортом;

- професійний, студентський і дитячо-юнацький спорт в Україні;

- громадські фізкультурно-спортивні об'єднання;

- спортивний арбітраж як міжнародний апеляційний інститут;

- відносини міжнародного співробітництва у галузі спорту.

Також буде необхідно:

- встановити правовий статус спортсменів, тренерів та інших учасників спортивної діяльності;

- визначити правові аспекти організації та проведення спортивних змагань;

- врегулювати податкові відносини у сфері спорту;

- врегулювати спортивне суддівство;

- визначити право інтелектуальної власності у сфері спортивної діяльності;

- встановити спортивну відповідальність як специфічний вид юридичної відповідальності.

Як справедливо зауважують Г. Гаро та О. Кушнір, питання про виділення спортивного права в окрему галузь тісно пов'язане із рівнем розвитку спортивного руху в Україні, який за оптимальних умов може забезпечити економічний (особливо в сфері інвестування, туризму), соціально-культурний (зростання національної самоідентифікації) та інший розвиток держави. Проте суттєво ускладнює розвиток спорту в Україні те, що Верховною Радою України не ратифікована низка міжнародно-правових угод у сфері спортивного права – зокрема, Кодекс спортивної етики, Кодекс спортивного арбітражу тощо. Це породжує неможливість звернення суб'єктів спортивних правовідносин в Україні до Спортивного арбітражного суду, оскільки в нашій державі така інстанція відсутня.

Про необхідність виділення спортивного права в окрему галузь також вказує факт наявності інститутів спортивного права, не характерних для інших структурних частин системи права (наприклад, інститут міжнародного олімпійського права), а також те, що сучасна державна політика та регулювання в галузі фізичної культури і спорту передбачає зведення всього масиву «спортивних» нормативних правових актів у єдину систему з урахуванням розуміння спортивного права як самостійної галузі права. Також

цікавим є той факт, що юристи зі спортивного права (спортивні агенти) в Україні існують, а галузь як така – ні.

Спортивне право має приватно-публічний характер, оскільки з одного боку суспільні відносини, що є його предметом, виникають на основі цивільних і трудових угод, а з іншого – є суспільними відносинами в сфері оподаткування спорту, управління спортом тощо. Основою виникнення, розвитку та припинення спортивних правовідносин є цивільна або трудова угода, тому приватний аспект стосується найбільшої групи суспільних відносин, які виникають між суб'єктами спортивного права.

Сучасні спортивні відносини опосередковуються як нормами міжнародних документів загального характеру, так і спеціальними, присвяченими безпосередньо міжнародному спортивному рухові. Процес появи та визнання нових видів спорту невпинний. Створюються нові спортивні федерації. Програма олімпійських видів спорту з кожною Олімпіадою поповнюється новими видами. Кожна міжнародна спортивна федерація об'єднує, організовує та контролює діяльність численних національних федерацій, проводить змагання міжнародного рівня. Міжнародні федерації взаємодіють з урядовими організаціями. Останнім часом активну участь у розвитку системи спорту беруть і самі спортсмени, долучаючись до роботи різних комісій. Так, в Україні, запозичивши досвід зарубіжних країн, у спортивних федераціях утворюють комісії атлетів, які обговорюють і рекомендують шляхи розв'язання проблем, що постають у спорті.

Особливу увагу слід приділити Міжнародному олімпійському комітетові (МОК), який опікується загальною координацією діяльності спортивних організацій з олімпійських видів спорту та впровадженням однакової спортивної політики в усіх країнах світу – учасниках олімпійського руху.

Основними питаннями його діяльності, окрім загальних спортивних, які лежать у правовій площині, є:

- уніфікація законодавства з питань організації та проведення змагань із видів спорту на Олімпійських іграх (VI конгрес, 1914 р.);
- розвиток аматорського спорту, розширення участі жінок в Олімпійських іграх, налагодження взаємовідносин між МОК і Національними олімпійськими комітетами та міжнародними спортивними федераціями (VIII конгрес, 1925 р.);
- розширення міжнародного співробітництва в спорті (XII конгрес, 1981 р.);
- розв'язання соціальних, політичних та економічних проблем.

Кожна міжнародна спортивна організація має власні правила проведення змагань, вимоги до дочірніх організацій, умови вирішення спорів і т. д.

Спортивні конфлікти можуть виникати не тільки в рамках одного виду спорту, і не тільки за участю суб'єктів спортивної діяльності. Таким чином, виникає велика кількість колізійних питань при визначенні застосовного права. Акти спортивних організацій носять рекомендаційний характер, проте

їх особливістю є те, що на практиці вимоги внутрішніх документів спортивних організацій є обов'язковими для її учасників.

Саме тому через неузгодженість між нормативними актами окремих спортивних асоціацій та українським законодавством виникають конфлікти. У деяких видах спорту така проблема врегульована внутрішніми нормами національних федерацій і міжнародними правилами, проте в інших – проблема стоїть набагато гостріше. При цьому в багатьох випадках очевидно, що норми саморегуляції повинні мати пріоритет, адже сфера спорту має свої особливості.

Наприклад, Статут Української Асоціації Футболу (УАФ) зобов'язує всіх учасників звертатися за захистом і відновленням своїх порушених прав виключно в органи футбольного правосуддя: Контрольно-дисциплінарний комітет УАФ, Апеляційний комітет УАФ, Палату з вирішення спорів УАФ і Спортивний арбітражний суд у м. Лозанна (Швейцарія). При порушенні цього положення суб'єкти футбольного права України позбавляються можливості участі в футбольних змаганнях, при цьому не має значення предмет спору (цивільний, трудовий, господарський, адміністративний).

Спеціальні норми міжнародного спортивного права також містяться в угодах, присвячених безпосередньо міжнародній спортивній діяльності.

Двосторонні договори:

- Угода про співробітництво між Міністерством оборони України та Федеральним Департаментом оборони, захисту населення і спорту Швейцарської Конфедерації;

- Угода між Державним комітетом України з фізичної культури і спорту та Державною адміністрацією у справах фізичної культури і туризму Республіки Польща про співробітництво та обміни в галузі фізичної культури і спорту.

Багатосторонні договори (конвенції):

- Міжнародна конвенція про боротьбу з допінгом у спорті;
- Міжнародна конвенція проти апартеїду в спорті;
- Європейська конвенція про насильство та неналежну поведінку з боку глядачів під час спортивних заходів, і зокрема футбольних матчів (ETS N 120).

Отже, Європейське співтовариство серйозно сприймає міжнародний спортивний рух, опікується питанням нормотворчості в цій галузі та забезпеченням виконання зазначених нормативних актів на території всієї об'єднаної Європи. В свою чергу, спортивне право як частина правової системи України лише починає набувати ознаки самостійної галузі права, в межах якої об'єднуються такі правові інститути, як спортивне суддівство, спортивний арбітраж, спортивна відповідальність тощо. Виділення спортивного права в самостійну галузь суттєво посприяє розвитку специфічних за своєю природою та змістом правовідносин.

Список використаних джерел

Апаров А. М. Концепція спортивного права: огляд ключових аспектів // Вісник Одеського національного університету: правознавство. 2017. Т. 22. № 1 (30). URL: <http://heraldlaw.onu.edu.ua/article/view/126479> (дата звернення: 10.06.2017).

Апаров А. М. Сутнісна характеристика спортивних змагань як виду цивільно-правових відносин // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Сер. № 18. Економіка і право: зб. наук. праць. 2010. Вип. 12. С. 95–98.

Бордюгова Г. Ю. Міжнародне спортивне право як основа для формування національної галузі права «Спортивне право України»: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.11. – міжнародне право. К.: Б. в., 2009. 19 с.

Василенко М. Д. Становлення спортивного права в Україні як галузі юридичної науки в контексті розвитку міжнародного спортивного права // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. пр. / редкол.: В. В. Завальнюк (голов. ред.) [та ін.]. Вип. 78. Одеса: ВД «Гельветика», 2017. С. 34–40.

Гаро Г. О., Кушнір О. О. Спортивне право: огляд національного законодавства і міжнародних стандартів. URL: https://protocol.ua/ua/sportivne_pravo_oglyad_natsionalnogo_zakonodavstva_i_mignarodnih_standartiv/ (дата доступу: 18.07.2023).

Гасюк І. Л. Механізми державного управління фізичною культурою та спортом в Україні: автореф. дис. ... докт. наук з держ. управління: 25.00.02. Хмельницький, 2013. 36 с.

Жданова О. М. Управління сферою фізичного виховання та спорту. Дрогобич: Коло, 2009. С. 9–20.

Забара С. Г. Проблеми визначення поняття та предмета спортивного права України // Підприємництво, господарство і право. 2008. № 7. С. 102–105.

Заярний О., Куц А. Спортивне право в Україні. Ознаки самостійної галузі // Газета «Юридичний Вісник України». 2011. № 50 (859). 17–23 груд. URL: <https://juscutum.com/sportivne-pravo-v-ukraini-oznaki-samo/> (дата звернення: 29.12.2011).

Кампі О., Будкевич Г., Гавришко С. Правові аспекти регулювання праці професійних спортсменів в Україні // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві: збірник наукових праць. 2016. № 1 (33). С. 17–23.

Козіна М. В. Професійна діяльність спортсменів як об'єкт правового регулювання нормами трудового законодавства // Публічне право. 2012. № 4 (8). URL: <http://www.yourfuture.org.ua/ua/pb/2012/8/Kozina.pdf> (дата звернення: 30.04.2012).

Лавриненко О. О. До питання про організаційно-правове забезпечення розвитку фізичної культури в Україні // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. 2015. Вип. 32. Т. 3. С. 40–44.

Макогон О. В. Сутність спортивного права України // Вісник Академії адвокатури України. 2015. Т. 12. № 1 (32). URL: <http://e-pub.aau.edu.ua/index.php/visnyk/article/viewFile/872/822> (дата звернення: 25.12.2015).

Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку / монографія. Київ: Олімпійська література, 2007. 216 с.

Моргунов О. А. Суб'єкти адміністративно-спортивних правовідносин та їх система // Європейські перспективи. 2014. № 5. С. 39–44.

Нерода Н. Правове поле професійного спорту в Україні // Фізична культура, спорт та здоров'я нації: зб. наук. пр. 2014. Вип. 17. С. 780–785.

Полянський А. О. Правові проблеми регулювання праці професійних спортсменів в Україні // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди. Сер.: право. 2011. Вип. 16. С. 53.

Процик І. Р. Термінологія спортивного права // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 675. С. 171–177.

Рибич І. Є. Правові аспекти державного управління сферою фізичної культури і спорту в Україні // Державне будівництво. 2015. № 1. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2015-1/doc/5/02.pdf> (дата звернення: 19.01.2015).

Саннікова М. В. Спортивне право: до постановки питання про виділення галузі // Державне будівництво та місцеве самоврядування. 2016. Вип. 32. URL: <https://dbms.institute/wp-content/uploads/2017/02/> (дата звернення: 11.06.2016).

Сенько Г. Г. Історія виникнення та розвитку правового регулювання правопорушень у сфері спорту // Історичний альманах: зб. наук. праць. 2013. № 9. С. 122–125.

Тіхонова М. А. До проблеми виокремлення спортивного права // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. 2011. Вип. 52. С. 22–29.

Тіхонова М. А. Огляд джерел міжнародного спортивного права // Зовнішні торгівля, право, економіка, фінанси. 2012. № 3. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/03\(62\)2012/3_12_31.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/03(62)2012/3_12_31.pdf) (дата звернення: 14.03.2012).

Ткалич М. О. До питання про місце спортивного права в системі права: досвід країн Європейського Союзу та США // Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки. 2017. № 4. С. 41–45.

Чередник Р. В. Становлення спортивного права як комплексної галузі в правовій системі України // Актуальні проблеми політики: зб. наук. пр. / редкол.: С. В. Ківалов (голов. ред.), Л. І. Кормич (заст. голов. ред.), Ю. П. Аленін [та ін.]; МОНмолодьспорт України, НУ ОЮА. Вип. 42. Одеса: Фенікс, 2019. С. 272–280.

Ющик О. О. Спорт як інституційний об'єкт права // Юридичний науковий електронний журнал Запорізького нац. ун-ту. 2017. № 6. С. 50–53. URL: http://lsei.org.ua/6_2017/6_2017.pdf (дата звернення: 13.06.2017).

Ющик О. О. Джерела права в контексті визначення галузі спортивного права // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія право. 2019. Вип. 58. Т. 1. С. 56–60.

ТЕМА 2. ПРАВОВІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ СПОРТИВНИХ ЖУРНАЛІСТІВ

Правосвідомість спортивних журналістів базується на законодавстві країни в усьому його обсязі (Конституція, комплекс законів у сферах журналістики та фізичної культури і спорту, підзаконні акти, а також розділи кримінального, кримінально-процесуального та громадянського права, що безпосередньо стосуються діяльності спортивних журналістів. Існують також неправові соціальні норми, що приймаються громадськими, кооперативними організаціями, спілками і товариствами (статути, положення і т. д.), зареєстровані органами влади.

Спортивний журналіст як штатний чи позаштатний співробітник редакції медіа працює згідно зі статутом цієї редакції або угодою, яка визначає його повноваження (права та обов'язки).

Статутні документи редакції спортивного медіа, де вказані основні характеристики спеціалізації, тематики, проблематики, приймаються на загальних зборах колективу журналістів і затверджуються засновником медіа. Внаслідок цього журналіст є повноправним учасником розробки інформаційної політики конкретного медіа і відповідно несе відповідальність за її реалізацію, особливо якщо засновником виступає журналістський колектив, а окремий журналіст є ніби співзасновником «свого» медіа.

Основні права та обов'язки журналіста, регульовані правом, зафіксовані у законах про засоби масової інформації та інших актах.

Як співробітник редакції журналіст повинен дотримуватися норм поведінки посадової особи, відповідно до яких караються порушення встановленого порядку діяльності і взаємостосунків, безвідповідальне ставлення до своїх обов'язків, зволікання, недбалість, обмеження прав та інтересів громадян, відмова виконувати законні прохання та вимоги осіб, з якими він підтримує ділові відносини, зловживання службовим становищем чи перевищення своїх повноважень. Використання службового становища в особистих цілях, хабарництво, посадова підробка та інші дії журналіста, які порушують норми поведінки посадової особи, переслідуються за законом.

У своїй фаховій діяльності журналіст зобов'язаний дотримуватися статуту редакції, з якою він перебуває у трудових стосунках. Разом з тим він має право відмовитися від підготовки за своїм підписом повідомлення чи матеріалу, що суперечить його переконанням, хоча не може зробити так само при підготовці матеріалу, який не підписує. Журналіст має беззаперечне право відмовитись від даного йому головним редактором чи редакцією завдання, якщо воно або його виконання пов'язано із порушенням закону.

Під час збирання інформації передусім діє право журналіста шукати, запитувати, отримувати та поширювати інформацію. При встановленні контакту він повинен пред'являти на першу вимогу редакційне посвідчення чи

інший документ, що засвідчує особистість і повноваження журналіста. Працівник медіа має право відвідувати різні установи та організації або їхні прес-центри; він повинен бути прийнятий посадовими особами у випадковій запити інформації і відповідно одержати доступ до документів і матеріалів, за винятком їх фрагментів, що містять відомості, які становлять державну, комерційну чи іншу таємницю, що спеціально охороняється законом, має право копіювати необхідні йому матеріали, робити записи, в тому числі з використанням засобів аудіо- і відеотехніки, кіно- і фотозйомки, за винятком випадків, передбачених законом. При цьому необхідно ставити до відома інформанта про проведення запису.

Особливо в законах про медіа має бути обумовлено право спортивного журналіста відвідувати місця спортивних змагань, під час яких трапилися всього роду інциденти (надзвичайні пригоди під час марафонів, велоперегонів, неконтрольоване масове скупчення людей на стадіонах і підтрибунних приміщеннях на футбольних чи легкоатлетичних змаганнях, олімпійських чи паралімпійських іграх, несанкціоновані мітинги та демонстрації фанатів того чи іншого виду спорту або того чи іншого спортивного клубу).

Під час збирання інформації в різних установах та організаціях журналіст має права та обов'язки в частині акредитації, порушення правил якої може призвести до її анулювання.

У низці випадків вирішення питання про надання інформації закон покладає на відповідні органи. Наприклад, кримінально-процесуальний кодекс встановлює, що дані попереднього слідства можуть бути оприлюднені лише з дозволу слідчого чи прокурора і в тому обсязі, в якому вони визнають це можливим. Кримінальним кодексом встановлені санкції за розголошення даних слідства без офіційно отриманого дозволу.

Під час збирання відомостей використання прихованого запису допускається законом, якщо це не порушує конституційних прав і свобод, якщо це необхідно для захисту громадських інтересів і вжито заходів проти можливої ідентифікації сторонніх осіб та якщо демонстрація запису відбувається за рішенням суду.

Важлива заборона міститься на збирання інформації «на користь сторонньої особи чи організації», тобто на вихід за рамки службових обов'язків перед медіа, що уповноважив журналіста.

Використання інформації, одержаної журналістом, також регламентується законом. Насамперед журналіст не лише має право перевіряти достовірність повідомленої йому інформації, але й зобов'язаний робити це.

Журналіст має право викладати свої особисті судження та оцінки у повідомленнях і матеріалах, призначених для поширення за його підписом. При цьому перед подачею свого матеріалу редакторів відділу або головному редакторові журналіст зобов'язаний порадитися з редакційним юристом про можливі позови та пред'явлення інших передбачених законом вимог у зв'язку із поширенням підготовленого ним повідомлення чи матеріалу. Разом з тим

журналіст може зняти свій підпис під повідомленням чи матеріалом, зміст якого, на його думку, був перекручений у процесі редакційної підготовки, або заборонити чи іншим способом обумовити умови та характер використання даного повідомлення чи матеріалу, щоб було дотримано його право на інтелектуальну власність, на авторську працю.

Журналіст може поширювати підготовлені ним повідомлення та матеріали за своїм підписом, під псевдонімом чи без підпису.

Закон не допускає використання прав журналіста в цілях приховання чи фальсифікації суспільно значущих відомостей, поширення чуток під виглядом достовірних повідомлень. Забороняється використовувати право журналіста на поширення інформації з метою знеславлення громадянина чи окремих категорій громадян виключно за ознаками статі, віку, расової чи національної належності, мови, ставлення до релігії, фаху, місця проживання, а також у зв'язку з їхніми політичними переконаннями.

Законодавство містить також положення, спрямовані на попередження аморальних явищ, зокрема, забороняється виготовлення та поширення порнографічних творів. Обмежено поширення еротичних видань. Охороняючи особисті права громадян, закон забороняє публікацію еротичних зображень без згоди фотомоделі; не вимагається згоди, якщо людина позувала за плату. Не вимагається згоди того, кого фотографують, на публікацію, якщо це особа розшукуваного, підозрюваного у злочині тощо.

При висвітленні діяльності правоохоронних органів важливо дотримуватись надзвичайної обережності. Навіть маючи дозвіл на публікацію слідчих матеріалів, слід уникати можливого небажаного резонансу публікації – прихованого тиску на правоохоронні органи, завдання шкоди рідним і близьким підслідного. Публікуючи матеріали, слід пам'ятати про те, що злочинцем можна назвати звинувачуваного лише після вступу вироку суду в законну силу, а також про те, що вищі інстанції можуть змінити вирок.

Злочином проти честі та гідності громадян вважається публікація, в якій міститься образа (навмисне брутальне приниження честі й гідності особистості, виражене в демонстративно непристойній формі) та наклеп (дискредитація громадського авторитету особистості шляхом поширення явно брехливих відомостей, що ганьблять її), обмова (брехливе звинувачення). Під час поширення їх через медіа обов'язкова публікація спростування у тому самому медіа.

Громадянин чи організація, стосовно яких у засобі масової інформації поширені відомості, що не відповідають дійсності або обмежують права та законні інтереси громадянина, мають право на відповідь (коментар, репліку) у тому ж самому засобі масової інформації.

Зловживанням свободою масової інформації вважається використання медіа для здійснення дій, що підпадають під кримінально-процесуальний кодекс. Переслідується також і обмеження свободи масової інформації, якими вважаються: здійснення цензури; втручання в діяльність і порушення фахової самостійності редакції; незаконне припинення чи призупинення діяльності засобу масової інформації; порушення права редакції на запит і отримання

інформації; незаконне вилучення, а однаково знищення накладу чи його частини; примушення журналіста поширювати або відмовлятися від поширення інформації; встановлення обмежень на контакти з журналістом і передачу йому інформації, за винятком відомостей, що становлять державну, комерційну чи іншу таємницю, що спеціально охороняється законом. Порушення прав журналістів тягне за собою адміністративну, дисциплінарну і навіть кримінальну відповідальність.

Список використаних джерел

- Боярська З. І. Преса і формування правової культури. Київ, 1991.
- Вартанов Г. І. Правове поле журналіста. Київ, 1999.
- Гриценко О. Правові проблеми інформаційного суспільства // Актуальні питання масової комунікації. 2000. Вип.1. С. 40–43.
- Іванов В. Ф. Законодавство і журналістика: становлення правової бази в Україні і світовий досвід. Київ: Школяр, 1997. 32 с.
- Іванов В. Ф. Законодавче забезпечення механізму доступу до інформації (зарубіжний досвід). Київ: Довіра, 1997. 23 с.
- Іванов В. Ф. Правові умови діяльності ЗМІ України // Сучасне та майбутнє журналістики в плюралістичному суспільстві: Матеріали наук.-практ. укр.-швейцарськ. семінару. Київ: ЦВП, 1999. С. 66–76.
- Кузнецова О. Правова відповідальність за образи та наклепи у пресі в країнах Європи та в Україні // Збірник праць Науково-дослідного центру періодики / Львівська наукова бібліотека ім. В. Стефаника. Вип. IX. Львів: ЛННБУ, 2001. С. 275–287.
- Кузнецова О. Правові норми журналістики України. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені І. Франка, 2006. 352 с.
- Максимова С. В. Правове забезпечення професійної діяльності журналістів в Україні. Київ, 1999. 66 с.
- Місьо М., Петрова Н. Правничі засади журналістів в Україні. Київ: IREX ПроМедіа, 2002. 42 с.
- Мюллер Йорг Пауль. Право мас медіа – навіщо? // Сучасне та майбутнє журналістики в плюралістичному суспільстві: матеріали наук.-практ. укр.-швейцарськ. семінару. Київ: ЦВП, 1999. С. 57–65.
- Опришко Л., Панкратова Л. Основи судової журналістики: посіб. Київ, 2016. 152 с.
- Петрова Н., Ситцовой В. Правничі засади діяльності журналістів в Україні. Київ: IREX ПроМедіа / Україна, 1999.
- Петрова Н., Якубенко В. Медіа-право. Київ: ТОВ Київська типографія, 2007. 280 с.
- Порфімович О. Л. Деякі аспекти порушення принципу презумпції невинуватості всіма гілками влади // Сучасна інформаційна політика: Тези наук.-практ. конф. Київ: ЦВП, 1999. С.140–142.
- Правовий самозахист журналістів: практичний посібник з юридичного захисту працівників ЗМІ в Україні. Львів: Піраміда, 2002. 112 с.

Правові основи діяльності засобів масової інформації в Україні / упоряд.: А. В. Карташов та ін. Житомир: Житомирський обласний центр молодіжних ініціатив, 2013. 104 с.

Пристапенко Т. О. Правові основи діяльності ЗМІ. Київ: ЦВП, 1998.

Пристапенко Т. О. Право і журналістика. Київ, 2000.

Пристапенко Т. О. Теорія журналістики: етичні та правові засади діяльності засобів масової інформації: навч. посіб. Київ, 2011. 351 с.

ТЕМА 3. СПОРТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СПОРТСМЕН, ТРЕНЕР ТА АГЕНТ ЯК СУБ'ЄКТИ СПОРТИВНИХ ПРАВОВІДНОСИН²

Після розпаду СРСР і переходу до демократичної форми правління в Україні не тільки докорінно змінилася система політичної влади, а й відбулося суттєве реформування основ життєдіяльності суспільства. Завдяки демократизації та встановленню в економіці ринкових відносин починається процес становлення і розвитку професійного комерційного спорту. Головним підсумком реформ став перерозподіл повноважень між державними і громадськими органами управління. Змінилася роль держави в управлінні спортом. Це виразилося в переході від політичного диктату і командно-адміністративної системи управління до прийняття законодавчих актів, участі в розвитку та фінансуванні спорту в нових умовах. Перехід до ринкових відносин в спорті відобразився в розробці і прийнятті відповідних статутів, установчих договорів, у встановленні професійних правил проведення змагань, у вступі до міжнародних організацій професійного спорту. На шляху професійного спорту стояли труднощі – як успадковані від минулої системи, так і ті, які виникли в процесі побудови ринкової економіки. Слабка матеріальна база, недостатнє фінансування спортсменів високого класу і тренерів, можливість виступу за іноземні клуби, посилення криміналізації та інші причини, які з'явилися, сприяли виїзду спортсменів за кордон. Від'їзд більшості зірок не міг не відбитися на стані вітчизняного спорту. Відсутність зірок призвела до різкого зниження відвідуваності змагань на початку 1990-х рр. у багатьох видах спорту, що в цілому похитнуло традиційно сильні позиції спорту в системі суспільних цінностей. Трохи пізніше це відбилося на рейтингу спортивних телепередач, що послужило причиною відмови багатьох телевізійних каналів співпрацювати зі спортивними організаціями. У всіх видах спорту клубні команди в перші роки реформ знизили показники на міжнародній арені. Це не могло не відбитись і на виступах збірних команд України на міжнародних змаганнях. Розпад СРСР і утворення самостійної

² В основу третьої теми покладена магістерська робота М. Н. Гафарова «Формування професійних компетентностей спортивних агентів». Режим доступу: URL: https://www.researchgate.net/publication/343416810_FORMUVANNA_PROFESIJNIH_KOMPETENTNOSTEJ_SPORTIVNIH_AGENTIV (дата доступу: 20.03.2020).

держави Україна диктував необхідність формування нової стратегії в розвитку спорту, в тому числі і в розвитку професійного спорту.

Як підсумок, спортивний менеджмент України (ширше – Європи) значно програє Америці. Тут, як правило, професійний спорт об'єднується в одній федерації з аматорським. Значний вплив мають міжнародні спортивні федерації (МСФ). Якщо аналізувати діяльність професійного спорту з правової точки зору, то тільки в Європі існує спеціальне законодавство, яке базується на правових соціальних нормах. У США відсутнє спеціальне законодавство, акцент робиться на статутні документи спортивних організацій, на традиції й прецеденти судової практики. А в Україні спостерігається тенденція до розвитку самостійної правової бази, але конкретної законодавчої бази не існує.

Це наразі виступає значним перетином в розвитку професійного спорту, менеджменту та спортивного агентства. Ставлення держави до розвитку професійного спорту та спортивного менеджменту теж значно різняться. Америка надає великі пільги на оренду та оподаткування. Підтримка політиків відіграє суттєву роль в розвитку професійного спорту. Професійний спорт виступає провідником державної ідеології. Фінансування здійснюється за рахунок особистої спортивної діяльності. Провідна роль надається телебаченню; спонсорство практично відсутнє. Європейські держави сприяють розвитку професійного спорту в країнах через правові та економічні механізми. У наданні фінансової підтримки значну роль відіграє участь спонсорів і державних структур. У свою чергу Україна сприяє розвитку через регіональні і місцеві структури. Спортивна діяльність не окупує збитків. Держава надає фінансову допомогу, але акцент спрямовано на постачання від неспортивної діяльності. Ступінь інтернаціональності сфери професійного спорту в США має доволі закриту систему на відміну від Європи та України. Найвищу ступінь інтернаціональності мають Європа та Україна – у професійному спорті задіяна значна частина легіонерів, у тому числі й тренерів. Політика спрямована на розвиток нових видів спорту.

Система відбору в США, Європі та Україні теж доволі різна. Так першою і важливою сходинкою в розвитку спортивного менеджменту в США виступає система драфту. Драфт – це система відбору спортсменів в північноамериканських лігах, яка проводиться щороку після закінчення змагального сезону. На церемонії драфту клуби по черзі вибирають собі спортсменів, як правило, з числа випускників коледжів, університетів або легіонерів з інших країн. Церемонія драфту відбувається із залученням зірок спорту. В Європі відбір спортсменів до сфери професійного спорту проходить через сферу спорту вищих досягнень із залученням зірок африканського та латиноамериканського спорту і спортсменів із Західної Європи. Україна веде політику відбору через систему спеціалізованих спортивних шкіл і професійний (олімпійський) спорт із залученням легіонерів в основному з країн СНД та Європи. Основна форма володіння американського професійного спорту – приватна та корпоративна. Європейські держави мають більш корпоративну форму у вигляді акціонерних товариств.

Україна ж має різноманітні форми володіння. В економічних, юридичних та організаційних питаннях професіоналізації спорту Україна, на жаль, значно відстала від США і країн Західної Європи. У даний час, незважаючи на наявність закону «Про фізичну культуру і спорт», прийнятого Верховною Радою України, різних підзаконних актів і офіційних документів професійний спорт в країні розвивається нерівномірно, особливо в різних його видах. Найбільш не регламентовані питання професіоналізації спорту вищих досягнень, особливо в індивідуальних видах, що не сприяє розвитку та економічному благополуччю – як професійних спортивних, так і спортивно-оздоровчих клубів. Проблема міжгалузевої належності національного спортивного права привела до ситуації, коли ані на законодавчому, ані на підзаконному рівні не сформульовані базові положення про організацію спортивної агентської діяльності в країні. Внаслідок цього її правовою основою сьогодні виступають суперечливі і не узгоджені між собою локальні норми спортивних федерацій. Несинхронний підхід спортивних федерацій до особистості спортивних агентів нічим не виправданий, оскільки навіть з урахуванням специфіки відповідного виду спорту агентська діяльність залишається досить статичною і не передбачає подібних обмежень і заборон. При цьому в більшості існуючих сьогодні видів спорту, де фактично здійснюється або може здійснюватися агентська діяльність, таких норм узагалі не спостерігається. У даних видах спорту агентські відносини поставлені в залежність від тих умов і правил, які сформульовані безпосередньо в агентській угоді з кожним конкретним клієнтом, що на національному рівні є збитковим в силу тієї обставини, що часткове регулювання агентських відносин ставить багатьох спортивних агентів в нерівне економічне становище. До принципів спеціального правового режиму агентської діяльності в спорті слід віднести обов'язковий особливий рахунок суб'єктів агентської діяльності у вигляді проходження спеціальної реєстрації у відповідній спортивній федерації, а також обов'язковість страхування професійної відповідальності агента.

В останнє десятиліття в Україні ведуться постійні пошуки шляхів розвитку професійного спорту. Однак, аналізуючи його сьогоднішній стан, необхідно констатувати, що досягнуті результати, на жаль, мало значущі в найбільш важливому напрямку – розвитку професійного спорту всередині країни. Багато в чому це обумовлено складними соціально-економічними обставинами в Україні і відсутністю в зв'язку з цим повноцінних умов для формування системи професійного спорту. Не менш важливим фактором, роль якого постійно зростатиме в міру економічного зростання в країні, є відсутність раціональної методології розвитку професійного спорту.

Як підсумок, у нашій країні на законодавчому рівні закріплені основні принципи спортивних правовідносин: автономність розуміється як незалежність від державних інстанцій; саморегулювання – спортивні правовідносини регламентуються не тільки законодавчими актами, а й документами, які приймають міжнародні та національні спортивні організації.

До суб'єктів спортивних правовідносин відносяться спортсмени, тренери, судді, лікарі та інші спеціалісти в галузі фізичної культури та спорту. Серед аматорів, напівпрофесіоналів і професіоналів лише останні є учасниками професійного спорту, який являє собою перш за все комерційний спорт і сферу бізнесу.

Для багатьох простих людей перемога країни на спортивному фронті виглядає як її перемога у всіх аспектах світових відносин. Це виховує патріотизм і вічну віру в державу і світле майбутнє. Престиж нації – це зміцнення авторитету країни на міжнародній арені завдяки успіхам її спортсменів. Це маркер впізнавання і позитивної ідентифікації України в світі: яскраві тому приклади – Андрій Шевченко, брати Клички, Василь Ломаченко та інші герої спорту. Коли українські спортсмени стоять на п'єдесталах великих змагань, коли піднімається наш прапор і звучить наш гімн, ми відчуваємо гордість за свою країну і отримуємо потужний заряд позитивних емоцій і натхнення. Хоча, зрозуміло, спортивні успіхи не повинні декорувати соціальні проблеми і замінювати людям гідне життя, як це відбувається в інших тоталітарних суспільствах. На думку деяких фахівців, якщо допомога держави або місцевих органів влади перевищує 20-30% загального бюджету професійної організації (команди, клубу), то це вже лжепрофесіоналізм. Основний принцип розвитку професійного спорту – його доходи повинні покривати витрати. Не випадково в низці країн розробляються законопроекти про заборону муніципальним радам виділяти кошти на утримання професійних команд і клубів. Комерційний принцип в організації професійного спорту має стати переважаючим. Відносно, наприклад, до ігрових видів спорту це означає, що діяльність усіх команд, які входять в лігу, повинна бути підпорядкована загальним правилам ведення спортивного бізнесу. Команди змагаються тільки на полі (спортивному майданчику).

За такої організації спортивного бізнесу головною метою професійного спорту є не підготовка спортсменів до збірних команд країни для завоювання медалей на чемпіонатах Європи, світу або Олімпійських іграх, а отримання доходів, залучення глядачів на стадіони і в палаци спорту, а також телеглядачів.

Нинішній спорт, в тому числі український, займає міцне місце в суспільстві. Він пов'язаний з політикою та економікою, інфраструктурою споживання, вбудований в систему виробництва й виховання. Давно сформувалася професія спортсмена. Існує складна інфраструктура з клубів, асоціацій, спорткомітетів органів державної влади і місцевого самоврядування, спонсорів, турнірів різного рівня, тренерів, спортивних лікарів, юристів, менеджерів, самих спортсменів, для яких спорт є основним заняттям у житті.

Професійний спорт вже давно перестав бути просто красивим і захоплюючим дійством, яке збирало навколо себе шанувальників та мета якого була у визначенні переможця. Сьогодні під професійним спортом треба розглядати дуже складну систему, в якій задіяні далеко не тільки спортсмени та тренери, а й організатори спортивних заходів, спонсори, спортивні

менеджери, рекламні агенти, теле- та радіокомунікації. Усі ланки цієї системи переслідують одну мету – отримати значні прибутки від видовищних виступів професійних спортсменів.

Прибутки від цієї діяльності в деяких видах досягають мільйонів доларів США. Одне з основних завдань спортивного агента полягає в тому, щоб забезпечити кар'єрне зростання спортсмена та його фінансове благополуччя, а це складно, тому що агент – посередник між спортсменом і, як правило, двома роботодавцями.

Кожен спортсмен зацікавлений у кар'єрному зростанні, але не менш він зацікавлений в отриманні високого прибутку. Для цього треба укласти вигідний контракт. Натомість Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24 грудня 1993 року (остання редакція від 19 травня 2015 року) не дає роз'яснень про трудовий контракт спортсмена як про особливу форму договору. Іншим нормативно-правовим актом, який міг би врегульовувати питання щодо трудового контракту спортсмену, є Кодекс законів про працю України. Однак і цей документ не вказує на особливості працевлаштування спортсмена. Отже, законодавець не вбачав необхідності виокремлювати трудовий контракт спортсмена в самостійну правову категорію. Законом «Про фізичну культуру і спорт» встановлено, що діяльність у професійному спорті регулюється не тільки законодавством України, а й статутними та регламентними документами відповідних суб'єктів сфери фізичної культури і спорту та міжнародних спортивних організацій.

Отже, у нашій країні сучасний спортсмен-професіонал фактично не може поєднати власну спортивну підготовку з пошуком вигідного контракту та при цьому мати кваліфікований юридичний захист.

Агент – своєрідна сполучна ланка між трьома суб'єктами: спортсменом, тренером і адміністрацією клубу. На основі угоди зі спортсменом (командою) агент займається представленням його (її) інтересів, діє в рамках правил спортивних федерацій і законів держави.

В Європейському Союзі майже в усіх олімпійських видах спорту є агенти. Немає їх тільки в бейсболі та настільному тенісі. А от в неолімпійських видах агенти працюють лише в гольфі, крикеті, мотоспорті, регбі та серфінгу. Найбільша кількість агентів у боксі, баскетболі та футболі. Що стосується футболу, то найбільша їхня кількість в Італії, потім йдуть Великобританія, Іспанія, Німеччина.

Діяльність спортивних агентів у всьому світі врегульована по-різному. У деяких країнах вона регулюється на законодавчому рівні, в інших (подібних Україні) – ні: регулювання відбувається на регламентному рівні Української Асоціації футболу (УАФ), договірні відносини регулюються Цивільним кодексом України, а питання посередництва підпадають під юрисдикцію недавно прийнятого Закону України «Про зайнятість населення». Також у нашій країні створений і діє Комітет Асоціації юристів України зі спортивного права.

Діяльність футбольних агентів в Україні регулюється Регламентом УАФ «Про діяльність агентів футболістів» від 1 березня 2003 року. Цей документ

закріплює також перелік осіб, які, крім футбольних агентів, мають право офіційно представляти гравців. Так, згідно з частиною 3 статті 1 вказаного регламенту, від імені футболіста без отримання відповідної ліцензії можуть діяти батьки, брати, сестри, супруга гравця (без права передовіри). Іншим категоріям осіб офіційно представляти професійних гравців заборонено.

Однак, згідно зі статтею 4 Регламенту Міжнародної федерації футбольних асоціацій (ФІФА) «Про агентів гравців» від 1 січня 2008 року, бути офіційними представниками гравців, окрім перерахованих вище осіб, мають право ще й практикуючі юристи, уповноважені угодою або довіреністю представляти інтереси гравця. Родичі футболіста та юристи розглядаються ФІФА як особи, котрі користуються особливими пільгами. Їхня діяльність регулюється законодавством країни постійного проживання, і юрисдикція ФІФА, а значить, і Української Асоціації футболу на них не поширюється.

Насправді в Україні родичі гравця рідко представляють його інтереси через низьку обізнаність у питаннях права й специфіки футбольного ринку, а юристам представляти інтереси гравців Українська Асоціація футболу просто заборонила, відзначає Комітет Асоціації юристів України зі спортивного права. Однак застосувати до юристів санкції за надання інтересів професійного гравця УАФ не має права. Сама природа юридичного фаху передбачає представлення інтересів осіб, котрі потребують правової допомоги, і обмежити це право неможливо, яким би видом діяльності не займалася особа, інтереси якої представляють.

Оскільки УАФ у своїй діяльності зобов'язана керуватися документами ФІФА, залишається незрозумілим, чому в Регламенті УАФ досі не була закріплена можливість юристів представляти інтереси професійних гравців. Можна лише передбачити, що метою УАФ було створення ринку, який можливо контролювати. Оскільки юрисдикція національної федерації футболу поширюється тільки на футбольних агентів, атестованих у ній же, родичі гравця та юристи є «небажаними гостями» на цьому ринкові. Адже, будучи юристом, немає необхідності платити чималі суми під час отримання ліцензії й бути підконтрольним УАФ.

Аж до 1990 року переважна більшість футболістів не наважувалася контактувати з агентами, ведучи справи самостійно або за участі членів своєї сім'ї. Але деякий час по тому спортсмени почали звертати увагу на те, що розмір заробітної плати у гравців, які мають справи з агентами, більше, ніж у тих, хто намагається займатись усіма аспектами угод з клубами самостійно.

Спочатку передбачалось, що регулювати діяльність футбольних агентів зобов'язана Міжнародна федерація футболу. Тому організація запровадила систему ліцензування. Ліцензія продавалася за 200 тисяч швейцарських франків, з позиції отримання прибутку для ФІФА це була доволі вигідна довгострокова інвестиція. Але не всім сподобалося подібне рішення федерації футболу, почав розвиватися тіньовий ринок, агенти почали вести свій бізнес, використовуючи заборонені законом схеми.

У 2001 році ФІФА довелося відмовитися від монопольної системи ліцензування агентської діяльності, вона делегувала це національним

футбольним асоціаціям, наділивши їх правом автономного визначення вартості ліцензій. Як наслідок, вони значно впали у ціні.

До початку 2002 року, за даними Міжнародної федерації футболу, у світі працювало більше 5000 ліцензованих агентів. Із 2013 року ФІФА запровадила заборону на викуп прав на спортсменів для агентів і агентських служб, аби економічні права на футболістів повністю належали клубам, з якими у гравців укладений контракт. За задумкою, це мало вилитися в те, що усі футбольні ліги світу будуть дотримуватися єдиних ринкових правил.

Агенти працюють по-різному. Є такі, хто заробляє чималі гроші, знаходячись на підхваті у західного партнера – більш сильного та авторитетного. З'являється де-небудь у Нігерії юнак, якого необхідно прилаштувати. Ціна висока, якість низька, але про це мало хто знає. Агент «на підхваті» починає обробляти генеральних директорів, президентів клубів. Мовляв, зірка першої величини, за нього б'ються «Манчестер Сіті» з «Реалом», але, оскільки в мене гарні стосунки з кимось «там нагорі», він готовий стати вашим гравцем.

Дехто діє у стилі винищувачів-перехоплювачів. Вираховують клуб, що має фінансові проблеми, де є затримки по зарплаті, і починають «накручувати» футболістів. Гравець під їх диктовку пише в комісію з розв'язання суперечок і отримує статус вільного агента. Клуб залишається ні з чим, а «винищувачі-перехоплювачі» швидко працюють такого футболіста.

Ще один різновид – щось на кшталт домашнього адвоката: за 7% – 10% від сукупного доходу футболіста ведуться справи гравця. Тобто клієнт може взагалі не займатися своїми справами, за нього усі питання вирішує агент.

Як приклад, можна навести футбольні агентства, які є юридичними особами; тут на контрактах перебувають десятки футболістів. Гравець віддає на відкуп агентству всі свої відносини з роботодавцями: питання зарплати, преміальних, переходів, трансфертної вартості, компенсації за травми і т. д. Припустимо, спортсмен отримав на тренуванні пошкодження, а клуб відмовляється платити за лікування. Тоді до процесу підключаються юристи агентства.

В агентствах якнайсерйозніше займаються «репутаційним менеджментом», тобто створенням певного позитивного піар-простору навколо футболіста, що допомагає й полегшує вирішення питань трансфертної вартості під час переходу гравця в інший клуб. Якщо підопічний страждає на які-небудь захворювання, то йому винаймають лікарів. Якщо в нього, припустимо, низька стартова швидкість, – спеціалістів з легкої атлетики. Словом, є багато різних напрямків, але основна, принципова відмінність від попереднього періоду – те, що агентства почали вкладати гроші на перспективу. Є агенти, які платять стипендію 10 – 11-річним хлопцям. Як правило, це діти з бідних сімей. Уже з'являються зірочки, до котрих виявляють інтерес середні та великі клуби, готові заплатити пристойні суми. Агентства підтримують матеріально не лише самих гравців, а й тренерів і школи, в яких займаються їхні підопічні.

Приклади агентських афер.

1. У послужному списку найкращого бомбардира чемпіонату світу-1994 Олега Саленка не знайдеш команди «Маккабі» (Тель-Авів). Однак саме «Маккабі» у 1993 році викупив трансфер нападника у київського «Динамо».

«Логроньєс» у 1992 році орендував мене у «Динамо» на півроку, – згадував Саленко у розмові з автором цих рядків. – Також підписали протокол про наміри, в якому була вказана сума мого трансферу – один мільйон доларів – на випадок, якщо іспанський клуб захоче мене викупити. Для цього я повинен був добре зарекомендувати себе в чемпіонаті Іспанії.

Але коли за шість місяців практично самотужки залишив команду в елітному дивізіоні, моя трансферна ціна зросла і, на думку «Динамо», склала вже три мільйони, «Логроньєс» відмовився сплачувати такі гроші, посилаючись на цифри у попередньому договорі. До спільного знаменника сторони дійти так і не змогли.

І тут мій тодішній агент Піні Захаві, який доклав руку до більшості трансферів радянських футболістів першої та другої хвилі у Західну Європу, повернув невелику аферу. Зіграло свою роль і те, що в київському «Динамо» тоді змінювався власник клубу – Віктора Безверхого змінив Григорій Суркіс. Я не вникав у всі деталі, але тепер розумію, що Піні зі своїми спільниками вирішив трохи нажитися на моєму трансфері.

У підсумку замість повернення в Іспанію я спочатку поїхав підписувати контракт на Землю Обітовану. У Тель-Авів прилетів на три дні – пройшов медобстеження, поговорив з президентом, який був у курсі афери. У підсумку «Маккабі» купив мене за мільйон, а в «Логроньєс» через три дні продав за два. Люди, які брали участь в цій багатоходовій операції, заробили непогані гроші».

Справжній резонанс в іспанській пресі викликало повідомлення, що Олег Саленко уже в статусі найкращого бомбардира «Логроньєса» отримував просто смішну зарплату – 400 доларів на місяць. Судячи з усього, Піні Захаві дуже «професійно» опікав нападника.

«Це був елементарний відхід від податків, – зізнається нам Саленко. – Таке в Іспанії того часу зустрічалося часто-густо. Із зарплатою в «Логроньєсі» у мене було все в порядку – пам'ятаю, за останній сезон заробив близько 250 тисяч доларів чистими. Для 1994 року це були хороші гроші. Але податки в Іспанії досягали майже 50 відсотків, тому основну частину зарплати я отримував з чорної каси».

2. На зорі 90-х на пострадянському просторі були не такі вже й рідкісні випадки, коли футболіст по-англійськи залишав розташування свого клубу, починав тренуватися і грати в новій команді. І тільки якщо над новобранцем нависала реальна загроза дискваліфікації, новий роботодавець виходив на контакт із колишнім роботодавцем гравця. Найяскравіший приклад втеча нападника Віктора Леоненка в київське «Динамо».

3. Ще одним видом футбольних афер є підrobка документів. Найчастіше це робиться для того, щоб не потрапити під ліміт на легіонерів. У 2001 році спалахнув скандал з аргентинцем Хуаном Себастьяном Вероном. Південноамериканець начебто за 15 тисяч євро отримав італійський паспорт.

Верон надав імміграційній службі документи, які нібито підтверджують, що його далекий предок був італійцем і мешкав у цій країні. Невдовзі з'ясувалося, що людина, яку Хуан оголосив своїм прадідом, насправді не має до футболіста жодного відношення. В Італії розпочалося справжнє полювання на відьом. Під підозру потрапили відразу 300 футболістів.

Утім, покарання отримали одиниці. Серед «щасливчиків» опинилися чотири бразильських легіонери «Удінезе», два південноамериканці з «Роми» і двоє футболістів «Віченци». Найбільш відомими постраждалими стали бразильський голкіпер «Мілана» Нельсон Діда і нападник «Інтера» Альваро Рекоба, яких італійська футбольна ліга дискваліфікувала на 12 місяців. А ось Верона... виправдали!

Завершуючи тему паспортів, відзначимо, що у найкращого бомбардира юніорського чемпіонату світу-1991, экс-нападника донецького «Шахтаря» і лісабонського «Спортінга» Сергія Щербакова досі є португальський паспорт.

«На початку 90-х одночасно виходити на поле могли тільки троє легіонерів, – згадує Сергій. – Керівництво «Спортінга» відразу запропонувало мені оформити португальський паспорт, організувавши фіктивний шлюб. Свою португальську «дружину» бачив тільки один раз – в РАГСі. Один із працівників «Спортінга» привів на одруження свою онучку. За це клуб виписав йому премію. Мені ж було добре в тому плані, що зникла необхідність регулярно продовжувати візу. Це була звична практика тих років. У португальському паспорті позначка про розлучення у мене не стоїть. Але, думаю, що нас давно розвели і без цієї позначки».

4. Зустрічалися й інші приклади афер. Ситуацію із трансфером Андрія Канчельскіса довго смакувала британська преса. У 1991 році «Манчестер Юнайтед» купив його у «Шахтаря» за 650 тисяч фунтів. Причому, за версією британців, у контракті був пункт, що при перепродажі футболіста «гірники» отримували третину від суми трансферу.

Природно, від майбутньої угоди вигравали і агенти. У цьому не було нічого такого, якби не ствердження, що Алекс Фергюсон нічого не знав про цей пункт або ж не помітив його. У будь-якому випадку, розповідають, що через певний час за своє «незнання» Фергюсон отримав у подарунок від тодішнього агента Канчельскіса, Григорія Єсауленка, коробку із 40 тисячами фунтів готівкою.

Як справжній джентльмен, тренер поклав усі гроші до клубного сейфу, попередньо повідомивши про це керівництво клубу. У своїх мемуарах сер Алекс досить детально описав всю цю курйозну ситуацію. Чи отримав «Шахтар» свою частину після переходу Канчельскіса в «Евертон» (1995 рік), історія замовчує. На той момент його трансфер у ліверпульський клуб став рекордним в історії «Евертона». «Іриски» виклали за 26-річного Андрія 5 мільйонів фунтів стерлінгів. Тож, якщо вірити британським медіа, «гірники» за цей перехід повинні були отримати 1,66 мільйона фунтів.

А от переходу гравця київського «Динамо» сербського захисника Александра Пантича в «Маккабі» з Тель-Авіва в серпні 2018 року завадили агенти, які не змогли домовитися між собою з приводу того, хто з них має

отримати комісійні від угоди. А те, що футболіст встиг навіть пройти медобстеження – це, як мовиться, його проблеми.

Ось зізнання Олега Смалійчука про специфіку роботи футбольного агента та його розцінки:

– Агент – це приблизно те саме, що й адвокат. Кожний адвокат має свій статус, свою репутацію. У мене є репутація в Іспанії, відповідно, хочеш чи не хочеш, але коли іспанські клуби цікавляться українськими гравцями, вони телефонують українцю. Вони знають, що моїм словам можна вірити. Це не впало мені під час смакування кави, за півгодини, – це багато років важкої роботи. Якщо мені це вигідно, тоді я беруся за трансфер, якщо ні – я даю експерту оцінку, а вони займаються через інших агентів чи посередників.

– Ви заробили на переході Луніна?

– Так. Якщо вам цікаві мої розцінки ... Якщо йдеться про менш, ніж 100 тисяч євро на тиждень, мені нецікаво працювати цей тиждень. Це те, що стосується трансферного вікна.

Є приклад зовсім іншої ситуації. Із 2015 року Асоціацією футболістів-професіоналів України (тобто футбольною профспілкою) була запроваджена програма «вільних агентів». Така практика тривалий час існує в Європі, де міжнародні профспілки FIFA Pro об'єднують більше 60 000 професійних гравців. Нині у світі, крім європейської, існують ще такі профспілкові футбольні конфедерації: Американська, Азійська та Африканська.

Таким чином, українська профспілка об'єднала футболістів, які тимчасово знаходяться без команд, для пошуку роботи, власне для продовження футбольної кар'єри, а ще конкретніше для працевлаштування у футбольних командах, але не напямую, а через збірну «вільних агентів».

Асоціація повідомляє футболістів або через власний сайт, або через інші засоби масової інформації та комунікації. Причому футболістам не обов'язково бути членами профспілки. Вступ до Асоціації футболістів-професіоналів України є абсолютно добровільним. Кампанія проводиться на початку листопада. Команда збирається до 7 січня. (Від футболіста вимагається припис, що він без контракту, паспорт і код). Після Різдва команда збирається разом і починає проводити двотижневі тренування. Хтось (з різних причин) відпадає – і в заявку потрапляють 25 гравців, яким Асоціація надає «страховку». Збірна вільних агентів у кількості 30 футболістів готується до турніру Макарова, який традиційно проводить Київська обласна федерація футболу. А потім бере участь у турнірі. У випадкові травми на турнірі або під час тренувань Асоціація оплачує усі витрати. Загалом команда проводить 8 – 10 тренувань і близько 5 – 6 ігор плюс харчування, проживання, оренда майданчиків для тренувань, оплата вступного внеску на турнір – усе це відбувається за рахунок Асоціації футболістів-професіоналів України.

Збірна приймає до своїх лав справжніх «вільних агентів», тобто це футболісти, в яких контракт або закінчився, або розірваний за згодою сторін. На період трансферного «вікна» вони є «вільними агентами». Клубам, які залучають футболістів зі збірної «вільних агентів», нічого платити не потрібно. У всьому світі проводяться подібні змагання. І в Європі, і в Україні

перед тим, як залучити футболістів до команди «вільних агентів», ретельно перевіряються їхні документи.

Асоціація має гарні, робочі відносини з ПФЛ і Прем'єр-лігою, яких обов'язково інформує, що збірна «вільних агентів» братиме участь у турнірі й просимо через їхні «можливості» залучати тренерів команд до перегляду футболістів. «Вільні агенти» й самі через ПФЛ і Прем'єр-лігу докладають зусиль, щоб потрапити до збірної «вільних агентів». Тобто є три джерела поповнення збірної.

Профспілки допомагають футболістам знайти свою команду. Така практика існує у світі з 2007 – 2009 років. В Україні – з 2015 року. Ініціатором працевлаштування професійних футболістів є міжнародна профспілкова організація FIFPro. Щоліта на два тижні збирається міжнародний «табір», складений з «вільних агентів», Україна теж делегує 2 – 3 футболісти, котрі, цілком імовірно, можуть потрапити в будь-яку команду будь-якої країни Європи. Асоціація футболістів-професіоналів України з 2011 року є колективним членом FIFPro і в 2015 році брала участь в одному з міжнародних турнірів. А в 2019 році наша збірна узяла участь у турнірі, який можна назвати неофіційним чемпіонатом Європи серед «вільних агентів».

Нині визначення професійної агентської діяльності в науці немає. Науковою доктриною виділяються лише окремі її ознаки. Тому сьогодні можна говорити про проблему встановлення сутності агентської діяльності, при цьому тут спорт розуміється у вузькому сенсі, винятково як професійний спорт, спорт вищих досягнень, оскільки в рамках таких відносин застосовуються агентські угоди).

Існує кілька визначень спортивного агента, залежно від сфери його діяльності. 1) Регламент по діяльності агентів гравців ФІФА 2008 р. дає таке визначення футбольному агенту: «Агент гравців – фізична особа, яка за плату являє гравців клубам з метою укладення контрактів або їх перегляду або представляє два клуби один одному з метою укладення угоди про трансфер відповідно до положень, встановлених у даному регламенті» (Регламент ФІФА, затверджений у 2008 році). 2) Визначення з регламенту агентської діяльності 2008 року: «Агентом є тільки фізична особа, яка отримала в установленому цим регламентом порядку ліцензію, яку за плату надає футболістові або футбольному клубу послуги шляхом вчинення юридичних і (або) фактичних дій з метою переходу футболіста з одного футбольного клубу в інший. Висновки (зміни, розірвання) трудової угоди між футболістом і футбольним клубом, надання сприяння футбольним клубам у переходах футболістів, а також інші послуги (посередницькі, представницькі, консультаційні та інші), пов'язані з трудовою діяльністю футболістів і трансферною діяльністю футбольних клубів» (Постанова виконкому, 2008). 3) Визначення із Закону Французької Республіки «Про організацію і підвищення ролі в суспільстві фізичної та спортивної активності»: «Будь-яка особа, яка здійснює за винагороду систематичну або несистематичну діяльність з метою зведення сторін, зацікавлених в укладанні договору, що належить до сфери

здійснення спортивної діяльності на платній (професійній) основі, повинна мати ліцензію спортивного агента» (Закон ФР, 1984).

Основними завданнями спортивного агента є:

- 1) пошук вигідних контрактів для спортсмена;
- 2) регулювання усіх фінансових питань (включно зі спонсорством і рекламодавцями);
- 3) юридичний захист спортсмена;
- 4) страхування спортсмена;
- 5) законне оформлення трудових відносин спортсмена з роботодавцем.

Пошук вигідних контрактів для спортсмена означає юридичний супровід укладення контракту між спортсменом і роботодавцем. Роботодавець завжди прагне укласти контракт на свою користь. Іноді керівники клубів негативно ставляться до роботи спортивних агентів, оскільки недосвідченими та молодими простіше керувати, коли в юнака немає помічника. В Англії, наприклад, футбольний контракт розписується не менш ніж на 20 – 30 аркушів, у той час у пострадянському просторі – лише на 4 – 5. Один з найбільш важливих компонентів – це представництво інтересів спортсмена в арбітражній інстанції.

Через складність спортивних контрактів, більшість агентів має бути юристами з досвідом роботи в спортивному праві, достатньою мірою розбиратися в питаннях фінансів, володіти інформацією того виду спорту, в якому спеціалізується спортсмен, мати високі навички ведення переговорів та інше. Знайти такого агента означає для спортсмена полегшення виконання їм своїх професійних обов'язків та вигідне оформлення трудових відносин із сінусоїдою «чим вище вартість контракту, тим більшу винагороду за нього отримує агент».

Спортивний агент може і зобов'язаний здійснювати психологічний супровід контракту, тому що під час мотивації спортсмена відбувається кар'єрне зростання атлета.

Планування кар'єри спортсмена в тому числі полягає в тому, що спортивний агент повинен розбиратися в нюансах того виду спорту, яким займається його клієнт, відстежувати, на який вектор орієнтуються тренери й керівники команд. Важливий момент: будучи лідером у клубі рангом нижче, можна організувати перехід спортсмена в більш сильний клуб на більш вигідні фінансові умови (здавалося б, усі від цього у виграші), але там може виникнути ситуація, що ігровий час буде значно скорочений і відповідно буде тимчасово втрачена спортивна форма спортсмена, а в колишній клуб уже можуть і не покликати, тому що місце уже зайняте. І виграшна ситуація обертається різким кар'єрним спадом. Тобто агент повинен планувати кар'єру спортсмена, усвідомлювати його потенційний рівень, розуміти, на якому етапі своєї кар'єри той знаходиться. Уявляти, в якому клубі й коли той має опинитись, а в якому – не повинен опинитися за жодних обставин.

Також важливий медико-біологічний супровід. Одним з найважливіших факторів під час працевлаштування спортсмена є медичні показники. Не секрет, що наша відновлювальна медицина відстає від зарубіжної. Тут агент

повинен контролювати все, що пов'язано зі здоров'ям спортсмена та його відновленням. Невід'ємним складником тут є страхування життя й здоров'я спортсмена.

Економічний супровід означає, що спортивний агент повинен розбиратися в економічних реаліях, аби підказати спортсмену, куди грамотно вкласти зароблені кошти і в подальшому управляти капіталом.

Консалтинговий складник діяльності спортивного агента вимагає відгородити спортсмена та його родину від побутових питань. Сюди включається постачання екіпірування, організація відпочинку і т. д. У відношенні молодих спортсменів іноді вимагається серйозний побутовий контроль, тому що при отриманні гарної заробітної плати можуть з'являтися різноманітні негативні спокуси.

До підготовки спортсмена до життя після закінчення кар'єри слід віднести допомогу в отриманні спортсменом освіти. Оскільки спортивна кар'єра коротка, то із самого початку необхідно подбати про пенсійне страхування; за досить високих заробітків спортсменів це не є серйозною фінансовою проблемою.

Як і в будь-якому іншому бізнесі, правильно пророблений медіаплан є запорукою комерційного успіху.

Для успішного здійснення цих функцій спортивний агент повинен мати обширні професійні зв'язки, він обов'язково має бути відмінним психологом. Професійно важливі якості спортивного агента: порядність, чесність і освіченість.

Одні з найбагатших людей професійного спорту – спортивні агенти. Але високий відсоток (тобто цілком пристойні комісійні) можна заробити, уклавши вигідний контракт, а для цього треба мати знання, кваліфікацію, досвід роботи та володіти професійними компетентностями. Недаремно в списку журналу “Forbs” іноземні спортивні агенти займають лідируючі позиції. Такі всесвітньовідомі агенти, як американці Скотт Борас (бейсбол) та Джим Теннер (баскетбол), португалець Жорже Мендеш (футбол), італієць Карміне «Міно» Райола (футбол) зробили ціле багатство саме у сфері спортивного менеджменту.

Перші офіційні спортивні агенти з'явилися в США після закінчення світової економічної кризи 1929 – 1933 років. Їхніми клієнтами були в основному бейсболісти та боксери. Хоча ще в 1925 році зірка команди з американського футболу Іллінойського університету Ред Грейндж найняв як свого представника (агента) людину на ім'я Сі-Сі Пайл, який оформив йому контракт з клубом НФЛ “Chicago Bears”. За умовами цієї угоди Грейндж отримував відсоток від усіх квиткових зборів команди. Для тодішнього професійного спорту, в якому гравці були безправною і безмовною робочою силою, це був колосальний прорив.

У той час у світі міцно окреслилася тенденція масового захоплення спортом і атлетичними змаганнями. У спортивних колах виділилися спортивні адміністратори (або агенти) і, власне, менеджери. Менеджери ж, виділившись із середовища адміністраторів, поступово набували над спортсменами влади –

саме вони вирішували, де спортсменові виступати, з яким противником змагатися, якій газеті давати або не давати інтерв'ю, інвентарем якої фірми-виробника користуватися. Більш того, доходи менеджерів поступово перевищили гонорари спортсменів.

Агентський бізнес у сучасному вигляді започаткував у 1960 році американський адвокат та ентузіаст гольфу Майк Маккормак, який «підписав» зірку гольфу Арнольда Палмера через засноване ним агентство IMG, нині потужну імперію, яка презентує інтереси сотень видатних спортсменів. Клієнтами Маккормака були такі відомі спортсмени, як Пеле, Мартіна Навратілова і Жан-Клод Кіллі. Досить швидко закоренившись у США, вже до 1990-х років інститут спортивного агентування поширився по всьому світу професійного спорту. Сьогодні усі великі заокеанські агентства мають свої представництва на інших континентах.

Причина цього – професіоналізація спорту вищих досягнень. Останні півстоліття заняття професійним спортом потребують від спортсмена такого рівня самовіддачі, затрат часу, фізичних і психічних навантажень, які неможливі без матеріального стимулювання. Спорт став об'єктом ринкових відносин, а тому на сьогоднішній день спортивний менеджмент має ще більше напрямів: адміністрування в галузі спорту, спортивний туризм, індустрія спортивних товарів, менеджер легкоатлетичного спорту, спортивна економіка та ін. Більше того, у одного спортсмена можуть бути відразу декілька менеджерів, кожен з яких буде відповідати за свій напрям – один займається харчуванням спортсмена, другий – його спорядженням, третій бере на себе всю бухгалтерію та економіку, четвертий вирішує питання по юридичній частині.

Агентів звинувачують у комерціалізації спорту, зростанні цін і зарплат, поганому впливі на молодь і поступовому вимиранні відданих гравців типу Джеррарда й Тотті – загалом, у всьому, що останні десятиліття виводило футбол за межі м'яча та поля. Вони стали символом змін і водночас уособленням зла – причому неминучою була їхня поява (надлишок грошей провокує зростання посередників), і ставлення до них (нове завжди приймають погано, адже воно знищує комфортний старий світ).

Масштаб їхньої діяльності вражає. Вони заробляють величезні гроші (у топ-5 найбільш успішних спортивних агентів світу троє – з футболу), повністю контролюють трансферну систему й перевернули логіку відносин з клієнтами (найкращі агенти давно командує футболістами, хоча формально працюють на них).

На рубежі 1970 – 1980-х років кілька підприємливих бізнесменів допомогли футболістам з вирішенням проблем і незалежно один від одного зрозуміли, що майбутнє – за спортивними імпресаріо. Бізнесменів звали Ален Мільяччо і Піні Захаві – вони стали першими професійними агентами топ-рівня, швидко напрацювали гарні зв'язки й клієнтську базу.

У них з'явилися послідовники, але до справи Босмана (йдеться про перехід в інший клуб без грошової компенсації) агентська діяльність була не такою вигідною, до того ж не всі гравці довіряли лівим посередникам – тому

будь-який більш-менш енергійний новачок майже миттєво захоплював ринок у своїй країні (як Жозе Вейга, управляючий головними португальськими зірками 1990-х – наприклад, Фігу і Жоау Пінту). Сьогодні майже всіх старих топів витіснили – у цьому винна й динаміка розвитку бізнесу, і його особливості (агенти часто прив'язуються до клієнтів – приміром, Мільяччо після роботи із Зізу підписував усіх «нових Зіданів» і втратив статус лідера на французькому ринкові).

По мірі розвитку бізнесу з'явилася спеціалізація: агенти розділилися не лише за географією роботи і зв'язками, але й за обсягом діяльності. Крім тих, хто займається безпосередньо агентською роботою і представляє інтереси гравців, є трансферні посередники. На дистанції вони працюють тільки на себе, без клієнтури, але ситуативно виконують різні ролі: а) трансферні консультанти клубів; б) посередники між агентами та клубами (як правило, їх підключають у складних угодах, коли потрібно продати одну зі сторін); в) отримують авторизацію на гравця (часто на прохання футболіста, якого клуб утримує проти волі) і влаштовують трансфер за комісію (близько до звичайної агентської діяльності, тільки в цьому випадкові співробітництво, як правило, закінчується після переходу).

Головні трансферні посередники – Піні Захаві та Кіа Джурабчіан.

Джурабчіан прийшов з інвестиційного бізнесу й приніс із собою гроші, зв'язки (у різний час преса писала, що за ним стоять мільярди Березовського, Абрамовича та Патаркацишвілі) та зухвалі методи: був одним з тих, з кого почалося «володіння третьою стороною» (Кіа заснував фонд, який купував права на гравців), і тим, через кого цю практику заборонили в Англії у 2008-му році (спалахнув скандал через Тевеса та Маскерано, які належали офшорним компаніям Джурабчіана).

У трансферів Джурабчіана три спільні риси: великі суми, великі комісії та великі провали. Кіа працює без агентської ліцензії і тому не обмежений 10-відсотковою стелею ФІФА (правило, за яким комісія агента не може перевищувати 10%), а свою роботу оцінює дуже дорого: у 2009 році боси «Манчестер Сіті» повинні були заплатити за Кака 107 мільйонів фунтів «Мілану» і 28 – іранцю. І багато його трансферів чомусь не приносять великої користі ані команді, ані гравцям.

Піні Захаві – 75-річний футбольний агент з величезним впливом на сучасний ринок. Він пройшов шлях від журналіста, який, за словами колег, «працював 26 годин на добу», до короля найхитріших трансферів.

Захаві у футболі більше сорока років, знайомий з арабськими та російськими мільярдерами, напрацював обширні зв'язки на Балканах і в Центральній Європі, але тримається в тіні. Про його вплив ходять легенди: Піні спеціалізується на неможливному. «Немає нічого такого, з чим би я не впорався. І немає в світовому футболі дірки, в якій у мене не було б впливу та влади», – сказав Захаві в інтерв'ю журналістам.

Угоди, в яких брав участь Захаві, складно відстежити – він завжди діє через інших агентів і підставні компанії. Відомо, що він допомагав Абрамовичу з покупкою «Челсі», а Гайдамаку – с придбанням «Портсмута».

Він же привів де Брюйне в «Челсі» і Лукаса Моуру в «Тоттенгем». Французи упевнені, що Піні стоїть і за трансфером Ндомбеле (хто ще розкрутив би Леві на 65 мільйонів фунтів?). Саме він влаштував Неймара в «ПСЖ», а потім працював над його поверненням до «Барселони». Також у медіа з'являлася інформація щодо трансферу Роберта Левандовскі з «Баварії». Насправді ж Піні керує клубами, розпоряджається долями десятків футболістів і солідно на них заробляє.

Ізраїльтянин має фантастичні зв'язки в Англії. Алекс Фергюсон, Кенні Далгліш, Грем Сунесс – лише деякі імена з широкого списку друзів Захаві. Піні підривав Туманний Альбіон гучними трансферами. Ріо Фердінанд з «Лідса» в «Манчестер Юнайтед», Ешлі Коул з «Арсенала» в «Челсі», Карлос Тевес і Хав'єр Маскерано у «Вест Гем». Він уважається майстром складних переговорів і укладання проблемних угод.

У 2003-му Захаві привів у Челсі Романа Абрамовіча. «Що таке «Челсі» до появи Романа? Декілька днів – і клуб став би банкрутом. Ситуація була катастрофічною. Виконавчий директор прийшов до мене і відверто почав просити про допомогу – не було грошей навіть на зарплату. А зараз «Челсі» – одна з кращих команд світу», – не применшує своїх успіхів агент. Ще через деякий час Захаві знайшов власника для «Портсмута». Ним став син відомого бізнесмена українського походження Аркадія Гайдамака.

Зрозуміло, що в діяльності такого функціонера не обходиться без хитрощів та обману. Захаві проводив афери з трансферами балканських футболістів.

Піні прокручує свої задуми, користуючись двома європейськими клубами. У 2015-му він купив бельгійський «Мускрон», який до того пережив банкрутство та був фарм-клубом «Лілля». Офіційно 90% акцій «Мускрона» купила компанія Захаві Gol Football Malta, однак через правило, що забороняє агентам володіти клубом, Піні продав його за 10 євро іншій мальтійській компанії Latimer International Limited. Власником LIL виступив племінник Захаві, а капітал компанії оцінювався в 1200 євро, що не завадило їй через пару днів після придбання вкласти в «Мускрон» 2,5 млн євро.

Другий «ручний» клуб Захаві – кіпрський «Аполлон». Там ключовою особою вважається керівник головного спонсора компанії Petrolina Маріос Лефкарітіс. Цікавий персонаж. Маючи посади в УЄФА та ФІФА, він брав участь у скандальному визначенні господарів чемпіонатів світу в Росії та Катарі. Згодом до Маріоса дійшли звинувачення в корупції, адже за дивним збігом обставин його компанія уклала контракт з «Газпромом» і контактувала з катарцями. До речі, через Лефкарітіса нитки Захаві знову торкаються України – за чутками, кіпріот є хорошим другом братів Суркісів.

Наприкінці літа 2015-го бельгійський «Мускрон» представив новачка – одного з найталановитіших молодих гравців Румунії. Офіційний сайт клубу повідомив, що 18-річний Крістіан Маня прийшов на правах оренди з «Челсі». Зважаючи на дружні стосунки Захаві та лондонців, можна було б спокійно пройти повз цей трансфер. Ба більше, поки Маня грав за рідний «Віторул» (до літа 2015 року), різноманітні від Джанлуки Ді Марціо до «Daily Mail» писали

про інтерес «Челсі», а «Independent» і «L'Equipe» взагалі оголосили, що перехід на Стемфорд Брідж узгоджено.

Єдиний нюанс – на офіційному сайті «Челсі» не було інформації ні про придбання Маня у «Віторула», ні про оренду в «Мускрон». Румунські журналісти з'ясували долю однієї з головних надій місцевого футболу. Як виявилось, гравець дійсно не переходив у «Челсі». А весь час, коли його сватали в Лондон і рахували гроші «Віторула» (прогнозували близько 3 мільйонів євро) за продаж, Крістіан навіть не належав румунському клубу. Ще в червні 2014-го Маня за 2,5 мільйона євро став гравцем кіпрського «Аполлона» та відразу повернувся у «Віторул» на сезон в статусі орендованого.

Жодних офіційних повідомлень про це не було. Згодом деталі виплили та здивували всіх. Як такий перспективний футболіст опинився в «Аполлоні» та чому кіпрський клуб відразу віддав його в оренду «Мускрону»? Президент «Аполлона» Нікос Кірзіс відбивався від журналістів загальними фразами і нічого конкретного не сказав. Аналогічно намагався парирувати питання репортерів президент та головний тренер «Віторула» Георгі Хаджі. Легендарний румун протягом сезону-2014/15 замилював усім очі про «трансфер Маня у великий клуб».

Розслідування журналістів з Англії, Італії, Бельгії та Ізраїлю показали, що трансфер Крістіана Маня організовувався секретною мережею. Її створили для того, щоб обходити правила ФІФА щодо володіння прав на гравців третіми особами під час трансферів (заборона від ФІФА набрала чинності з 1 травня 2015 року).

Тобто права на футболістів викупляє інвестиційний фонд, який потім прилаштовує їх в «ручних» клубах агентів. «Аполлон» фактично під контролем у Піні Захаві через Лефкарітіса. Що сказав ізраїльтянин, коли з ним хотіли поговорити про Маня? «Я не його агент, чому ви про нього в мене запитуйте?»

Ситуація з Крістіаном Маня – не єдина дивна угода «Аполлона». Лука Йовіч зараз розкрився в «Айнтрахті» на всю Європу, за нього вже готові платити пару десятків мільйонів солідні клуби. Як виявилось, серб також був частиною махінацій Захаві.

За поширеною інформацією, у 2016-му році «Бенфіка» викупила юного Йовіча у «Црвени Звезди». Однак на той момент сербський гранд вже не повністю володів контрактом на свого вихованця – у 2014-му 70% прав на гравця придбав «Аполлон», відразу віддавши Луку в оренду «Звезді». «Червоно-білі» отримали від «Бенфіки» на свій рахунок лише понад 2 мільйона євро, хоча офіційна сума трансферу – 6,6 млн.

«Бенфіка» – також не випадковий гравець у цій ситуації. Португальський гранд має прекрасні стосунки із Захаві. У тому ж 2016-му «орли» підписали вільним агентом іншого серба – Андрію Живковіча. У дурнях тоді залишився «Партизан» – рідний клуб вінгера. Президент «Партизана» Драган Джуріч продав 50% (25% залишилися в сербів, 15% – у сім'ї, а ще 10% – в агента) прав

на Живковича фонду Захаві Apollon Football Limited за 1,2 мільйона євро, підписавши з Аполлоном контракт з абсурдним пунктом.

Якщо «Партизан» отримував пропозицію за гравця, а сам футболіст відмовлявся від трансферу, то белградці мусили виплатити кіпріотам половину від запропонованої покупцем вартості. І це ще не все – за півроку до кінця контракту «гробарі» зобов'язувалися знайти для Живковича новий клуб.

У підсумку так і сталося. «Бенфіка» взимку 2016-го прислала офіційну пропозицію «Партизану» на 5 мільйонів євро. Гравець за вказівкою батька відмовився від трансферу, а перед тим не захотів підписувати новий контракт (чинний завершувався якраз влітку 2016-го). «Партизан» тиснув на Живковича, відправляючи його в дубль, але нічого не змінилося – белградці були зобов'язані виплатити 2,5 мільйона «Аполлону». І не отримали нічого – Андрія переїхав у Лісабон вільним агентом.

Ще один приклад. У 2012-му фонд Захаві викупив Лазара Марковича в «Партизана» і зразу оформив зворотню оренду назад у стан «гробарів». Рік потому Маркович перейшов у «Бенфіку» (одіозний президент Джуріч усім розповідав, що Маркович переходить у «Челсі», а звідти Лазара орендують португальці, однак офіційно «Бенфіка» повідомила про прямий трансфер з «Партизана»), а ще через рік за 20 мільйонів фунтів став гравцем «Ліверпуля». Половина цієї суми пішла фонду Захаві, і ще 10 мільйонів фунтів між собою розділили «Бенфіка» та «Партизан». Знайомі дійові особи, чи не так?

Марко Груїч перейшов у Ліверпуль у 2016-му з «Црвени Звезди». Батько гравця виступав проти такого трансферу, розуміючи, що сина все одно віддадуть в оренду «Звезді». Після однієї з різких заяв Горан Груїч потрапив у ДТП, а незабаром змінив гнів і погодився на угоду з «Ліверпулем». Немає жодних підтверджень, що з Груїчами провернули такий же фінт, як у попередніх прикладах, однак причетність Захаві очевидна. Роком раніше президент «Црвени Звезди» Звездан Терзіч активно пропонував Марко ізраїльському агенту. Методи тиску на сім'ю футболіста також вказують на клан Піні.

Неманья Радоньїч грає за збірну Сербії, захищає кольори «Марселя», а трішки раніше був на контракті в «Роми». Все б нічого, але вражає те, як «Партизан» безкоштовно втратив цього футболіста в 17 років. Чому і на яких умовах Радоньїч перейшов у румунський «Віторул» (академію Георгі Хаджі) – не зрозуміло. Пояснення різних сторін розбиваються об трансферні правила. Цю епопею також приписують Захаві і Ко.

Піні завжди виходить сухим з води. У нього все дуже добре «підв'язано» на Балканах завдяки агенту Фалі Рамадані, який допомагає обробляти молодих футболістів. Їх змушують підписувати контракти з «Аполлоном» чи «Мускромом», а потім віддають в оренду назад у балканський клуб. Коли талант вистрілює та приходить покупець – основну частину коштів отримує фонд Захаві.

Допомагають у розкрутці «Бенфіка», подекуди «Челсі» та «Вітесс», деколи «Фіорентина» та «Сампдорія». На італійські команди має серйозний вплив Рамадані, але є ще й окрема історія. Захаві давно налагодив стосунки зі

спортивним директором «Фіорентини» Панталео Корвіно, з яким познайомився через румунських братів Йона та Віктора Брекалі (отримали тюремний термін за махінації). «Фіорентина» дуже активно працює з клієнтами партнерів Захаві. До минулого року там грав син Георгі Хаджі Яніс. Сам Георгі також явно замішаний у всю цю систему – занадто часто фігурує його академія та «Віторул».

І це лише ті історії, де вплив Піні Захаві на трансфери є очевидним. Щоправда, довести десь його провину чи незаконні дії дуже складно.

Насамперед треба відзначити, що спортивний агент є індивідуальним підприємцем. Пройшовши у цій іпостасі процедуру державної реєстрації й отримавши ліцензію від відповідної спортивної федерації, претендент отримує офіційний статус агента.

Деякі міжнародні спортивні федерації (наприклад, ФІФА) регламентують внутрішніми правилами агентську діяльність, встановлюючи для діючих агентів цілу низку норм і обмежень. До подібних норм і обмежень відносяться вимоги щодо мінімального розміру власного капіталу, приєднання до зведення правил корпоративної поведінки, регламентів трансфертних ринків, способів укладання контрактів та ін. Тільки ті особи, які приєдналися до відповідних норм і правил, а також склали відповідні кваліфікаційні іспити, отримують ліцензію на професійну діяльність і статус офіційного агента. Діяльність осіб, які здійснюють агентські функції без офіційного статусу або за простроченою (або анульованою) ліцензією, розглядається спортивними федераціями як незаконна.

Загалом спортивний агент здійснює свою діяльність на договірній і позадоговірній основі. У спорті до позадоговірних елементів агентської діяльності слід віднести супутні основній діяльності агента види юридично значущих дій, частина яких може здійснюватися на безоплатній основі – це послуги інформаційно-просвітницького характеру, консалтинг, переддоговірні переговори і т. п.

В організаційно-правовому плані спортивні агенти можуть виступати як індивідуальні підприємці (фізичні особи), так і у вигляді колективних підприємців – спортивних агентств (іншими словами, юридичних осіб). Обидві зазначені форми дуже поширені в світі спорту вищих досягнень, мають свої переваги й недоліки.

Серед фізичних осіб найбільш часто агентську діяльність здійснюють вихідці з професійного спортивного середовища – колишні спортсмени, тренери або спортивні менеджери. Ця обставина зумовлена тим, що за час своєї професійної кар'єри спортсмени, тренери або менеджери набувають великого практичного досвіду, величезну кількість контактів і зв'язків у спортивному й діловому середовищі. Ці фахівці добре знають ізсередини особливості спортивних ринків, писані та неписані закони спортивного бізнесу. Але відсутність базової економічної або юридичної освіти ставить серйозні бар'єри в їхній агентській роботі.

Оскільки агентський бізнес є дуже прибутковою та перспективною справою, сюди прагнуть потрапити (крім спортсменів, про яких уже йшлося)

багато заповзятливих людей з числа далеких від спорту бізнесменів. І от такий юрист або економіст, який може володіти своєю професією досконало, але він буде все одно приречений на невдачу через незнання спортивної специфіки та відсутність контактів в атлетичному середовищі.

Часто трапляються в агентському середовищі й випадкові люди. Вони теж можуть виловити для себе чимало корисного з діючого законодавства. Так, приміром, у цивільному законодавстві права спортивних агентів не описані предметно, що дозволяє включити в зміст агентської угоди будь-яке положення, яке не суперечить закону та закріплює права агентів.

Так, зарплати футболістів можуть сильно завищуватись і в цьому чималу роль відіграють їхні агенти. Вони набивають ціну своєму клієнтові перед трансферним вікном, роблячи заяву в засобах масової інформації та комунікації, що в гравцеві зацікавлені інші клуби. Насправді перевірити цю інформацію досить складно, тому що адміністрації клубів воліють не обговорювати комерційні питання.

Необхідно зрозуміти, з якого віку бажано користуватися послугами агента. Доцільно уявити, що в юнацькому спорті функції агента на себе цілком можуть взяти батьки юного спортсмена. Як тільки у юного обдарування намічаються певні успіхи (це може бути як переведення з дубля в основний склад команди, так і в іншу команду за запрошенням), можна скористатися послугами спортивного агента. Іншими словами, в агентській діяльності істотну роль відіграє врахування вікового фактора, оскільки існують відмінності в супроводі спортсмена у різні періоди його кар'єри.

За талановитих дітей між агентами існує серйозна конкуренція. Деякі агенти, працюючи у зв'язці з тренером, починають шантажувати спортсмена: необхідно підписати контракт для твоєї майбутньої кар'єри. Доходить до того, що згода юного спортсмена вибивається обманом і хитрістю чи просто купується. Тому підходити до питання вибору агента потрібно дуже серйозно. У першу чергу, батьки та їхні діти-спортсмени повинні визначити рівень професіоналізму потенційного агента. Про репутацію агента розповідають його нинішні клієнти, виграні ним справи та послужний список.

Говорячи про дитячо-юнацький спорт, основний акцент варто робити на контролі здоров'я та фізіологічного стану спортсмена. При переході з дитячо-юнацького спорту в дорослий і підписанні першого професійного контракту варто звертати увагу на психологічну підтримку спортсмена, оберігати його від різних непередуманих учинків за неослабного контролю фізичного стану. А от при роботі з дорослими спортсменами на перший план виходить юридичний, економічний супровід і консалтинг, оскільки до 25 років спортсмен здатний самостійно відстежувати й адекватно оцінювати власний функціональний стан. До цього часу у спортсмена, як правило, уже з'являється сім'я, і його цікавить юридично грамотно складений контракт з максимальною економічною вигодою (це стосується й трудових договорів, і спонсорських контрактів) для забезпечення гідних умов існування для своєї родини.

Потрібно сказати і про роль тренерів у процесі соціалізації юних спортсменів (а пізніше і у вихованні дорослих атлетів).

Крім головної функції, що полягає у навчанні, розвитку спортсмена, на тренера покладаються й інші функції, які можна поділити на такі групи:

1. Експертно-консультативні: тренер виступає в ролі наставника, спеціаліста, котрий має значні знання, що стосуються спеціальних питань (тактики ведення змагальної боротьби, методики навчально-тренувального процесу і т. д.), а в ході роботи з дитячими колективами йому необхідно бути досить ґрунтованим і з питань, які не відносяться до його професії.

2. Проектувальні: тренеру необхідно здійснювати перспективне й плинне планування. Особливо потрібно вміти створювати в учнів перспективу, оскільки це значно підвищує їхню самовіддачу.

3. Господарсько-організаторські, або адміністративні функції полягають у постачанні спортсменам спортивної форми, інвентаря, у розміщенні спортсменів на зборах і змаганнях, в оренді спортивних баз для занять, а також в організації психофізіологічного та лікарського контролю щодо стану спортсменів.

4. Представницькі функції: з одного боку, тренер є для команди представником керівництва, а з іншого – він сам представляє команду перед більш високими інстанціями (спорткомітетом і т. п.).

5. Виховна функція: передусім, це цілеспрямований вплив на спортсменів. Проте ця функція здійснюється часто-густо стихійно, завдяки наслідуванню учнями свого вчителя. Учні, особливо у дитячо-юнацькому віці, прагнуть ідентифікуватися з тренером, дуже легко і з великою готовністю сприймають його установки, цінності, стосунки та особливості поведінки. У зв'язку з цим тренеру важливо мати соціально позитивні риси особистості. Отже, тренер бере значну участь в інтеграції індивіда у футбольний колектив.

У тренерів є різні методи для виконання цього завдання. Перший метод – подача нового гравця колективу. Тренер презентує гравця колективу, він визначає його роль у команді, тренер може давати йому особистісну й публічну оцінку. Від того, наскільки грамотно усі ці речі робитиме тренер, залежить те, наскільки комфортно буде почувати себе в колективі гравець. Другий метод – особисте спілкування з гравцем. Від того, наскільки довірливим воно буде, і наскільки щирим у ньому буде тренер, залежить подальший успіх гравця. Дуже важливо, щоб слова тренера надалі співпадали з ділом. Частими є ситуації, коли тренер щось обіцяє гравцеві, але не виконує. Такі моменти ставлять гравця в опозицію по відношенню до тренера, що, в свою чергу, веде до віддалення гравця від колективу. Третій метод – опосередковане спілкування. Важливо, як тренер відгукується про гравця при інших членах команди, те, наскільки грамотно він окреслює його роль у колективі для інших. Тренер повинен зуміти, з одного боку, донести важливість нового гравця для колективу, з іншого боку, не поставити цього гравця вище старожилів команди. Тоді гравець буде адекватно сприйматися іншими партнерами. Четвертий метод – безпосередньо футбольний процес. Від того, наскільки правильно буде індивід використаний тренером у рамках футбольного процесу, і залежить, чи зможе він надалі існувати в команді. Підлітку-спортсмену важливо дати таке навантаження, яке він зможе

витримати, і такі вправи, які він зможе виконати. А дорослому гравцеві, крім сказаного вище, варто додати необхідність правильного використання уже наявних футбольних чеснот. Так, наприклад, немає сенсу ставити повільного гравця, який добре грає головою, на фланг, або гравця зі слабкою грою у відборі – в опорну зону.

Самореалізація індивіда – те, що теж напрочуд важливо у рамках успішного процесу соціалізації. Від того, наскільки успішно буде розвивати й реалізовувати свої футбольні амбіції гравець, залежить успіх його соціалізації. Роль тренера у цьому доволі значна. Перший момент, пов'язаний з цим, знову ж футбольний. Лише грамотна технічна, фізична й тактична підготовки можуть зробити з індивіда сильного гравця. Другий момент пов'язаний з грамотним просуванням гравця. Не секрет, що в світі є не так багато команд, які можна назвати найбільш сильними, елітою, до якої мріє потрапити кожний гравець. Також не секрет, що тренери зазвичай мають значні зв'язки всередині футбольного світу, а відповідно, можливістю влаштовувати гравців у більш сильні команди, якщо йдеться про професійний спорт (хоча в сучасному футболі ця ніша практично повністю зайнята футбольними агентами), або переводити гравців у дорослі команди, якщо йдеться про дитячо-юнацький футбол.

Ще один важливий момент для тренера як агента соціалізації пов'язаний з розв'язанням конфліктів. Роль тренера тут зводиться до правильних порад і спонукання. Стосується це в першу чергу приходу індивіда у дитячо-юнацький футбол і того моменту, коли юний гравець ще не відчуває себе повноцінним командним гравцем. Він знаходиться на стадії вибору, внутрішнього конфлікту між своїм попереднім устроєм життя й теперешнім, пов'язаним з обраним командним видом спорту. Та сама ситуація виникає при переході з юнацького футболу в професійний. Гравець розуміє, що тепер його спосіб життя значно зміниться, що налаштовує його на сумніви. Роль тренера у цьому моменті полягає в тому, щоб гравець зробив вибір, про який він не пошкодує. Тут дуже важливий досвід тренера, вміння побачити або не побачити в гравцеві перспективу і дати йому правильну пораду. Або знайти для гравця мотивацію продовжувати займатися обраним командним видом спорту.

Таким чином, виділимо такі моменти, що стосуються агентів соціалізації у спорті.

– Агент – важлива фігура для успішного процесу соціалізації індивіда. Не можна повноцінно стверджувати, що без нього соціалізація в принципі неможлива, але абсолютно очевидно, що його роль в успішній соціалізації індивіда значна.

– Тренер є важливим, ключовим агентом у процесі соціалізації індивіда в спортивному колективі. Оскільки в його руках зосереджені усі нитки управління командою, саме від його рішень, поведінки та взаємодії з іншими членами колективу й залежить успіх чи невдача в ході процесу їх соціалізації.

– Процес соціалізації індивіда у спортивному колективі зводиться до трьох аспектів: успішної інтеграції в колектив чи засвоєння норм і правил

колективу, самореалізації в рамках окресленого колективу, розв'язання конфліктів як з іншими членами колективу, так і внутрішніх конфліктів індивіда.

– Тренер бере активну участь у кожному з окреслених вище аспектів: доводить до індивіда правила колективу, сприяє його самореалізації прямо чи опосередковано, допомагає у розв'язанні конфліктів. Від того, наскільки успішно тренеру вдається допомогти подолати індивіду ці три моменти, і залежить успішність соціалізації індивіда.

У певних видах спорту, наприклад в тенісі, боксі, функції спортивного агента несуть на собі юридичні особи. Загалом, якщо брати командні види спорту, то спортивний агент крім вище перерахованих функцій займається підбором варіантів продовження кар'єри гравця. Показовим є приклад футболу. Саме агенти займаються підбиранням пропозицій від різних клубів і налагоджують «мости» між гравцями і роботодавцями. Звичайно, спортсмен може і сам звалити на свої плечі ці турботи, однак, з огляду на рівень навантажень в сучасному спорті, представляється це все малоімовірним. Відносини між спортсменом і агентом будуються на основі контракту. Часто один агент пов'язаний контрактом не з одним, а з декількома спортсменами. Чим вище результати спортсмена, тим більше заробить сам агент.

На даний час рівень доходів професійних спортсменів дозволяє їхнім агентам отримувати цілком пристойні комісійні. Ще нещодавно в цьому бізнесі агентські відрахування становили 10 відсотків від суми особистого контракту. Якщо припустити, що вигідний контракт з професійним спортсменом, в якого річний оклад близько одного мільйона доларів принесе його агенту можливість 12 місяців жити безбідно, то декілька таких клієнтів зроблять його насправді багатою людиною.

Згідно зі статистикою ФІФА, тільки в 2018 році на трансфери футболістів з інших країн у всьому світі було витрачено \$4,1 млрд (13 090 переходів), з них \$236 млн склали комісійні агентам. Але на внутрішніх трансферах (в межах однієї країни) теж заробляють чимало, в тій же Англії, Італії, Іспанії, Німеччині. В Україні ж сьогодні агентам заробити непросто: скоротилася кількість професійних клубів, ті, які залишилися, щільно економлять, а за кордоном особливого попиту на наших гравців не було і в хороші часи.

Крім того, щоб стати по-справжньому професійним агентом, треба мати чималий багаж знань і досвіду в різних сферах життя. Незважаючи на значні складнощі і проблеми, з якими доводиться стикатися спортивним агентам, усе ж таки ця професія залишається однією з престижних і високооплачуваних. Це підтверджує насамперед бізнес-журнал «Forbes», який в 2018 році опублікував рейтинг спортивних агентів, яким вдалося заробити мільйони євро комісійних за переходи своїх клієнтів. Очолює рейтинг «Forbes» найбагатших спортивних агентів Скотт Борас, який спеціалізується на бейсболі. Його комісійні склали майже €90 млн, а загальна сума контрактів, підписаних з його участю, становить €1,62 млрд. На другому місці рейтингу опинився португальський функціонер Жорже Мендеш, найвідомішим клієнтом якого є володар 5-ти Золотих м'ячів Кріштіану Роналду. Португалець зумів заробити більше € 85

млн комісійних, що становить 10% від суми підписаних ним контрактів. Третє місце в рейтингу зайняв Джонатан Барнетт. Цей агент підписав контрактів на суму € 679 млн, його частка за ці угоди склала € 67 млн.

Певний проміжок тому Дж. Барнетт називав себе найкращим агентом у світі. Нині його компанія, як і раніше, більше за конкурентів, сумарна вартість гравців на Transfermarkt теж вища, але він давно не лідер. Він здобув світову популярність завдяки трансферу Гарета Бейла в Мадрид за понад 100 мільйонів євро. Він був ключовою фігурою у непростих перемовинах Флорентіно з босом «шпор» Леві. Проте нині харизматичний засновник «ICM Stellar Sports» – один з найбільших ворогів президента «Реала», який кілька років не міг позбутися зіркового валлійця. Барнетт твердо стояв на своєму: «Бейл не піде до завершення контракту». Тим не менше з кожною травмою Бейла статус агентства «ICM Stellar Sports» знецінювався.

Ім'я Барнетта регулярно з'являється в іспанській пресі. Майже кожен його коментар – це гарантія скандального заголовка. Як і конкуренти з Wasserman, він не обмежується лише футболом. Барнетт, який починав із зірки крикету Браяна Лари, залучив до свого агентства сотні професіоналів з футболу, легкої атлетики, боксу, регбі та кіберспорту.

На британському футбольному ринку Барнетта підтискають декілька молодих компаній. В Європі до його рівня наближається албанець Фалі Рамадані з «Lian Sports» – він щільно співробітничав з Піні Захаві і останнім часом підім'яв під себе балканський ринок.

Загалом до десятки кращих рейтингу потрапили 4 представники футболу, 3 – бейсболу, а також по одному від баскетболу, хокею та американського футболу (Режим доступу:

<https://fakty.com.ua/ru/sport/20180928-forbes-top-10>. Дата доступу: 28.09.2018).

Показники Райоли скромніші (\$356 і \$35 мільйонів відповідно, 10-е місце серед усіх спортивних агентів), але це офіційні дані, які можуть суттєво розходитись з істиною. Сам лише один з найдорожчих трансферів світу (Поль Погба в «Манчестер Юнайтед») приніс йому згадану раніше захмарну комісію. Барнетт, за даними «Forbes», випереджає Міно на \$2 мільйона агентської виручки. А в руках Райоли є ще такі козири, як Ромелу Лукаку, Джанлуїджі Доннарумма, Матюїді, Балотеллі, Ібрагімовіч, суперталановиті Пеллегріні і Клуйверт-молодший. Трансфери з ними в будь-який момент можуть змінити розстановку сил на футбольному агентському ринку.

Робота спортивного агента є цілком привабливою, але й ставить багато вимог. Щоб досягти успіху в цій сфері, необхідно володіти сильним характером, для протистояння стресам і конкуренції в досить жорсткому світі спорту. Не менш важливий величезний інтерес і знання, що стосуються сфери діяльності. Вища освіта є обов'язковим мінімумом. Обов'язково мати знання основ бізнесу, у веденні переговорів, маркетингу і юриспруденції. Для виявлення основних професійних компетентностей і можливостей відомих спортивних агентів ми вирішили вивчити їх професійну діяльність у сфері спорту, а також проаналізувати сказане ними в інтернет-інтерв'ю.

У роботі ми приділили значну увагу перш за все агентам, перерахованим вище. Скот Дін Борас – американський спортивний агент, який спеціалізується на бейсболі. Він є засновником, власником і президентом корпорації Boras, спортивного агентства, що базується в Ньюпорт-Біч, штат Каліфорнія, який представляє приблизно 175 професійних клієнтів з бейсболу, включаючи багатьох найвищих гравців гри. З 1982 року Борас уклав багато контрактів на встановлення рекордів. З 2013 року журнал Forbes назвав Бораса „найпотужнішим спортивним агентом у світі”. На сьогодні Борас є президентом і власником корпорації „Борас”, спортивного агентства, що займається лише бейсболом. Борас та його корпорація стали відомими завдяки контрактам на встановлення рекордів для своїх клієнтів-вільних агентів та аматорів. Борас був першим агентом з бейсболу, який уклав контракти на суму понад 200 мільйонів доларів у 2000 році.

На наш погляд, одними з головних причин успіху Скота Бораса є наступне:

1. Скот Борас отримав вищу юридичну освіту, необхідну для спеціаліста у сфері спортивного менеджменту, закінчивши у 1971 році Тихоокеанський університет та здобувши ступінь доктора юриспруденції.

2. Він професійно і довго займався спортивною діяльністю: починаючи зі студентської команди з бейсболу, в якій Скот був капітаном і закінчуючи грою в основному складі команди „Зірки штату Флорида” з коефіційними результатами 2828 відбитих м’ячів (у 1995 році Бораса було введено в Тихоокеанський атлетичний зал слави. Він дав ім’я щорічній нагороді для найперспективнішого і найкращого гравця).

3. Скот Борас мав можливість отримати досвід роботи, працюючи юристом в інших сферах діяльності (він працював юристом у відділі фармацевтичної оборони чиказької фірми Rooks, Pitts & Roust, захищаючи лікарські компанії від судових позовів) та безпосередньо у сфері спорту (з 1980 року Борас неофіційно надає юридичні консультації різним відомим спортсменам).

4. У компанії Бораса працюють виключно високі професіонали свого справи: економісти MIT, комп’ютерні інженери NASA, кваліфіковані юристи, особисті тренери, інвестиційна команда, спортивні психологи, науково-дослідницька група та працівники, в доручення яких входить перегляд ігор кожного дня та надсилання інформації Борасу.

5. Багато співробітників Бораса – колишні великі легіонери. Дочірніми компаніями Бораса є Борас Маркетинг та Інститут спортивного тренування Бораса.

В одному з інтерв’ю Скотт Борас говорить, що робота спортивного агента – це непростий бізнес, і нерідко в ньому присутні люди, яких сміливо можна віднести до категорії бандитів або мафіозі. Методи їх роботи відповідні. У практиці агентів трапляються і епізоди, які не роблять їм честі. Так, пару років тому один невідомий агент привіз групу темношкірих футболістів з метою працевлаштувати їх в місцеві клуби. Вдалося прилаштувати тільки одного. Решту забракували. Агент, недовго думаючи, оселив їх в якомусь занедбаному

таборі, звелів чекати – і пропав з кінцями. В результаті всю компанію депортували назад до Африки.

Жорже Мендеш у дитинстві торгував на блошиному ринку; сусідинаметники заробляли \$5-7 за день, а підліток – у 10 разів більше. Він з дитинства займався спортом – легкою атлетикою, карате та футболом, в шкільні роки грав за молодіжні команди нафтовиків, що дало змогу особисто вивчити спортивну діяльність зсередини. Мендеш мав хист і талант до встановлення ділових угод на різних рівнях (свою першу вигідну угоду в футболі Мендеш заключив, коли перейшов в футбольний клуб „Ланезіш”, висунувши вимоги використовувати свої рекламні банери на стадіонах – отримавши заробіток на рекламі більше, ніж клуб, в якому він грав). За свою десятирічну кар’єру футболіста-підприємця Мендеш здобув пристойні зв’язки в багатьох сферах, чи то податково-бюджетний департамент, чи то рада агрономів, в якій працюють з футбольними полями.

У 20 років він орендував закинутий торговий центр і відкрив успішний магазин відеопрокату. У 30 років у нього вже був свій нічний клуб. Саме там Жорже познайомився з перспективним воротарем Нуну Ешпіріту Санту. Той поскаржився, що хоче в один з чемпіонатів топ-5, а Мендеш узявся допомогти. За кілька днів Санту перейшов в іспанський «Депортиво», а Жорже здійснив перший стратегічний хід у новій кар’єрі – відмовився від комісії й розірвав чек. Санту віддячив агентіві потужною рекламою серед друзів-футболістів: до кінця 1996 року в Мендеша вже було кілька великих клієнтів.

У 1996 році Мендеш відкрив власну агентську контору під назвою GestiFute.

Сьогодні Мендеш – найвпливовіший футбольний агент світу, один з найбагатших людей професійного спорту. У нього найкраща клієнтська база, найбільші зв’язки та найкрупніші гонорари. Жорже став монополістом португальського футбольного ринку: їздить по футбольних школах і молодіжних командах по всій країні, і знаходить там молодих талантів, які згодом стають зірками світового рівня. Таким чином, усі зірки й перспективні гравці переходять під його опіку. Після португальського ринку (у фіналі Ліги націй за Португалію зіграли 8 клієнтів Жорже) Мендеш перейшов на крадіжку зірок в інших агентів (Моуріньо у Байдека, Кріштіана Роналду – у Вейги, Нані – у Алмейди, Фелікса – у Кордейру). Найкращі клієнти Мендеша: Кріштіан Роналду, Бернарду Сілва, Жозе Моуріньо, Анхель Ді Марія, Давід Де Хеа, Жоау Фелікс. Лише у 2018 році він уклав зі своїми клієнтами контрактів на суму 895 мільйонів євро. А загалом у портфелі цього діяча – 120 клієнтів вартістю 1,1 млрд євро.

Йому притаманні такі навички:

- втеча від податків;
- офшорні махінації;
- вплив на клуби через тренерів, гравців і президентів;
- порушення правил ФІФА;
- оптовий продаж в один клуб;
- крадіжка гравців в інших агентів;

– панування на португальському ринкові.

У 2005 році футболіст Дієго Коста отримав чотиримісячну дискваліфікацію за грубу гру і лайку на адресу арбітра. Закінчувався юніорський чемпіонат Сан-Паулу, його команда грала у фіналі, але Коста вийти не міг, а шанс був останнім – він і так уже не думав про футбол і заробляв перепродажем ювелірних прикрас у місцевому торговельному центрі. Коста пропав би, якби не втрутився Жорже Мендеш.

«До мене прийшла людина з Gestifute (компанії Мендеша), і того ж дня дискваліфікацію скасували. Не знаю, чи зробив це Мендеш, чи Бог, але я грав. Коли матч закінчився, агент запропонував мені контракт із «Брагою», – розповів Коста про свій переїзд до Європи. За даними газети Марса, через вісім років він перейшов у «Челсі» проти своєї волі: Мендеш включив у контракт непомітний пункт про продаж за власним бажанням – якби Дієго відмовився, то отримав би величезний штраф.

Жорже Мендеш робить гроші на всьому.

Його методи найкраще описав Джонатан Барнетт: «Ми працюємо з гравцями, а він – з клубами». Жорже встановлює міцні зв'язки з президентами і прилаштовує своїх гравців по знайомству. Дружба вигідна усім: клієнти агента отримують роботу і гарний оклад, а команди – відмінних неконфліктних гравців. Проблем не буває, а якщо щось і трапляється, то вирішують без галасу: гравці Мендеша рідко сваряться з клубами через зарплати і майже не потрапляють у трансферні чутки.

Мендеш закидав талановитими південноамериканцями португальську топ-трійку. влаштував у «Реал» Моуріньо, Пепе, Кріштіану Роналду, Карвалью, Коентрау, Хамеса і Ді Марію. Знайшов для «Валенсії» китайських інвесторів. На початку 2010-х років на прохання президента Антоніо Сальвадора перетворив «Брагу» в один з найсильніших клубів Португалії (срібло-2010, фінал Ліги Європи-2011, Кубок ліги-2013). Витягнув «Вулвергемптон» з чемпіоншипу й зробив однією з найбільш симпатичних команд АПЛ.

Оптове працевлаштування допомагало не всім (португальська колонія у київському «Динамо»-2005 – теж робота Мендеша), але стало однією з візитівок агента. Зазвичай відбувається таким чином: Жорже зближується з босом клубу – підганяє одну-двох зірок – і стає головним постачальником гравців на проблемні позиції. Так зав'язуються взаємовигідні стосунки: клуб називає Мендешу типаж і якості – і отримує потрібного гравця. Обидві сторони заощаджують час на перемовинах і пошуку.

«Він захищає клієнтів і допомагає їхнім роботодавцям, – розповідав президент мадридського «Реалу» Перес. – І йдеться не тільки про «Реал». У Мендеша чудові стосунки з багатьма іспанськими клубами. Саме тому він найкращий».

Легальні комісії принесли Мендешу 90 мільйонів євро лише в 2018 році. Та він заробляє не тільки на відсотках. І обходить не лише правила ФІФА, а й закони ЄС. Свого часу Іспанія пригрозила декільком футбольним зіркам судове переслідування за ухилення від сплати податків. Більшість з них були

клієнтами Мендеша (Кріштіану Роналду, Моурінью, Фалькао, Ді Марія, Хамес, Дієго Коста, Коентрау), але слідчі розкрутили ланцюжок тільки після того, як Радамель Фалькао проговорився на допиті. Агент вигадав схему, на якій багатіли усі:

- гравець віддає 60% іміджевих прав ірландським компаніям Multisports & Image Management і Polaris Sports і платить 12,5% податків – на 35% менше, ніж в Іспанії;
- заплативши невеликі податки, переводить прибуток у підставні фірми в офшорних зонах;
- гроші зараховуються на рахунки фірм у швейцарських банках, в яких тримає гроші і сам гравець, і там по-тихому перекидаються йому;
- клієнт заробляє на скромній податковій ставці, а Мендеш – на самій угоді: йому належить Polaris Sports, його співробітнику – Multisports & Image Management.

У 2014 році лондонська «The Guardian» розкрила ще один нелегальний метод Мендеша. Він співробітничав з американськими фондами, які викуповують права на гравців (ФІФА заборонила володіння третіми особами, але це правило постійно обходять). Як правило, стороннє володіння заважає усім – від агентів до клубів, але Жорже заробляє і на ньому. Він підписує талантів і радить вкласти в них декільком фондам-партнерам, а потім проти волі клубів-власників продає європейським знайомим (у «Порту», «Атлетико», «Брагу»).

Якби агентам роздавали «Золоті м'ячі», 55-річний португалець отримав би їх не менше за свого зіркового клієнта – Кріштіану Роналду.

Мендеш – головна зірка агентського світу. Він захоплює ринки, забирає найкращі таланти і керує не лише кар'єрою, а й бізнесом гравців, а по мірі закулісного впливу і розмаїттю методів його можна порівняти із Захаві. Кожний з них – найкращий у своїй справі.

У своєму інтерв'ю Жорже, як найбагатший агент світу відповідає на основні питання, які цікавлять усіх. На питання, чи складно футбольному агенту поєднати сім'ю з роботою, Жорже відповідає, що це дуже складно: «Я не можу планувати навіть завтрашній день, бо в будь-яку секунду справи можуть покликати мене в інше місто і навіть в іншу країну. Хто з близьких здатний таке витримати?» Зі слів Жорже видно, що у професійних спортивних агентів практично не має вихідних: «Два тижні до Нового року я був у Бразилії. Зустрічався там з 42 гравцями, з представниками клубів, але не кожен день. Ось, напевно, саме такі вихідні у мене і бувають». На запитання про труднощі в роботі спортивного агента, Жорже відповідає про брак особистого часу через безкінечні розмови по мобільному телефону: «Зазвичай в мене два-три мобільних телефони. В місяць наше агентство витрачає на телефонні переговори до 20 тисяч євро. З них приблизно 50 відсотків – на мої дзвінки. Одного разу я вирішив подивитися статистику в телефоні – скільки часу за добу я провів у переговорах. Вийшло 18 годин. Уявляєте? Це як хвороба. Зараз намагаюся лікуватися – не відповідати на дзвінки під час обіду і ввечері. Часом виходить, але частіше рука сама тягнеться до трубки...»

В іншому своєму інтерв'ю в 2006 році на запитання про успіх в кар'єрі Мендеш відповів, що головне ніколи не здаватися. Втративши мрію стати відомим футболістом, Жорже не згас і знайшов своє справжнє покликання – стати по-справжньому суперагентом.

Міно Райолу ненавидять або прославляють, для третього цей якнайпростіше вдягнений чолов'яга солідних розмірів тілобудови не залишає простору. Піарник, скандаліст, брехун і передусім агент, який вміє заробляти сам і давати заробіток своїм клієнтам. Він ніби уособлення всього злого, що може бути в комерціалізованому футболі сучасності. Мефістофель, який вигідно розпоряджається душами своїх клієнтів, – так цього неаполітанця могли б охарактеризувати фанати Мілана після відмови Джанлуїджі Доннарумми продовжувати контракт з їхньою улюбленою командою. Однак чи такі вже безпорадні й беззахисні гравці у нинішньому футболі, чи просто це агент відповідає їхній хтивості та бажанню зірвати найбільший куш якомога меншими силами?

Це зараз Райола робить непристойно великі гроші із трансферів. А починалося все з міста Ночера поблизу Неаполя у 1967 році, де у традиційно небагатій для півдня Італії родині народився хлопчик з доволі незвичним ім'ям. Уже за рік сім'я перебирається в нідерландське містечко Гарлем неподалік Амстердама, де батько Міно починає ресторанний бізнес, зокрема продає піцу.

Міно сам грав у місцевій футбольній команді клубу «Гарлем». Скориставшись небайдужістю футболістів і навіть президента ФК «Гарлем» до італійської кухні, Райола заводить безцінні контакти і швидко розуміє, як досягнути значно більших прибутків у світі футболу, не працюючи ані футболістом, ані тренером. Поміж тим, вступив на правничий факультет університету: юридична освіченість є дуже важливою вимогою для хорошого агента, який планує великі оборудки.

Погодьтеся, це дуже незвично і дивно, коли 22-річний хлопець отримує пропозицію стати спортивним директором футбольного клубу «Гарлем». Але Райола обирає іншу кар'єру. Його першим клієнтом став голландець Браян Рой, який і започаткував пріоритетний напрям для трансферів Райоли ери розкрутки – з Нідерландів у рідну Італію, де знайомо все, від мови до звичок. Існує красива легенда, що Райола тривалий час спав на підлозі в будинку Роя (за іншою версією, на дивані), чіпляючись за свій шанс на нове життя. Міно за цей період просто затероризував президента Фоджі своїми пропозиціями переправляти безліч інших нідерландських футболістів на Апенніни. За якимсь 20-м разом солідний бізнесмен таки довірився тоді ще нікому не відомому агенту.

Окрім того декілька моментів з життя, на нашу думку, неабияк вплинули на успіх професійної діяльності Райоли:

1. Райола володіє сімома мовами: італійською, англійською, німецькою, іспанською, французькою, португальською та нідерландським, що значно полегшує можливість проведення вдалих переговорів та укладення контрактів.

2. Ворогує з клубами заради гравців.

3. Використовує тиск, щоб поліпшити угоду.
4. Вибиває максимальні зарплати.

Враховуючи усі обставини діяльності починаючи з 1990 року, він почав працювати футбольним агентом у компанії «Sports Promotions». Міно встиг тоді відправити Денніса Бергкамп та Віма Йонка в міланський «Інтер» за понад 10 млн євро. Але цього було мало, хотілось самому творити історію і отримувати значно суттєвіші бариші. Він залишив компанію «Sports Promotions» і почав працювати як самостійний агент.

Знахідкою Райоли став Павел Недвед, який засвітився на Євро-1996. «Лацио» не прогадав, купивши перспективного чеського півзахисника (майбутнього володаря Золотого м'яча-2003!) за 3,5 млн євро. Адже через 5 років «Ювентус» викупить Недведа за 41 мільйон євро, і навіть ця інвестиція окупиться сповна. Видання «Financial Times» склало цікаву інфографіку з команди актуальних гравців Райоли і його головного клієнта серед тренерів Мартіна Йола. Гостем тут став Павел Недвед, до якого в Міно завжди були особливі sentimenti.

Перший грандіозний трансферний успіх зробив Міно зіркою. Райола взагалі обожає це відчуття: він неначе поп-зірка у футболі. При цьому він спритно маніпулює своєю публічністю: стравлює клуби й гравців, і в цій грі може перемогти лише його клієнт, а з ним і Міно. Гравець іде на підвищення (здебільшого це поєднання фінансового аспекту з кар'єрним), а Райола залишається другом для таких видатних і дуже своєрідних персон, як Златан Ібрагімовіч, в якого не може бути начальника чи агента у класичному розумінні.

Міно може кинути клуб свого футболіста (свіжа ситуація з бунтом Доннарумми стала для багатьох шоком, навіть враховуючи специфічну репутацію його агента) або забрати клієнта в іншого агента (як було з Мхітаряном і Селюком або Погба та його французьким менеджером). А ось кинути Міно – це практично нереально. Він має фактично безнадійну репутацію у тренерів та преси, але для своїх гравців він маг, який завжди досягає мети і якому хочеться довіряти, коли не знаєш, як вчинити. «Думаю, – каже Райола, – Ібра любить мене. Адже при нашій першій зустрічі я назвав його купую лайна і сказав: якщо ти хочеш стати найкращим футболістом світу, то мусиш працювати ще більше». Великий золотий годинник, автомобіль марки «Порше», костюми від Гуччі піддалися жорсткій критиці від агента.

«Я показав йому статистику. Крістіан Вієрі забив 24 голи у 27 матчах, Філіппо Індзагі – 20 у 25 матчах, Давід Трезеге – 20 у 24 матчах. Златан Ібрагімовіч забив 5 голів у 25 матчах. Як думаєш, я зможу тебе кудись продати такого?» Райола хизується своєю відвертістю. А й справді, мало хто здатен був навіть тоді, ще молодому, але вже дуже зухвалому і гордому нападнику «Аякса» сказати таке прямо в очі. «Згодом Ібра зустрічав на своєму шляху лише самих підлабузників, а я завжди залишався щирим з ним».

І Златан почув агента, з яким спершу не хотів навіть зустрічатись, а потім був шокований його стилем одягу та набиванням шлунку. «Він виглядав і повадився, наче жирний мафіозі з клану Спорано. Замовляв і з'їдав таку

кількість суші, якої було б цілком досить для 5 людей». Ібра почав так пахати на тренуваннях, що ні в кого вже не виникало сумнівів, хто тут домінує. А Райола зіптив зі свого друга когось більше, ніж просто прекрасного футболіста. Імідж – усе. Імідж – десятки мільйонів трансферної вартості, багато з яких накручені саме зусиллями і поемами цього суперагента.

Міно не залишає своїх гравців напризволяще, і ті перестають бути просто клієнтами. Коли Златан зіткнувся з нерозумінням Гвардіоли, він міг сказати йому: «Що ж, друже, ти у великому клубі. Борись, доведь, я нічого не можу зробити». Але таке неможливо навіть уявити. Він усіма силами став на захист гравця і влаштував його в останній чемпіонський «Мілан». Іноді у надто жорсткій формі Міно критикував головних людей Барселони. «Нехай Кройф іде до біса зі своєю похвалою Ібрагімовіча. Де він був, коли Златан переходив у Барселону? Чому він не сказав, що його стиль не підходить до іспанського футболу? Кройфа і Гвардіолу потрібно відправити у психлікарню, нехай заткнуться і грають там у карти».

А як Райола возиться з Балотеллі, ніби своїм пропащим сином, якого все одно любиш, бо ж рідна кров! Після кількох провалів і навіть розбитого руками Маріо свого «Бентлі» Міно продовжує його вигороджувати і пропонувати у важливі клуби, а міг би давно продати у якийсь Китай чи Катар. Навіть заслання у середняк французького футболу «Ніццу» принесло плоди. Балотеллі забив 17 голів у 28 матчах сезону і допоміг вийти «орлам» у кваліфікацію Ліги чемпіонів. Для Маріо одним із найважчих періодів став «Ліверпуль». Після такого можна було б зламатись, але поруч цей невтомний агент, який на все має свою думку і завжди підставить плече. «На мій погляд, Клопп не є добрим тренером. Він також не міг зрозуміти, що Балотеллі, як і кожен футболіст, просто людина. Клопп повівся як шматок лайна, навіть не намагаючись зрозуміти Маріо».

Загалом Міно представляв інтереси понад 20 футболістів, які грають в європейських лігах.

За даними Трансфермаркт, його найкращі клієнти: Поль Погба, Златан Ібрагімович, Марко Верратті, Джанлуїджі Доннарумма, Генріх Мхітарян, Маттейс де Лігт. Загалом в його портфелі 71 футболіст вартістю 618 млн євро.

Тільки у 2018 році він уклав контракти на суму 560 млн євро.

Уболівальники не люблять Райолу, тому що він кращий. Він зневажає фонди й клуби, ніколи не переслідує сторонні цілі та максимально близький до клієнтів, а ті обожають його: гравці Райоли сидять на максимальних зарплатах і завжди впевнені у тому, що агент захищає лише їхні інтереси.

Улюблений метод Райоли – тиск через трансферні чутки та особисті зустрічі. Галасливий, агресивний і пробивний, він мало схожий на вкрадливого й привітного Мендеша і перемовини веде так, наче вийшов на ринг. Райола на ходу змінює умови угод і атакує цілодобово через пресу – створює ілюзію відходу, щоб вибити гравцю більшу зарплату. Як це працює, видно на прикладі Роді Тюрпейна. У 1998 році він пішов з «Аякса» й приїхав на перемовини з новим клубом. «Графсхап» запропонував йому хороший контракт – набагато вигідніший, ніж в Амстердамі. І інших варіантів у гравця

все одно не було. Він би підписав, але Райола посміявся з пропозиції і перервав перемовини на середині, а через двадцять хвилин підписав грандіозний контракт: Тюрпейн говорив, що ці гроші забезпечили його до кінця життя. Завдяки Райолі Павел Недвед заробляв у «Ювентусі» більше, ніж Зідан у «Реалі». Він же зробив Доннарумму капітаном і найбільш високооплачуваним гравцем «Мілана». І він же викрав Погба з «Манчестер Юнайтед», а в 2016 році вивів його у топ найдорожчих гравців планети.

Міно допоміг юному Полю Погба наважитись покинути «Манчестер Юнайтед» заради «Ювентуса». Сер Алекс Фергюсон хотів підписати новий контракт з французом, але в його агента були свої плани.

Ось уривок перемовин головного тренера «Манчестер Юнайтед» Алекса Фергюсона з Міно Райолою в 2012 році з приводу зарплати Поля Погба:

«Фергюсон: Я не говоритиму з тобою, поки тут немає гравця.

Райола: Приведіть Поля з роздягальні.

Фергюсон: Ти не хочеш підписувати контракт?

Погба: На цих умовах – ні.

Фергюсон – Райолі: Ти – говнюк.

Райола: У мене вдома дві чіхуахуа. Навіть вони не погодяться на таку зарплату.

Фергюсон: І скільки, по-твоєму, повинен заробляти Погба?

Райола: Точно не стільки.

Фергюсон – Райолі: Ти – говнюк».

У результаті Погба безкоштовно перейшов у «Ювентус» і отримав зарплату, яку вимагав Райола. Через чотири роки «Манчестер Юнайтед» заплатив 105 мільйонів євро, щоб повернути Поля».

Як з'ясувалося пізніше, Міно Райола примудрився зняти гроші і з «Ювентуса», і з «Манчестер Юнайтед», і, подекуди, із самого футболіста. Унікальний випадок! Навіть у виданнях, далеких від футболу, можна було прочитати про купівлю агентом розкішної вілли легендарного мафіозі Аль Капоне в Маямі. За даними різних джерел, на переході Погба агент заробив від 27 до 49 мільйонів євро. Після появи цієї інформації ФІФА навіть провела спеціальне розслідування цієї угоди, але все виявилось законно.

«Мені довелося вислухати пару лайливих слів від Фергюсона, коли Поль відмовився підписувати контракт на запропонованих клубом умовах». Думаєте, Райола бодай трохи скривився чи врахував зауваження легендарного тренера? Ні, він занесе собі цей епізод в актив і продовжить гнути свою лінію ще зухваліше і впертіше. Бути одним із небагатьох ворогів сера Алекса? Безцінно, як деякі його клієнти!

Коли Генріх Мхітарян ставав найкращим бомбардиром УПЛ, граючи на позиції півзахисника, вірменин почав відчувати необхідність нового стрибка. Сестра Мхітаряна, яка працює в УЄФА, через тодішнього главу європейського футбольного союзу Мішеля Платіні роздобула контакти нахабного агента, який видавався ідеальним кандидатом на роль провідника в топ-чемпіонат. Тільки біда у тому, що Райола і слухати не хотів і про невідомого йому гравця, і про дрімучий трансферний ринок України.

Та сестра Мхітаряна виявилась наполегливою і її спам пошти агента спрацював. За версією попереднього агента Генріха Дмитра Селюка, з ним просто не захотіли ділитись і грамотно підсунули його клієнта безпринципному Райолі. Як би там не було, Селюку, який хотів продати Мхітаряна у «Ліверпуль», тепер залишається кидати коментарі про «продавця піци, а не агента», а Райола в цей же час підраховує нові прибутки. Він любить повторювати, що сам ніколи не шукає гравців, а це вони до нього приходять, порівнюючи себе з лікарем: «Генріх сам зі мною зв'язався. Я ніколи в житті не виходив на гравців. Лікар ж не бігає по лікарні і не кричить, чи стане хтось його пацієнтом. Це хворий сам шукає найкращого лікаря. Я не розумію агентів, які ходять і благають гравців попрацювати з ними».

Біографія Міно – це історія недооцінки, зухвалості й подолання. Він виріс у голландському Гарлемі, починав спортивним директором наприкінці 80-х і ледь не привів у маленький місцевий клуб Денніса Бергкампа. Агентом він став на початку 1990-х.

Поки Райола не став відомий, його не сприймали всерйоз. Італієць приходив на зустрічі у спортівках і виглядав як власник маленького кафе, який потовстішав і багато знає про пасту, але абсолютно не орієнтується в бізнесі. Ймовірно, багато хто зламався б від такого ставлення, але Міно не хвилювала чужа думка – вистачало своєї. Колишніх футболістів, котрі управляли клубами, він уважав нікчемами.

«Вони абсолютно не вражали мене, – говорив Райола в інтерв'ю Саймону Куперу з «Financial Times». – Подібний інцест послаблює футбол. Це закритий світ з величезним обігом і гігантським потенціалом, але ним керують люди, про яких я думаю: «Що за дурні?»

Райола запевняє, нібито завчасно знає, що відбудеться у футболі в наступні дні. І завжди грає на випередження. Його ненавидять уболівальники, клуби й тренери, хоча Міно безмежно сентиментальний: прив'язується до клієнтів і працює з ними роками, навіть якщо проблем від них більше, ніж вигоди. Саме тому він не відкриває агентство і працює сам: не хоче передовіряти справи близьких людей лівим співробітникам. Навіть його офіс стилізований під затишну сімейну кухню з телевізором у кутку.

«Він – мов скалка в дупі», – сказав якимось бос «Наполі» Ауреліо Де Лаурентіс. Натомість головний тренер «Манчестер Сіті» Пеп Гвардіола, який частенько піддавався публічним нападкам Райоли, вибухнув у 2018-му: «Два місяці тому він запропонував мені Погба та Мхітаряна. Навіщо ти це робиш? Якщо я погана людина, ти повинен захищати своїх гравців і не посилати їх до злої собаки. Порівнювати себе із собакою – неправильно. Треба більше поважати собак». У Райоли траплялися розбіжності й з власними футболістами – Інсіньє, Лукаку або Гамшік підшукали собі інших агентів.

У своїх інтерв'ю Райола Міно не раз наголошував, що він саме спортивний агент, а не трансфер чи посередник: „Посередники займаються операціями, не звертаючи уваги на те, чи задоволений футболіст, а агенти захищають інтереси своїх підопічних. Я – агент. Але футболіст не може беззастережно довіряти одному агенту роками. Це немов піти до дантиста,

який скаже тобі, що полікує твої зуби тільки в тому випадку, якщо ти пообіцяєш бути його клієнтом в найближчі два роки. Якщо він хороший у своїй справі, ти прийдеш до нього ще, якщо ні – знайдеш іншого. Тому треба бути справжнім спеціалістом своєї справи, чесною людиною і багато працювати – таке життя, щоб крутитися в цій сфері, доводиться намотувати кілометри. Мені подобається літати на переговори з клубами, зустрічатися з усіма. У всіх свої методи” (<https://football.ua/>).

Після смерті Міно Райоли 30 квітня 2022 року його агентську імперію очолила його «права рука» Рафаела Пімента. Спочатку усі боялись, що бізнес Райоли розпорошиться. Але компанія «One» зберегла майже весь свій актив – пішов тільки Маркус Тюрам. У підсумкові нині в розпорядженні агентства колекція футболістів сукупною вартістю близько \$1 мільярда (за версією Transfermarkt). Перша п’ятірка цього списку виглядає так:

1. Ерлінг Холанд – \$180 мільйонів.
2. Маттейс де Лігт – \$70 мільйонів.
3. Марко Верратті – \$40 мільйонів.
4. Доніел Маллен – \$35 мільйонів.
5. Нуссаір Мазрауї – \$28 мільйонів.

У синів Райоли керувати не вийшло, зате виявилось, що краще за Рафаелу Піменту ніхто не вміє вести справи, домовлятися, рахувати, враховувати нюанси, і тим більше – зважувати юридичні нюанси. За освітою Рафаела – якраз юрист.

Її професійна діяльність починалась у середині 1990-х років. Ніякого стосунку до футболу вона не мала, крім того, що мешкала у Бразилії: закінчивши університет Сан-Паулу, потрапила в антимонопольне управління при уряді країни. По цій лінії познайомилася з гравцем збірної Сезаром Сампайо, котрий на пару з Рівалду створили команду під назвою «Гуарантінгуета» та організували за її участі благодійний турнір. Пімента забезпечувала юридичний супровід цієї акції. На фуршеті з цього приводу й сталася знакова подія: знайомство з Міно Райолою, який тоді ще не став зіркою світового масштабу, але кілька гучних угод уже провернув. Він відразу оцінив молоду юристку – і за кілька років вона уже працювала в його компанії.

Рафаелі довелося повністю змінити своє життя, перебратися до Європи і зайнятися справами, про більшу частину яких вона й поняття не мала. Міно розумів це, але був настільки впевнений у ній, що відразу визначив астрономічну за її тодішніми мірками зарплату. І Рафаела все дізналась, скрізь освоїлась і з часом стала справжньою тінню Райоли в усіх його справах.

Утім, чим вона там конкретно займалась, широкій публіці невідомо. Взагалі, інформацію про себе Рафаела виносити на огляд громадськості не любить. У неї довго не було акаунтів у соцмережах – потім з’явилася сторінка в Інстаграм. Але оновлюється вона рідко, і там немає нічого, що дозволило б зробити якісь висновки про її діяльність і особисте життя – нічого крім того, що і так зрозуміло. При цьому Рафаела абсолютно не справляє враження

закритої людини, легко посміхається, пластична й фотогенічна. Та за цим іміджем безтурботної красуні в соку, за словам тих, хто мав з нею справу, ховається справжня «залізна леді».

Стверджують, що вона – один з найкращих переговорників у спортивному світі. Діалог веде вміло, але жорстко, і змусити її відступити від первісних позицій неймовірно складно. Перед кожною зустріччю досконально вивчає усе, що стосується майбутньої угоди, під час перемовин вражає опонентів детальним знанням предмета. Справжня акула бізнесу, вона у стосунках з клієнтами продовжує лінію Міно, який завжди прагнув, щоб його хлопці отримували найкращі умови з усіх можливих (за що нажив безліч ворогів у клубах різних країн). Футболісти, котрих вела компанія «One», любили свого агента. Люблять вони і його наступницю. Ерлінг Холанд, наприклад, називає її як рідну – «тітонька Раф».

Поки був живий Міно, вона не любила робити публічні заяви – та й потреби не було. Тепер – доводиться. Але ж як спритно! Ось її коментар можливості переходу Холанда в мадридський «Реал»: «Ерлінг – господар своєї долі. Чи означає це, що цим літом Ерлінг може вирішити перейти туди, де хоче грати? Потрібно дотримуватися балансу. Ми з гравцем і клубом заодно. Все треба обговорити, вирішити усе так, аби всі були задоволені. Коли усі будуть готові до змін, вони відбудуться. Обидві сторони поважають одна одну. Я не сумніваюсь, що клуб теж виявить до нього повагу. Якщо одного разу щось станеться, все буде узгоджено. Контракт Ерлінга знають «Манчестер Сіті», його батько, він сам і я. Більше ніхто».

Тут усе – повага до нинішнього клубу, натяк для майбутнього, наживка для журналістів і юридично бездоганні формулювання. Ювелірна робота!

Рафаела Пімента вимушена ставати публічною фігурою й робити те, що страшенно не полюбить, – приміром, брати участь у гала-виставах, приймати призи, виголошувати промови. Але, якщо вже їй доводиться це робити – то робить вона це на високому професійному рівні. Сім'я прищепила їй цю неоціненну якість – прагнути до абсолюту в усьому, чим доводиться займатися по життю. Міно Райола (точніше, світлий його образ) може не хвилюватись: справа усього його життя – у надійних жіночих руках! Так свідчить світова преса (Режим доступу: <https://terrikon.com/posts/461484>. Дата доступу: 23.11.2023).

Джим Теннер, американський спортивний агент, який спеціалізується в баскетболі, заснував власну компанію Tandem Sports and Entertainment. Своїй зірковій кар'єрі Джим Теннер, на нашу думку, забов'язан наступним аспектам:

1. Отримання юридичної та правової вищої освіти (після закінчення середньої школи в Чикаго вступив до юридичного факультету в університеті Північної Кароліни, а після отримання диплому магістра закінчив університет Чикаго за спеціальністю корпоративного права).

2. Можливість набрати безліч досвіду в справах юриспруденції і права (працював корпоративним юристом в компаніях Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, брав участь у передвиборній кампанії Клінтона в 1996-му).

3. Робота у сфері фізичної культури і спорту (з 97-го працював під керівництвом Лона Беббіт, де представляв спортивний відділ).

4. Особливістю практики Теннера є те, що він не бере з гравців комісійні – як в юридичних фірмах, у нього погодинна оплата.

В інтерв'ю з відомим спортивним журналістом Меттью Хохбергом на запитання про початок агентської кар'єри в професійному спорті Джим Теннер дає таку відповідь: „Я пішов в університет Північної Кароліни в Чапел-Хілл на ступінь магістра, де подружився з кількома майбутніми гравцями НБА та НФЛ. Я завжди займався спортом як фанат і зокрема дотримувався кар'єри своїх друзів, але ніколи не планував бути агентом. Коли я пішов у юридичну школу, я приєднався до Товариства юридичних розваг та спорту, тому що це здавалося цікавим, але, знову ж таки, я не передбачав кар'єри у спорті. Я закінчив юридичний факультет, перейшов до округу Колумбія та обрав кар'єру з корпоративного та трансакційного права, якою займався 4 роки. Я любив аспект переговорів корпоративного права і вважав, що корпоративне право є чудовою основою. Якраз коли я замислювався над тим, чим би хотів займатись у своїй кар'єрі, мені зателефонували з компанії Williams & Connolly, які шукали корпоративного адвоката спортивної практики. Це було ідеально, тому що я шукав змін, і це здавалося можливістю, ідеально підходить моєму набору навичок та інтересам”.

На запитання про успіх у кар'єрі Джим Теннер говорить, що спортсмени, які обирають представництво, перш за все оберуть тих, з ким вони відчуватимуть себе якнайкомфортніше. Кожен спортсмен різний і розглядає різні речі, щоб визначити, що робить їх комфортними. «Я вважаю, що наші клієнти обрали нас тому, що вони були приваблені нашим професіоналізмом, нашими результатами, особистою увагою, яку ми приділяємо завдяки нашому меншому клієнтському реєстру та кількості грошей, які ми можемо заощадити, заряджаючи за годину, а не брати відсоток від їх контрактів» (Darren Heitner. Interview. Режим доступу: <http://sportsagentblog.com/interview>. Дата доступу: 8.07.2008).

Є декілька великих агентств, які значно переважають своїх конкурентів за вартістю гравців, що їм належать. Перерахуємо головні з них (у дужках буде вказана вартість 11 найкращих гравців, що відповідає кількості гравців у футбольній команді):

- Sport Innovation SA. Працює з гравцями, котрі грали або грають у чемпіонаті Бельгії (147 мільйонів євро).
- Stellar Football Ltd. В основному клієнти з англійської прем'єр-ліги (267 мільйонів євро).
- SEG (Sports Entertainment Group). Просуває юні таланти з Нідерландів (154 мільйони євро).
- Bahía Internacional. Працює з іспанцями (164 мільйони євро).
- ROGON Sportmanagement GmbH & Co. KG. Клієнти мають німецьке громадянство (165 мільйонів євро).
- Base Soccer Agency Ltd. Функціонує в англійському чемпіонаті (166 мільйонів євро).

- Lian Sports. Співробітничає з гравцями з країн колишньої Югославії (148 мільйонів євро).

- SportsTotal. Найбільш агентство з Німеччини (203 мільйони євро).

- Британське агентство «CAA Base Ltd» поступається за популярністю майже усім конкурентам і його складніше асоціювати з якимось конкретним гравцем. Утім, компанія, що народилася ще у 1997 році, розростається з метеоритною швидкістю. У них є офіси в Парижі, Мілані, Мадриді, Португалії, Бельгії, Японії, Австралії, США, Бразилії та Уругваї. Та все ж основний напрямок – Велика Британія.

«CAA Base Ltd» представляє понад триста осіб, включаючи гравців, тренерів, спортивних директорів та експертів. Влітку 2017-го вони взяли участь у 15% трансферів команд АПЛ. «Я був у САА з 17 років, і вони підтримували мене як на полі, так і поза ним», – розповідає Кайл Вокер, який перебрався у «Манчестер Сіті» із «Тоттенгема» за 52 млн євро.

Влітку 2020 року американське агентство «Wasserman» зайшло на іспанський ринок, придбавши агентство «Top Value» з центральним офісом у Валенсії. Їм одразу ж дісталися кілька хороших «активів»: Хайме Доменех, Грімальдо, Порту або той же Іборра. Саме звідси поширювалася експансія на решту Європи. Зазначимо, що «Wasserman» опікується не лише футболістами, серед їхніх клієнтів – зірки НБА (Рассел Вестбрук, Клей Томпсон, Домантас Сабоніс) й популярні музиканти (Дрейк, Ед Ширан, Біллі Айліш).

За оцінками «Forbes» 2022 року, найкращим спортивним агентством світу за розміром зароблених комісійних є американська компанія «САА» (максимальні комісійні – \$970 мільйонів), яка заробляє переважно в Штатах на угодах в американському футболі, хокеї, баскетболі та бейсболі, маючи угоди з такими зірками, як Сідні Кросбі та Девін Букер.

Проте «САА» вирішила розширити свій вплив і на футбол, поглинувши у червні 2022-го за \$750 мільйонів агентство «ICM Partners», яке серед клієнтів має таких зірок АПЛ, як Джек Гріліш («Манчестер Сіті») та Сон Хин Мін («Тоттенгем»).

Перед цим «ICM» у 2020 році придбало агентство «Stellar Sports», яке на той час було лідером на цьому ринку. Заснував «Stellar Sports» британський агент Джонатан Барнетт, який прийшов у спорт зі співпраці з гравцем у крикет Брайаном Лірою, потім вивів на світовий рівень боксера Леннокса Льюїса, а згодом перейшов у футбол, де серед його клієнтів – Гріліш, Гарет Бейл і Джордан Пікфорд.

У 2013 році Барнетт організував трансфер Бейла із «Тоттенгем» в мадридський «Реал» за рекордні на той час 86 млн фунтів стерлінгів.

Барнетт вважається найавторитетнішим британським агентом та одним із найбагатших у світі – станом на грудень 2020-го він заробив на комісійних \$140 мільйонів, а у 2019-му «Forbes» називав його найвпливовішим агентом світу. До об'єднання з «САА» він керував «ICM Stellar Sports».

Тепер же «САА» та «ICM Stellar Sports» працюють на футбольному ринку під брендом «CAA Stellar», співпрацюючи, за даними Transfermarkt, із 800 гравцями, вартість яких становить \$1,9 мільярд. Найдорожчий клієнт

– Едуардо Камавінга з мадридського «Реала» із трансферною вартістю в 90 млн євро.

Другим найвпливовішим агентством 2022 року «Forbes» назвав ще одну американську компанію – «Wasserman» (комісійні – \$733 мільйонів). «Wasserman» стрімко наздоганяє «CAA», за рахунок провідних позицій у хокеї, жіночому футболі та баскетболі, а також – завдяки поглинанню менших агентств: «Key Sports» та «Acme World Sports».

За даними Transfermarkt, «Wasserman» має найбільше клієнтів у світовому футболі – 840, а їхня загальна трансферна вартість сягає 1,7 млрд євро. Серед головних зірок – Федеріко Вальверде з мадридського «Реала» (100 млн євро) та Натан Аке з «Манчестер Сіті» (42 млн євро). Сюди ж потрібно додати відомих тренерів і функціонерів: Куман, Ван дер Сар, Едді Хау, Джеррард або Коку довірилися якраз заокеанським партнерам.

Скільки заробляють агенти? Щороку ФІФА звітує про кількість переходів у професійному футболі, окремо акцентуючи увагу на доходах агентів. У 2019-му, за рік до пандемії, було опубліковано дослідження, яке демонструє, що агентам дісталось 590 мільйонів євро від трансферних операцій. Однак, з 1 січня 2022 року правила гри стали жорсткішими. Отримати агентську ліцензію буде не так вже й просто. Крім цього, передбачені серйозні санкції за представництво неповнолітніх або інші порушення. Та найбільші зміни мали б торкнутися доходів так званих “посередників”. Не більше 10% комісійних від загальної суми трансферу та ще 3% від зарплатні гравця у новому клубі.

Звісно, що великі агентства, які поступово монополізують ринок, концентруючи зірок навколо себе, не збираються йти на прив’язі ФІФА. Ба більше, чимало з них вже пригрозили Інфантіно судами. Так, агентство AP (США) повідомило, що в середині листопада 2019 року Форум футбольних агентів (ФАФ) під орудою Міно Райоли відправив ФІФА листа із загрозою судового розгляду стосовно запропонованого обмеження на їхні трансферні комісійні. На засіданні Ради ФІФА у Шанхаї було затверджено правило, що регулює трансфер гравців. Зокрема, цим правилом планується обмежити комісійні агентів із сезону 2020 – 2021 року від 6% від загальної суми заробітної плати футболіста, до максимум 10% від загальної суми трансфера. Крім того, ФІФА планує відновити ліцензування агентів федераціями країн, на ринку яких вони працюють. ФАФ сподівається, що ФІФА та федерації не реалізовуватимуть ці пропозиції і вестимуть з футбольними агентами відкритий діалог.

У відповідь ФІФА запровадила з 2020 року правило, скасоване в 2015 році, згідно з яким футбольні агенти знову будуть складати спеціалізовані іспити для підтвердження своєї професійної кваліфікації. Справа в тому, що Міжнародна федерація футболу в найближчому майбутньому планує провести низку значних реформ, спрямованих на підтримання принципу фінансового фейр-плей. Зокрема, зміни торкнуться діяльності агентів, котрі представляють інтереси гравців, оскільки агентська діяльність є повноцінною професією, що вимагає якісної та всебічної освіти. У разі відсутності в агента документа, що підтверджує здачу такого спеціалізованого іспиту, футболіст зможе розірвати

контракт зі своїм представником і звернутися до ліцензованого спеціаліста. Проте ця реформа не є повноцінним нововведенням. У 2015 році після проведення подібних екзаменів агентом гравця міг стати практично будь-який власник ліцензії від національної федерації. Це привело до того, що часто-густо інтереси гравців представляли люди, котрі не мали безпосереднього відношення до футболу й були без необхідного досвіду в сфері спортивного менеджменту. Полегшена процедура ліцензування викликала колосальне зростання кількості футбольних агентів. Так, до 2015 року у Великобританії подібною діяльністю офіційно займалися 500 чоловік. За три роки їхня кількість зросла більш ніж у десять разів.

Повідомляється, що реформа не торкнеться спеціалістів, які вже підтвердили свою кваліфікацію до скасування тестування. Решті буде відведено 12 місяців для проходження усіх необхідних процедур ліцензування. Адже часто агентами ставали родичі футболістів. Однак за це вони не повинні були отримувати виплати. Це правило привело до численних фінансових махінацій з боку організацій, що не мають стосунку до спорту. Один з найгучніших скандалів відбувся у 2012 році. Бельгійський захисник Венсан Компані підписав контракт на 6 мільйонів фунтів стерлінгів з англійським клубом «Манчестер Сіті». Повідомляється, що його інтереси представляв батько П'єр, а не офіційно зареєстрований агент, що дозволило клубу економити приблизно 2,3 млн фунтів стерлінгів. Інакше він був би зобов'язаний виплатити цю суму у вигляді податкових зборів. Схожа ситуація трапилася на початку листопада 2011 року. Агент французького захисника Гаеля Кліші Даррен Дейн офіційно не представляв інтересів гравця під час перемовин з «Манчестер Сіті». Згідно з документами податкової інспекції Великобританії, спеціаліст виступав на боці клубу, що сприяло скороченню суми податкового збору.

Повідомляється, що за станом на листопад 2018 року податкові інспекції проводять перевірку діяльності 171 клубу в зв'язку з підозрами у фінансових махінаціях. За період 2016 – 2019 років футбольні агенти взяли участь у 1400 перемовинах між командами та гравцями в Англії.

Рішення про запровадження ліцензування було прийнято на тлі численних скандалів, пов'язаних із фінансовими махінаціями у футболі. Представники Союзу європейських футбольних асоціацій (УЄФА) повідомили про те, що найближчим часом планується поновити відразу кілька розслідувань стосовно клубів, яких підозрюють у порушенні принципів фінансового фейр-плей. Зокрема, йдеться про французькі клуби «Парі Сен-Жермен» та «Монако», про англійські клуби «Манчестер Юнайтед» і «Челсі», відомості про які надали хакери.

Також на початку листопада 2019 року з'явилася інформація про те, що в незаконних угодах був замішаний президент ФІФА Джанні Інфантино. Однак сам функціонер усі звинувачення на свою адресу відкидає. На його думку, публікації відомостей подібного характеру спрямовані не на розкриття правди, а на завданні шкоди репутації організації.

Після пандемії кількість переходів футболістів і доходи агентів б'ють рекорди. Лише з 1 червня по 1 вересня 2023 року на трансфери клуби по всьому світу витратили рекордні \$7,36 мільярдів – на 50% більше, ніж торік, і на 27% більше, ніж у «доковідному» 2019-му.

Гонорари посередників також рекордні – за літо цифра сягнула \$697 мільйонів, а загальна сума виплаченої їм винагороди у 2023 році досягла \$850 мільйонів. Таким чином, комісійні агентам перевищують 10% від загальних витрат на трансфери. Ще 10 років тому цей показник становив 5,8%.

«Попри те, що до завершення 2023 року більше 3 місяців, загальна сума гонорарів уже сягнула 865 мільйонів доларів – це на 40% більше, ніж торік», – зазначають у ФІФА. Але спеціальна комісія федерації рахує лише гонорари, сплачені агентам за міжнародні трансфери, не враховуючи премії за переходи у межах однієї асоціації та інші виплати. Тобто, сумарний дохід усіх посередників у світі може бути значно більшим.

Про вплив агентств та окремих посередників на індустрію свідчить і те, що лише за 2022 рік вони були залучені до 4139 міжнародних трансферів гравців-професіоналів – понад 20% від загальної кількості. Більше того, торік з 17240 гравців, які поїхали грати за кордон, 2886 (16,9%) представляли або допомагали посередники.

Зростають фінансові показники і в жіночому футболі (106 трансферів за участю агентів у 2022 році), але заробітки там у рази нижчі – за увесь минулий рік менше \$1 мільйон. Але при цьому посередників у трансферах жінок залучають частіше, ніж у чоловічому футболі – 22,3% випадків проти 15,3%.

Скільки заробляє посередник? За даними ФІФА, у 2022 році агенти у понад 90% випадків отримували менше \$1 мільйона комісійних за трансфер, при цьому більшість заробляла у межах \$100 тисяч за перехід. І лише 150 угод принесли агентам понад \$1 мільйон комісійних.

Найбільше заробляють посередники, які працюють з європейськими клубами – торік на витрати команд, що входять до асоціацій-членів УЄФА, припало 96% усіх агентських комісійних. Зокрема, на витрати клубів, що грають у лігах Англії, Італії, Португалії, Іспанії, Німеччини та Франції, припало 80%.

Найчастіше під час оформлення угод футболістів представляють саме агенти (56% контрактів у 2022 році). Далі за популярністю йдуть трансфери, в яких посередника має лише клуб, що підписує гравця (20%). У 13% випадків агента мали і футболіст, і клуб, який здійснює трансфер. І лише у 2% випадків усі три сторони – і гравець, і обидва клуби, між якими підписується угода, залучали посередника.

ФІФА звертає увагу на цікавий факт – залучення агентів до угод залежить від зарплат у контрактах гравців. Так, 58% трансферів футболістів із річною зарплатнею у понад \$5 мільйонів оформлювали за участю агентів.

Буває і так, що посередник може отримати від клубу-покупця більше, ніж його клієнт за рік. Зокрема, від літнього переходу француза Маркуса Тюрама вільним агентом в міланський «Інтер» компанія «Sport Cover», що його представляє, отримала 8 млн євро комісійних – так клуб хотів віддячити за те,

що гравець обрав саме їх. При цьому сам Тюрам зароблятиме 6 млн євро на рік.

А «Барселона» лише за літо 2022-го – після трансферу поляка Роберта Левандовського та продовження контракту з французом Усманом Дембеле – виплатила агентам понад 10 млн євро.

На тлі рекордних доходів посередників у ФІФА вирішили, що можуть і собі відірвати шматок «пирога», запровадивши обов'язкові платні ліцензії та іспити для агентів, при цьому чітко прописавши, скільки ті можуть отримати комісійних від річної зарплати свого клієнта.

Ще у 2021 році очільник федерації Інфантіно говорив про плани обмежити право агенту представляти обидва клуби під час трансферу, аби він не маніпулював ринком, скаржачись також на те, що великі суми із мільйонних доходів агентів «виводяться із футбольного світу».

Зрештою новий регламент (FFAR), котрий представили під час чемпіонату світу в Катарі, частково запрацював із 9 січня 2023-го. За даними британських медіа, перед публікацією документа ФІФА провела консультації з 14 агентствами та 24 їхніми представниками. Серед них, зокрема, був і Джонатан Барнетт. Проте сам Барнетт заперечив, що це були консультації.

«Розумію, що моє ім'я є в цьому списку, але жодних консультацій не було. На зустрічі нам просто сказали, що вони збираються робити. Після цього я пішов. ФІФА може вважати це консультаціями, але ви не знайдете такого визначення цього слова в словнику англійської мови», – обурився агент.

За новими правилами, агент, який представляє футболіста, котрий заробляє понад \$200 тисяч на рік, може претендувати не більше, ніж на 3% відрахувань від гонорарів клієнта. Якщо ж зарплата футболіста перевищує \$200 тисяч на рік, агентам діставатиметься не більше 5%. Раніше розмір комісійних майже не регламентувався.

Є й обмеження щодо трансферів. Якщо агент під час переходу футболіста з клубу до клубу представляв інтереси гравця і сторони-покупця, його винагорода не перевищуватиме 6% від суми трансферу. А якщо ж агент виступає на боці клубу-продавця, то до 10%.

1 жовтня 2023 року нові правила повністю набули чинності. Відтермінування знадобилось, щоб більшість агентів могли виконати одну з головних вимог регламенту – отримати ліцензію ФІФА. Для цього довелося скласти письмовий іспит та сплатити щорічний збір (у 2023 році – це \$600). Після отримання ліцензії агента вносять до новоствореної бази – наразі там вже близько 4500 осіб, зокрема, і щонайменше 16 українських. Скласти іспит можна і після 1 жовтня, тому база поновлюватиметься.

Також за новими правилами тепер усі трансферні платежі мають проходити через клірингову палату ФІФА. Це допоможе забезпечити прозорість як окремих угод, так і ринку загалом. З цією ж метою ФІФА зобов'язала агентів надавати повні списки клієнтів, терміни дії контрактів із ними та відомості про отримані суми. Федерація планує оприлюднювати цю інформацію.

Таке оновлення правил не сподобалось агентській спільноті – і вони почали оскаржувати політику ФІФА в судах. «Ми не можемо сидіти склавши руки, коли одна організація прагне знищити всю нашу професію. Таким чином, ми ініціювали судовий позов проти FFAR з наміром в кінцевому підсумку змусити європейський суд заблокувати ці правила в усьому ЄС», – заявили в Європейській асоціації футбольних агентів (EFAA).

Але головну судову баталію – в Спортивному арбітражному суді (CAS) – асоціація програла. CAS відхилив скаргу агентів, що нові правила шкодять конкуренції та порушують закони ЄС. Єврокомісія підтвердила право ФІФА на певну свободу дій у регулюванні спорту.

Суд ЄС також визнав, що ФІФА має право вимагати від футбольних агентів підпорядкування режиму ліцензування, який «гарантує єдині міжнародні стандарти професійних та етичних правил».

За даними ФІФА, суди Бельгії, Чехії, Іспанії, Нідерландів та Швейцарії відхилили судові заборони проти нових правил як на національному, так і на міжнародному рівнях. Єдиним винятком із повного впровадження FFAR поки є Німеччина, де місцевий суд виніс попередню заборону.

Важливе нововведення, яке агенти сприйняли більш-менш позитивно, – у разі успішного складання іспиту усі суперечки посередників щодо трансферів розглядатиме Палата агентів Футбольного трибуналу. Раніше вони не могли цього робити, і їм доводилося звертатись до CAS або в цивільні суди.

«Це має гарантувати, що будь-які конфлікти, пов'язані з послугами футбольних агентів, вирішуватимуться справедливо і на рівних умовах для всіх учасників міжнародної трансферної системи», – обіцяють у ФІФА.

Гірше йдуть справи у сфері спортивного менеджменту в Україні. На жаль, український спорт сьогодні далекий від заробляння грошей, від того, щоб сам утримувати себе. Базовий принцип – освоювати бюджетні гроші і повністю залежати від держави. Але це радянський пережиток і шлях в нікуди.

Єдиний виняток, який можна віднести до елітної категорії, – перехід українського футболіста Михайла Мудрика із «Шахтаря» до «Челсі» за 70 млн євро. Ще по 5 млн євро «гірники» отримуватимуть в якості бонусів кожен раз, коли українець ставатиме з «пенсіонерами» чемпіоном Англії або Ліги чемпіонів. Ця опція діятиме, поки «Шахтар» сумарно не отримає 30 млн євро.

Відомий український, а нині американський спортивний агент Андрій Стеганцов, 1975 року народження в своїх інтерв'ю значно критикує державні погляди на професійний спорт та спортивний менеджмент і агентство взагалі. З його слів, українські спортивні федерації не вміють і не хочуть заробляти гроші, а також незацікавлені в будь-яких змінах, а це нонсенс, так як у багатьох розвинених країнах взагалі немає ніякого міністерства спорту. Держава не витрачається на підготовку спортсменів. Спорт там – це частина величезної індустрії розваг, до якої ставляться спокійно і з розумінням. У цій індустрії крутяться величезні гроші, які дають велику частку бюджету країни. Світовий обіг спортивної індустрії – \$500 – 600 млрд.

Андрій Стеганцов часто приїжджає в Україну і намагається допомогти, зв'язатися з колегами, поділитися досвідом. Але з його слів, нікому нічого не

цікаво і єдине питання стає в наданні грошової допомоги. Також зі слів Андрія, на жодному міжнародному форумі і конференції немає представників з України, а це важливий момент для того, щоб досягати результату у сфері професійного спорту, тому що форуми – це не тільки можливість заробити, а й комунікація. Окрім цього представникам спортивного менеджменту потрібно знати мову, розуміти спортивний бізнес і особливості певного виду спорту, розуміти, як мислять західні партнери, як працює індустрія, аналізувати ринки.

«Я б хотів, щоб ми навчилися ставитися до спорту як до бізнесу і як дієвий захід можна порекомендувати для українського спортивного співтовариства таке: потрібно залучати максимальну кількість фахівців і людей, які хочуть змінити систему, волонтерів; потрібно організовувати об'єднання, громадську організацію, до думки якої не можна не прислухатися; потрібно почати з аудиту всієї системи, з простого перерахування всіх тих моментів, які призводять до корупції і непрозорості, які заважають розвиватися індустрії спорту; потрібно влаштувати відкрите обговорення різних проектів і змін, видати Маніфест спортивної спільноти України, внести звернення до депутатів, прийняти програму змін українського спорту, донести до кожного громадянина України важливість необхідних перетворень; потрібно розділити тему на блоки: олімпійський рух, професійний спорт, право, закон про фізичне виховання і спорт, спорт для людей з обмеженими можливостями, медицина і допінг, підлітковий спорт і так далі, а потім почати обговорення всередині цих блоків» – говорить в інтерв'ю з журналістом Ігорем Левенштейном Андрій Стеганцов. (Як стати спортивним агентом? Режим доступу: <https://moyaosvita.com.ua/biznes/yak-stati-sportivnim-agentom>).

На думку спортивного агента, потрібно створювати ефективну бізнес-модель українського спорту, а бюджетні гроші потрібно розглядати як інвестиції. Спорт може заробляти не тільки для себе, але і приносити гроші в казну країни, давати роботу сотням тисяч людей і приносити радість мільйонам. Завдання має бути визначено максимально просто: спорт повинен заробляти. Спорт повинен стати бізнесом і єдине, що має контролювати держава – це життя, здоров'я спортсменів і дотримання законності. Один з найвідоміших українських футбольних менеджерів Олександр Панков у своїх інтерв'ю розкриває найголовніший секрет у діяльності спортивного агента – це складна робота, терпіння і труд. Найважливіші якості для агента – це комунікабельність, правильне прийняття рішень, спілкування і повагу до футболіста, і, звичайно ж, везіння в певних моментах. Без везіння як у футболі, так і в агентській діяльності дуже складно.

Однією з головних проблем, з якими стикається на своєму шляху спортивний агент, – це зривання угод. За твердженням Олександра, 85 – 90 відсотків угод зриваються через безліч причин: не вистачило бюджету в клубу, який купує, футболіст передумав, дружина футболіста передумала, родичі передумали, клуб, який хоче купувати, передумав та інше.

«Одним з цікавих питань до Олександра Панкова було питання про агентів-жінок. Я стикався з жінками-агентами. Я дуже позитивно до цього

ставлюся, тому що зараз такий час, що деякі дівчата більше розбираються у футболі, ніж хлопці, я таких зустрічав. Я знаю, що є в Туреччині дівчина-агент, в Азербайджані. Питання в тому, як ти себе підносиш. Тут немає якихось перешкод для спілкування з дівчиною. Вони так само добре й швидко приймають рішення, так само добре і правильно впливають на футболістів, тому я буду тільки радий, якщо в Україні з'явиться дівчина-агент»³

Стефан Гуров, голова Top Five Management і менеджер Еліни Світоліної, 1-ї ракетки України і 4-ї ракетки в світі, в своєму інтерв'ю наголошує на проблемах, досягненнях і можливості спортивного маркетингу в Україні. На запитання про оцінку потенціалу українського бізнесу з точки зору спонсорства та інших видів співробітництва Стефан відповідає, що в Україні відзначається дивовижний парадокс – за наявності яскравих зірок і великої кількості дуже перспективних юних спортсменів, тенісний маркетинг в Україні абсолютно не розвинений. Так, український спортсмен може завоювати десятки світових титулів, стати зіркою міжнародної величини, але бути непоміченим і повністю ігнорованим у своїй країні.

У другій половині жовтня 2022 року футбольний агент Олександр Панков звинуватив свого колегу Вадима Шаблія та його агентську компанію ProStar у монополії на футбольному ринку України. В інтерв'ю «Football Hub» Панков назвав головну проблему агентського ринку України: «Є конкретна монополія на агентському ринку. Тоталітарний режим компанії ProStar дуже впливає на футболістів, на їхні родини та оточення, на весь український футбол. Має бути конкуренція у всьому, а немає конкуренції – немає прогресу». Також агент додав, що у цій ситуації винні всі українські агенти: «95 відсотків гравців Шахтаря є клієнтами Вадима Шаблія, 95 відсотків гравців у складі Динамо є клієнтами Шаблія, Зоря – 100 відсотків. У цьому винні усі: я, Іван Пироженко та інші. Так не повинно бути, потрібно все змінювати. Зараз у нас країна змінюється, і вся система у футболі також має змінюватись»⁴.

Наймолодший ліцензований український футбольний агент Олег Авдиш на прохання спортивного журналіста Максима Розенка проаналізував останні тенденції вітчизняного агентського ринку і окреслив коло своїх колег, які продовжують працювати в цьому сегменті бізнесу (сьогодні офіційно агенти називаються посередниками), паралельно видавши кілька цікавих історій та чуток з закулісної агентської кухні.

Монополія ProStar Шаблія: на контракті до 150 гравців. Після 2013 року футбольний ринок в Україні впав і коло людей, які представляють інтереси гравців, значно звузилося, – визнає Олег. – Але в середині 2000-х, коли агентські комісії при переходах всередині країни вимірювалися сотнями тисяч доларів, а зарплати футболістів були в багато разів більше, ніж зараз, – на

³ Александр Панков: «Мое кредо – мои футболисты должны быть трудоустроены и довольны» URL: <http://ukrfootball.com.ua/interview/aleksandr-pankov-moe-kredo-%E2%80%94-moi-futbolisty-dolzhny-byt-trudoustroeny-i-dovolny>. Дата доступу: 10.01.2017).

⁴ Клименко Павло. «Тоталітарний режим компанії ProStar впливає на весь український футбол»: Панков звинуватив Шаблія у монополії. URL: <https://ukrfootball.ua/news/totalitarnii-rezhim-kompaniyi-prostar-vplivaye-na-ves-ukrayinskii-futbol-pankov-zvinuvativ-shabliya-u-monopoliyi/> (дата доступу: 22.10.2022).

українському ринку почали активно з'являтися посередники, які сприяли трансферам.

Зараз же активно діють на ринку максимум 10 чоловік, при цьому 80% ліквідного ринку гравців зосереджена в руках агентства ProStar Вадима Шаблія. За даними Transfermarkt, компанія працює з понад 400 футболістами (переважно, з України, також є представники країн колишнього СРСР) сумарною ринковою вартістю у 250 млн євро. В. Шаблій представляє інтереси Ярмоленка, Малиновського, Миколенка, Буяльського, Пятова, Бойка та інших відомих футболістів. Агент зміг об'єднати Сергія Серебреннікова та Олександра Карпова і разом з ними тримати планку на рівні 100–150 підписаних гравців протягом декількох років.

Крім цього, співпрацюють з агентством наставник української національної збірної Сергій Ребров, тренер «Карпат» Мирон Маркевич та екстренер «Шахтаря» Патрік ван Леувен.

За даними Transfermarkt, за кількістю гравців на контракті «ProStar» – четверта у світі, поступаючись лише вже згаданим «Wasserman» і «CAA Stellar», а також британській «Unique Sports Group» (463 гравці вартістю 900 млн євро).

Агентство Шаблія також серед лідерів за присутністю футболістів у клубах-учасниках Ліги чемпіонів 2023 року (6 місце, 16 гравців вартістю 54 млн євро) та, відповідно, Ліги конференцій (очолює список із 27 футболістами вартістю 18,2 млн євро). А за загальною кількістю переходів улітку 2023 року (купівля та оренда) «ProStar» замикає топ-5 із 154 трансферами.

Відгуки про Вадима абсолютно різні. Хтось скаржиться, що він місяцями не знімає слухавку. Хтось вдячний за безбідну кар'єру. А в футбольних колах і зовсім ходить легенда, що він не пам'ятає прізвища всіх гравців, з якими у нього є контракт. Але варто визнати: Шаблій зміг побудувати одне з крупних агентств навіть за мірками Європи – з акцентом на українських футболістів.

Існує думка, що каталізатором створення його імперії стала активна робота із «Шахтарем» свого часу. У вигляді можливості підписати кращих молодих гравців клубу. Чимало було і конфліктних ситуацій з колегами по цеху, наприклад з Іваном Пироженком через экс-півзахисника національної збірної України Петряка.

Кажуть, надмірна активність Вадима в київському «Динамо» стала однією з причин відходу Євгена Краснікова з клубу, адже Олександр Хацкевич, будучи головним тренером нинішнього чемпіона країни, орієнтувався на кандидатури Шаблія, а потім і зовсім визнав, що і сам є клієнтом ProStar.

Напружені стосунки у Вадима і з Олександром Панковим, який вже багато років розповідає, що той винен йому 100 тисяч доларів за Малиновського, справами якого, за словами Олександра, вони займалися разом. Панков узагалі говорить, що це він привів Шаблія в цей бізнес, а потім Вадим вчинив непорядно. Хто винен, хто правий, судити не нам, але, можливо хлопців розсудить баттл, на який Панков викликав Шаблія.

Особисто на мене Вадим справляє враження трудоголіка, який дуже добре розуміє і відчуває ментальність українських гравців. І розуміє тонкощі роботи з топ-менеджерами і президентами клубів краще, ніж його конкуренти. Я точно не назвав би його злом для футболу, але ситуація, коли одна агентська компанія диктує правила гри на ринку, явно не сприяє підвищенню рівня нашого футболу.

Олександр Панков – головний футбольний хайпожЕр. Єдиний агент в Україні, який активно піариться, але не має ліцензії для заняття цією діяльністю. Став відомий завдяки спробам порятунку кар'єри Артема Мілевського. За Газзаєва разом зі своїм партнером Денисом Онищенком зробив кілька угод в «Динамо», а першим його переходом стала оренда Дениса Бойка в «Оболонь». Зараз він, до речі, активно «поливає» Дениса в публічному просторі, звинувачуючи в непорядності.

Паралельно Олександр активно продюсує Мілевського і Алієва як блогерів, і не менш активно скаржитися на монополію Шаблія.

Раніше відправляв українців грати в Грецію, співпрацював з Євгеном Шаховим, вів справи Лео Матоса, але зараз його гравців можна перерахувати на пальцях однієї руки.

Часто грубіянить своїм передплатникам у коментарях під своїми фото в Інстаграм.

На мій погляд, він не є професійним агентом, а на певних етапах використовував це як бізнес-інструмент. Але він явно в порядку як піарник.

Агент, який вражає підходом до справи. Ветераном агентського ринку впевнено можна назвати Олексія Люндовського. Він разом з Ігорем Кривенком є співзасновниками компанії AL & IK Football Management. Сьогодні до цього дуету приєднався агент Олексій Альохін, а компанія за кількістю футболістів та їхньою ринковою вартістю (53 гравці на 73 млн євро) є другою в Україні. Люндовський веде справи Довбика, Артема Бондаренка, братів Пасічів, Олексія Дитятєєва та інших.

Серед головних трансферів компанії за останній рік – уже згаданий перехід до «Челсі» Михайла Мудрика, а також переїзд до іспанської «Жирони» найкращого бомбардира попередніх двох сезонів УПЛ Артема Довбика з «Дніпра-1» за 7,75 млн євро.

Олексій вражає мене своїм підходом до справи. На кілька десятків гравців в його компанії працює 6 осіб, тому жоден футболіст не обділений увагою, і всі проблеми хлопців вирішуються оперативно.

Наприклад, коли Довбик перейшов в Мідтjylland і жив у Данії, перший час з ним знаходився Євген Тарасенко, допомагав хлопцеві в адаптації і вирішував його побутові питання. Олексій застав часи жирних комісійних і великих контрактів, свого часу вів справи Кобіна і Кополовця. У розпал кризи на українському ринку переключився на роботу з Казахстаном і активний вихід на європейський ринок. В цілому, інтелігентний і позитивний персонаж.

Зрозуміло, що йому, як і іншим, не подобається ситуація з гегемонією Шаблія, але Люндовський досить "ситий" хлопець, який вміє отримувати задоволення від життя і може дозволити собі займатися тим, що йому до душі.

На мій погляд, його підхід допомагає гравцям розвиватися і відчувати себе особистістю для агента, а не просто грошовим мішком.

Досить недавно вийшов на ринок Іван Пироженко, заснувавши Sixteen Football Agency. Іван відомий у футбольному світі не стільки завдяки своїм операціям, скільки активними соцмережами, які у нього кишать мотиваційними спічами. Хоча угоди у Пироженка цілком гідні: Селезньов і Близниченко до Туреччини, Петряк у «Ференцварош».

Також Іван практикує ранній підйом, о 4:30 ранку, з подальшим фізичним навантаженням. Працює Пироженко разом з Олександром Яковенком. Є кілька історій, пов'язаних з Іваном, які люблять обговорити в футбольній тусовці.

Подейкують, що позиціонуючи себе агентом Владислава Супряги, він не брав участі в угоді щодо переходу гравця в «Динамо» після юнацького чемпіонату світу, а підписав угоду із Супрягою вже після старту його виступів за киян. Зараз же Іван активно публікує фото з Владом, показуючи їхні дружні відносини.

Ходять чутки, що угоди з Георгієм Буцаном і Микитою Бурдою були підписані для піару, і він не представляв інтереси гравців у переговорах з київським клубом, а лише організовував футболістам контракти зі спортивними брендами і сприяв їх активності в медіа.

Кажуть, звісно, і про їх розборки з Шаблієм на тлі конфлікту за права на Петряка.

Пироженко і Яковенко визначали трансферну політику «Оболоні» за тренерства батька Олександра. Результат – 8 місце в першій лізі, з урахуванням задекларованого на початку сезону завдання підвищитися в класі.

Зараз у Івана спостерігається відтік гравців. Близниченко пішов до Микити Швеця, Зураб Очігава до Шаблія. Петряк також більше не працює з Пироженком.

На мій погляд, якщо робота Пироженко така ж красива, як його соцмережі, він може бути корисним для футболу.

Андрій Білейчук був посередником при переходах латиноамериканців в «Металіст» Ярославського, Красникова та Маркевича. Представляв інтереси Жажі Коельо, Воловика, Таргамадзе. Андрій вільно володіє італійською, португальською та англійською. Уже багато років дружить з Кахою Каладзе, знайомий з багатьма італійськими футбольними босами. Славиться якісною юридичною підкованістю і хорошим оком на неограновані футбольні таланти. Зараз відійшов від справ через відсутність фінансової мотивації.

На мій погляд, потенційно Білейчук – один з найкрутіших гравців на ринку, якщо, звичайно, знайде для себе нові смисли займатися цим ремеслом.

До Антона Астаф'єва у футбольній тусовці ставлення різне з огляду на те, що він абсолютно неактивний на українському ринку. Багато менеджерів і тренерів просто його не знають. Представляв інтереси Азацького та Андрієвського при переході в «Динамо» Київ.

На мій погляд, не грає істотної ролі на українському ринку, але періодично вистрілює яскравими угодами. Володіє декількома мовами і має західну освіту.

Свою роль на ринку відіграють також Микита Швець, Юрій Данченко, Ярослав Кондратюк. Але вони поки явно поступаються перерахованим вище хлопцям у впізнаваності на ринку.

В цілому, українські агенти намагаються відповідати європейським стандартам і цивілізовано вести справи й певні правила гри. Дотримання етики на нашому ринку спостерігається (Розенко М. Особливості українського футболу: аналіз агентського ринку. Режим доступу:

<https://champion.com.ua/football/2021/08/16/877204/osoblivosti-ukrayinskogo-futbolu-analiz-agentskogo-rinku>. Дата доступу: 16.08.2021).

Діяльність агентів очима футболістів-початківців. На думку Владислава Загладька, Україна втрачає молоду еліту. Владислав Загладько футболіст за покликанням з дитинства, гравець чеської команди SK Posázavan Poříčí nad Sázavou. В Україні грав у клубах «Динамо» Київ та «Олімпік» Донецьк. Виступає на позиції центрального захисника. 19-річний спортсмен поділився своїм ставленням до українського футболу та розповів, чому довелося переїхати до Чехії.

Рівень українських команд зараз зростає. І це безпосередньо пов'язано з тим, що з'являються нові гравці, нове покоління. Наприклад, у ФК «Динамо» Київ зараз грають багато вихованців саме цієї футбольної академії, зі своєї школи, які тут зростали і вчилися. Це добре, оскільки грають наші спортсмени, а не купують легіонерів. Я думаю, це якраз і підштовхує молодь грати у футбол, тому що вони бачать, що з академії беруть гравців, а не купують їх закордоном для українських клубів.

На жаль, в нашій країні багато таких підводних каменів і брудних секретів, про які люди, які не грають професійно у футбол, не знають. Це починаючи від недобросовісних агентів, закінчуючи нереальними сумами відкріпних і хабарів для молодих футболістів. Непідйомними, я б навіть сказав. Це дорогий спорт не з погляду на матеріальну базу, технічну підготовку чи збори, а з погляду саме на гру у команді. Оскільки скрізь потрібно платити. Або ж тебе замінять на гравця, за якого попросили знайомі тренера. Незважаючи на якість гри спортсмена.

І найстрашніше, що цей тягар падає зазвичай на батьків. Тому що великі клуби, середні клуби не готові платити хороші гроші за ще несформованого футболіста.

– Наскільки важко пробитися у футбольну дорослу команду? Залежить від того, якого рівня цей ФК. Ну взагалі, за попаданням у будь-яку професійну команду стоїть наполеглива праця: щоденні тренування, змушування себе прогресувати і просуватися. Тому так, це дуже важко.

Моєю попередньою командою був «Олімпік» Донецьк. Я б, напевно, залишився грати в Україні, якби не конфлікт президента клубу з приводу непрофесійної роботи глави комітету арбітрів УАФ Лучано Лучі. Президент також відмовився брати участь в УПЛ (Українській Прем'єр-лізі). «Олімпік»

оголосив спершу про розформування команди, а потім і про відмову грати в Першій лізі. Це було за місяць до початку чемпіонату, і мені було вже важко знайти в Україні нову команду, закривалося трансферне вікно (період, коли гравці ФК можуть перейти до іншого клубу). Тому агент запропонував мені поїхати до Чехії.

У «Шахтарі» назвали винного у спаді українського футболу. 20 вересня 2023 року генеральний директор донецького клубу Сергій Палкін жорстко розкритикував ФІФА за втрату футболістів: «ФІФА знищила український футбол, зруйнувала наш фундамент і нашу конкурентоздатність. На початку війни на нашому балансі усе ще було 40 мільйонів незакритих платежів за наші контракти. Найпоширенішою практикою є оплата по частинах. Аж раптом у нас уже не було нічого на заміну, тому що іноземні зірки могли просто піти від нас, і всі доходи щезли. Ніколи не було консультацій із ФІФА – до сих пір. ФІФА завжди пояснює, що футбол – це одна велика сім'я. Але нас просто викинули. Ми знайшли домовленості з усіма іноземними гравцями, нікому не потрібно було вертатися в зону бойових дій. Ми знаємо, що це наша війна, а не південноамериканських професіоналів». Палкін повідомив, що донецький клуб намагається добитися компенсації від зарубіжних клубів. «Для цього ми вживаємо заходів проти окремих клубів. Ми ведемо перемовини із «Тоттенгемом» та їх босом Даніелем Леві про те, як вони виплатять нам компенсацію за Манора Соломона. Ми купили його за 6 мільйонів, тренували, його ринкова вартість зросла до 18 мільйонів, а потім він перейшов у «Тоттенгем» за нуль євро. І це нікого не хвилює. Ми навіть вживаємо заходів по «Ліону» та «Галатасараю» по аналогічному трансферу нашого гравця Тете. Чи знаєте ви, хто виграє більше за все? Агенти. Бувають випадки, коли вони пропонують гравцям безкоштовний трансфер із «Шахтаря», а самі отримують великі гроші. ФІФА дозволила агентам виключати український футбол».

Про міжнародний футбольний трансферний ринок мова трохи йшла вище, але слід додати декілька слів. Від агентів – цих сірих кардиналів трансферного ринку – залежить майбутнє найкращих гравців. Агенти – важлива частина футбольної індустрії. Без їхньої участі не обходиться жоден трансфер. Інколи вони мають більший вплив за самих гравців, навіть зіркових. Гарний вираз: якщо шлях до серця чоловіка лежить через шлунок, то у випадку з представниками футболістів – це смачні комісійні. Клуби чудово розуміють, що задоволення фінансових апетитів Райоли чи Мендеша гарантує 90% успіху.

На думку футбольного менеджера Вячеслава Заховайла, гарних і якісних індивідуальних агентів і футбольних агентств і в Україні, і в Європі не так уже й багато. І хоча він про нашого воротаря Андрія Луніна в мадридському «Реалі» не казав, але подальші його слова безпосередньо відображають ситуацію українця в столиці Іспанії: «Агенти або агентури (тобто спортивні агентства), які розбираються у футболі, кажуть гравцеві, які в нього шанси зіграти в основному складі, хто є його конкурентами і чи є сенс переходити в цей клуб. Якщо на твоїй позиції грає Мессі, то тобі буде важко його посунути. Але, як молодий гравець, ти зможеш у нього чомусь навчитись. Наприклад, «Барселона» каже: «Хочемо взяти твого гравця, але сам розумієш,

хто конкурент». Я скажу футболісту, що «Барселона» – це красиво, але шансів у нас там немає і ти повинен бути готовий до цього. Якщо ми обираємо гроші, емблему – це одне питання. Із гравцем треба бути відвертим. Агент бачить, що футболіст великої кар'єри не зробить, але зможе заробити гроші. Чи варто про це йому говорити? Є гравці-спортсмени, а є ремісники. Категоріями «гроші» мислять інші. Звичайно, гроші – це дуже великий складник професійного спорту. Але футбол не можна обманути. Він усе відчуває. Якщо ти обираєш заробіток, то рано чи пізно це може на тобі відбитися. Гроші – це добре, але усьому свій час – старт, вершина та фінал кар'єри. Під час останнього етапу в хід іде бухгалтерія і продається ім'я».

«На футболіста тисне велика сума трансфера. Ось свіжий приклад з чемпіонату Чехії. Празька «Славія» придбала трансферну бомбу – нідерландця Гіно ван Кессела. Він прийшов за рекордну суму в статусі суперзірки. Усі були в захваті від цього переходу, але футболіст з цим не впорався. Гравець він непоганий, але не до кінця відпрацьовував те, що від нього вимагали тренери. Відбулася зміна наставників. Новий тренер посадив футболіста на лаву запасних. Він цей урок не засвоїв. Як наслідок, узагалі опинився на трибуні. Тепер клуб перевів його в дубль і запропонував піти в оренду, оскільки не розраховує на нідерландця, котрий порушив дисбаланс у роздягальні. Колектив бачить, що футболіст не допрацьовує на тренуваннях, але грає через свою високу вартість. Це несправедливо по-спортивному до всієї команди. Можливо, саме тому, що він не працює до кінця на полі, не буде результату. Недаремно Валерій Лобановський говорив: «Мені не потрібні зірки. Мені потрібна команда-зірка». Футбол – командний вид спорту. Кожний грамотний спеціаліст у першу чергу працює над атмосферою в роздягальні. В Європі команда – це родина, де навіть конкуренти дружать. У нас все навпаки: групки за інтересами, дідівщина, негативне сприйняття легіонерів через високу зарплату».

За словами В. Заховайла, «за рівнем у футболі Україна вже програє Чехії та Польщі. Тут не береться до уваги «Динамо» та «Шахтар». Ці клуби стоять особняком. Мінімальна заробітна плата в Чехії – 5-10 тисяч євро на місяць. Клуби, які вирішують високі завдання, платять своїм футболістам від 10 – 15 тисяч євро до 30 тисяч. Топ-гравці отримують приблизно \$500 – 600 тисяч. Таких футболістів мало.

Яка оптимальна кількість клієнтів може бути в агента? Нові агентства та агенти хочуть набрати побільше гравців. Але треба розуміти, що всім клієнтам потрібно приділити увагу. Наприклад, у вас 10 футболістів. З кожним треба хоча б годину поспілкуватись. І так щодня. Також треба стежити за матчами своїх клієнтів. Полічіть, скільки це займає часу. А якщо у вас 20-30 гравців? Телефонує футболіст і запитує: «Ну, як я?» А ти навіть матча не бачив. Це непрофесійно. У кожного агента є своя репутація. Він має бути авторитетною футбольною людиною й розмовляти з тренерами на «ти». Якщо цього немає, то це слабкий агент. Є агентства, які ведуть справи 100 гравців. Але в них і набір персоналу дуже солідний.

Я дуже часто відмовляв футболістам вести їхні справи, тому що не бачив у них перспективи. І не соромився про це говорити. Я пояснював: «Ти хороший хлопець, але це гаяння часу та сил». Дехто сприймав це нормально, хтось ображався. Я працюю заради результату й добираю футболістів, в яких вірю. Із 10 кандидатів я візьму півфутболіста. Я не хапаюся за будь-кого. Я повинен закохатися в гравця. Він стає моїм сином, і я сприймаю його, як свого рідного. Також мені нецікаво вести готового футболіста. Я хочу виростити гравця, зробити з нього зірку. Це приносить задоволення.

У мене є свої футболісти, але їх дуже мало. Немає часу, щоб працювати з великою кількістю гравців. Зараз більше надаю послуги футбольним клубам. Особисто мене футболісти ніколи не обманювали, але такі ситуації трапляються. Гравці відмовляються платити агентам. На жаль, дуже часто таке відбувається саме з українськими футболістами. Тому в них не дуже добра репутація. Я працюю на чеському ринкові. Там хлопці дуже виховані, вміють оцінити твою роботу і твій внесок в їхню кар'єру.

Практично завжди футболісти телефонують агентам лише тоді, коли в них виникають якісь проблеми. В українських гравців великі очікування, і вони вважають себе зірками. Футболіст має підкорятися загальним правилам, щоб проблема не настала. На Заході наших футболістів ніхто не жде. Потрібно відкривати та завойовувати нові ринки. Дуже важливим є перше враження від футболістів, які вже поїхали виступати за кордон. Ніхто просто так не віддасть ринки. Там сидить Африка й формує усі ціни на гравців і зарплати. Вони готові грати практично безкоштовно, щоб зачепитися в команді й зростати.

Чи може жінка бути футбольним агентом? Знаю одну жінку-агента, яка працює на турецькому ринкові й приводить футболістів у турецькі клуби. Вона турчанка, але досконало знає чеську мову. Вона не займається топ-футболістами, але є доволі успішною. У неї великий плюс: вона відмінний переговорник, правильно розставляє акценти і знає, як поводити себе під час перемовин. Кілька разів мав з нею справу. Було приємно з нею спілкуватись. Агентом Дані Алвеса була його колишня дружина, яка вибила для нього найкращий контракт, мотивуючи це тим, що футболісту потрібні гроші на нову сім'ю та на аліменти. Працювати агентом Алвеса, коли він був у розквіті сил, міг хто завгодно. У цій ситуації головне стукати кулаками, виставляти ультиматуми й відповідати на якісь компроміси. Коли є рівна ситуація, і клуб-гранд спілкується з топ-футболістом, треба дотримуватися культури перемовин. В агентській справі вміти вести перемовини – це основа основ. Потрібно знаходити підхід і спільну мову. Якщо цей спосіб комунікації усіх задовольнить, тобто високий відсоток того, що угода завершиться успішно» (Вячеслав Заховайло: «Спроса на украинских футболистов в Европе нет» // Режим доступу: <https://www.footboom.com/ukrainian/high/1486761011-Vjacheslav-zakhovajlo-sprosa-na-ukrainskikh-futbolistov-v-yevrope-net.html>. Дата доступу: 10.02.2017).

Спортивні агенти, що представляють інтереси професійних спортсменів, вважають свою роботу напруженою, але в той же час добре оплачуваною.

Робота агентів є чимось більшим, ніж просто узгодження умов контрактів їх клієнтів. Вони також вирішують питання маркетингу, прес-конференцій та заходів з розваг. У теперішній час агенти грають істотну роль на всіх рівнях спортивного життя. Для роботи спортивним агентом необхідно вивчити основи ведення бізнесу й маркетингу, вникнути в спортивне життя і залучити клієнтів. Головною проблемою в роботі агента є пошук талановитого спортсмена. Без знань спортивного ринку йому не обійтися. Та й у спорті треба розбиратися. Адже сьогодні переманити вже зрілого спортсмена до себе практично неможливо. Тому і шукають агенти своїх підопічних в дитячих спортивних школах. Як правило, агенти вважають за краще мати стабільну клієнтуру і діяти тільки в її інтересах. Ринок разових контрактів у сфері агентської діяльності сьогодні практично не існує.

Наведемо найбільш поширені функції. До них відносять:

- ведення переговорів та укладання агентських договорів з будь-якою фізкультурно-спортивною організацією, з будь-яким спортсменом, бажаючим виступати в офіційних змаганнях;
- представлення та забезпечення інтересів будь-якого гравця або фізкультурно-спортивної організації, які уклали відповідний договір;
- надання сприяння будь-яким фізкультурно-спортивним організаціям в переходах спортсменів, а також інших послуг, пов'язаних з трудовою діяльністю спортсменів і трансферної діяльністю фізкультурно-спортивних організацій;
- бути посередником і помічником в узгодженні спонсорських і телевізійних контрактів;
- надання послуг в галузі вирішення квартирного питання, соціального забезпечення, отримання дозволів і ліцензій, фінансового планування, юридичних консультацій, кар'єрного зростання, охорони здоров'я;
- уявлення і посередництво в суді і спортивних інстанціях в разі конфлікту.

Виконуючи часто не властиві спортивному агенту функції, агент непрямим чином піклується про кар'єру спортсмена, роблячи так, що б ніщо не відволікало останнього від роботи. Чим вище результати спортсмена, тим більше заробить сам агент.

Спортивний агент окрім своїх основних функцій повинен дотримуватись основних обов'язків:

- сумлінно здійснювати професійну діяльність, вести себе гідним поваги і відповідним своєї професії чином;
- захищати інтереси свого клієнта відповідно до чинного законодавства держави і принципу справедливості;
- дотримуватися конфіденційності інформації, повідомленої йому довірителем у зв'язку з виконанням агентського договору;
- сумлінно вести діловодство, бухгалтерський, статистичний та інший облік своєї професійної діяльності;
- агенти повинні вести ретельний бухгалтерський облік своєї діяльності.

Податкові органи мають право вимагати від агента надати фінансову, а також будь-яку іншу інформацію та документи, що стосуються діяльності цієї фізичної особи в якості агента. Відмова надати таку інформацію буде розцінюватись як порушення Положення з можливістю застосування до агента санкцій.

Агенти в професійному спорті також мають свої права:

- вести переговори і укласти агентські договори з будь-якою фізкультурно-спортивною організацією, з будь-яким спортсменом, який бажає виступати в офіційних змаганнях;
- представляти і забезпечувати інтереси будь-якого гравця або фізкультурно-спортивної організації, які уклали відповідний договір;
- отримувати акредитацію на будь-які змагання, що проводяться у відповідному виді спорту;
- отримувати статистичну та іншу інформацію про діяльність фізкультурно-спортивних об'єднань;
- агент при здійсненні професійної діяльності має право залучати осіб, обов'язки яких можуть носити виключно допоміжний характер; всю відповідальність за діяльність зазначених осіб несе агент;
- якщо агент і гравець не зможуть досягти домовленості по сумі винагороди або якщо агентський договір не передбачає такої винагороди, то агент має право на отримання компенсації в розмірі 5% від валового доходу;
- агент має право представляти і забезпечувати дотримання інтересів гравців і клубів на підставі належним чином оформленого договору;
- сума винагороди, що належить агенту, якщо він виступав від імені конкретного гравця, розраховується на основі основного валового доходу цього гравця за рік, якого агент домогся для нього під час обговорення трудового договору (в такий валовий дохід не включаються пільги – такі, як надання автомобіля, нерухомості, виплата преміальних за очки, а також інші види бонусів).

Розроблений також Кодекс професійної поведінки агентів, за яким агент приймає на себе додаткові зобов'язання дотримуватися прав будь-яких третіх осіб при веденні переговорів, поважати контрактні відносини своїх колег по професії і утримуватися від будь-яких дій, які можуть бути розцінені як вплив на стабільність контрактних відносин між іншими агентами і їх клієнтами.

Правове становище спортивних агентів в спеціальному законодавстві практично не визначено, тому їх діяльність підпорядковується нормам загального законодавства, в першу чергу Цивільного кодексу держави. Діяльність агентів регламентується локальними нормативними актами Федерацій з видів спорту.

Структура агентської діяльності впливає з основного завдання агента – допомоги професійному спортсмену в укладенні вигідного договору з роботодавцем, що приведе до побудови професійної кар'єри. Відповідно до цього структура агентської діяльності включає в себе різні види супроводу спортсмена, а так само специфічні види діяльності спортивного агента, що визначаються конкретними умовами і особливостями агентської діяльності в

спорті: юридичний, науково-методичний, психолого-педагогічний, медико-біологічний супровід спортсмена, організаційно-управлінський контекст оптимізації діяльності спортсмена, консалтинг та економічний супровід, підготовка спортсмена до життя після закінчення кар'єри, формування іміджу спортсмена засобами PR-технологій.

Можна виділити головні якості, необхідні в цій сфері для досягання найвищого результату.

Перше, що найголовніше для майбутнього спортивного агента – це освіта. Спортивний агент обов'язково повинен мати знання з юриспруденції, бізнес-адміністрування та основ бізнесу, маркетингу і менеджменту, а також з обраного виду спорту. Багато часу варто присвячувати вивченню спортивних новин і в першу чергу в трансферний період і в міжсезоння.

Другий важливий момент – володіння якостями професійної діяльності, а саме: 1) високий рівень розвитку організаторських здібностей; 2) здатності до лідерства і керівництва суб'єктами взаємодії; 3) високий рівень розвитку аналітичних здібностей; 4) здатність приймати адекватні рішення в умовах дефіциту часу; 5) високий рівень психоемоційної стійкості; 6) вміння встановлювати психологічний контакт зі своїм підопічним; 7) вміння встановлювати психологічний контакти зі всіма учасниками; 8) процесу супроводження спортсмена; 9) вміння вести переговори, здатність переконання; 10) наявність розвинених вербальних здібностей; 11) високий рівень розвитку концентрації під час переговорів; 12) вміння слухати.

По-третє, мати такі особисті якості, як: 1) чесність і порядність; 2) організованість; 3) гнучкість, наявність розвиненої інтуїції; 4) високий рівень прояву ділового статусу особистості; 5) наполегливість; 6) об'єктивність; 7) високий рівень розвитку моральних якостей; 8) вміння швидко відновлювати працездатність; 9) прагнення до самовдосконалення; 10) цілеспрямованість; 11) амбіційність; 12) готовність до автономної діяльності; 13) інтуїція; 14) уміння прогнозувати, передбачати ситуацію; 15) енергійність.

Окремо можна виділити негативні риси, які перешкоджають ефективності професійної діяльності – це насамперед: 1) відсутність знань у сфері фізичної культури і спорту; 2) відсутність знань юриспруденції, конституції, законності; 3) відсутність знань у сфері маркетингу, менеджменту, бізнесу; 4) невпевненість в собі; 5) нерішучість; 6) боязнь невдачі; 7) невірноваженість; 8) безтактність; 9) нездатність зіставляти й аналізувати факти; 10) нездатність приймати рішення; 11) невміння протистояти зовнішнім факторам; 12) відсутність схильності до роботи з людьми; 13) схильність перекладати відповідальність на інших; 14) безпринципність; 15) відсутність почуття обов'язку.

Професійні якості відображають рівень організаторської культури менеджера, володіння ним технологією управлінської роботи: підбором, розстановкою та використанням кадрів, виробленням норм, нормативів і регламентів, особистих планів і планів діяльності підрозділів служб, оперативних планів і планів-графіків проведення заходів, доведенням завдань до виконавців, інструктажем, розпорядництвом, контролем. Спортивний агент

повинен відмінно знати нюанси своєї роботи, наприклад, як саме відбувається підписання гравців, які проблеми можуть виникнути в роботі та особливості їх правовий статус спортивного агента рішення. Важливо вести активну діяльність і не боятися працювати з початківцями, але перспективними спортсменами.

Агент найчастіше діє не як простий посередник, що виконує доручення спортсмена на основі договору комісії, а як довірена особа клієнта, що представляє його за дорученням у всіх укладених угодах. Ця обставина означає великий ризик для спортсмена, так як він за договором доручення делегує свої права (в тому числі право підпису фінансових документів) агенту. Ненавмисні помилки або злий умисел агента може принести спортсменові великої шкоди як фінансового, так і морального характеру. Внаслідок цього позитивна репутація агента, його особистісні та професійні якості виступають на перший план при виборі спортсменом свого довіреної особи. Широта зав'язків в спортивному і близько-спортивному бізнесі. Значущим моментом в роботі спортивного агента є широта і розгалуженість зав'язків в спорті і діловому світі. Вирішити проблеми працевлаштування спортсмена або тренера, відшукування спонсорів, розміщення спортивних делегацій в зарубіжних турне і інші питання дуже складно без належних зав'язків і напрацьованих контактів. Життєво необхідними для спортивного агента є налагоджені взаємодії і контакти з відповідними міжнародними спортивними федераціями, національними спортивними організаціями та державними органами управління спортом. Наявність таких зав'язків істотно розширює можливості агента в частині інформаційного забезпечення та прийняття рішень. Достатність власного капіталу. У комерційній діяльності спортивного агента завжди є ризики самого різного характеру. Агента можуть підвести партнери по угоді або клієнти. Та й сам агент не гарантований від помилок або зловмисних дій. Природно, що ця обставина не може не враховуватися клієнтом агента – будь то окремий спортсмен, тренер або спортивний клуб. 64 Беручи до уваги можливі ризики, клієнти спортивного агента повинні звертати увагу на достатність власного капіталу особи, їх обслуговуючого. Така міра необхідна для забезпечення фінансових гарантій клієнтам спортивного агента.

Важливо також враховувати, що дуже багато людей в агентській бізнесі випадкові. Тому перш, ніж підписувати з агентом угоду про співробітництво, важливо зрозуміти, як людина потрапила в агентський бізнес, чи знає він той вид спорту, в якому працює, скільки років в ньому пропрацював. І оскільки ця тема безпосередньо стосується життя, безумовно, треба вибирати людину, з яким елементарно приємно спілкуватися: порядного, чесного, вихованого. Люди, проявили схильність до агентської діяльності, які мають для цього необхідні знання і вміння, з часом стають професіоналами високого рівня.

Діяльність агента з пошуку нової роботи полягає в постійних контактах з представниками національних та зарубіжних спортивних клубів та організацій, в переговорному процесі (обговорення умов майбутніх контрактів, обчисленні вартості спортсмена, страхових і бонусних виплат, термінів контрактів, умов перегляду атлета на зборах, в тренувальному

процесі, проходження медичного обстеження і т. д.). Узагальнюючи досвід підготовки спортивних менеджерів і ринковий попит на таких фахівців, з'ясовується, що все більшій кількості спортивних організацій потрібні менеджери з певним набором умінь і навичок.

Але, щоб отримувати величезні відсотки від вигідних контрактів та користуватися популярністю серед відомих спортивних клубів, команд, спортсменів треба мати неабиякі знання і практичний досвід у різних сферах життя. За допомогою аналізу інтерв'ю вищезазначених спортивних агентів можна зробити висновок, що для ефективної роботи треба мати перш за все юридичну і спортивну освіту, окрім того мати якісні знання в питаннях економіки, менеджменту, бізнесу, діловодства тощо. Спортивні агенти проводять багато часу за переговорами з представниками спортсменів і клубів різних країн світу, а тому ще одною головною вимогою є володіння кількома мовами. Також досить важливо вміти викликати інтерес до себе, змушувати почути співбесідника, володіти здатністю переконання, мати арсенал комунікативних якостей. Нерідко агентам доводиться працювати в стресових ситуаціях, важких емоційних умовах та постійній напрузі без відпочинку. Для цього професіоналам спортивного менеджменту треба мати психоемоційну стійкість. Для підтримання психічної рівноваги можна використовувати основні загальновідомі методики: аутогенне та ідеомоторне тренування, нервово-м'язова релаксація, медитація та сенсорна репродукція образів. Сутність цих методів в переключенні уваги, контролі над відчуттями, розслабленні та заспокоєнні в стресових ситуаціях, а також контролі особистих емоцій. Важливими для спортивного агента є лідерські і управлінські якості. Вони як правило залежать від типу нервової системи, темпераменту, вродженої харизми тощо.

Але їх можна і розвинути: для цього є вправи американського спеціаліста Джона Едайра:

- володіти в достатній теоретичним матеріалом у сфері зайнятості;
- скласти особистий план розвитку і дотримуватись його;
- максимально залучатися до практичної діяльності;
- розмовляти з людьми, які користуються повагою у сфері обраної діяльності, слухати їхні ідеї щодо лідерства та зрозуміти, як вони прийшли до них.

Пошук вигідних контрактів зі спонсорами та рекламодавцями, страхування життя, супроводження під час процесу підписання контракту і оформлення інших документів з роботодавцем – також важливі моменти роботи спортивного агента. Спортивний агент є сполучною ланкою між роботодавцем і спортсменом. Поступово відносини між клубом і спортсменом стають більш професійними і цивілізованими. Немає сумнівів, що сьогодні агентська діяльність – невід'ємна і необхідна частина професійного спорту.

Список використаних джерел

Панков Александр: «Мое кредо – мои футболисты должны быть трудоустроены и довольны» URL: <http://ukrfootball.com.ua/interview/aleksandr-pankov-moe-kredo-%E2%80%94-moi-futbolisty-dolzhny-byt-trudoustroeny-i-dovolny>. Дата доступу: 10.01.2017.

Заховайло Вячеслав: «Спроса на украинских футболистов в Европе нет» URL: <https://www.footboom.com/ukrainian/high/1486761011-Vjacheslav-zakhovajlo-sprosa-na-ukrainskikh-futbolistov-v-yevrope-net.html> (режим доступу: 10.02.2017).

Клименко Павло. «Тоталітарний режим компанії ProStar впливає на весь український футбол»: Панков звинуватив Шаблія у монополії. URL: <https://ukrfootball.ua/news/totalitarnii-rezhim-kompaniyi-prostar-vplivaye-na-ves-ukrayinskii-futbol-pankov-zvinuvativ-shabliya-u-monopoliyi/> (дата доступу: 22.10.2022).

Рейтинг журналу «Forbes» найбагатших спортивних агентів URL: <https://fakty.com.ua/ru/sport/20180928-forbes-top-10> (дата доступу: 28.09.2018).

Розенко М. Особливості українського футболу: аналіз агентського ринку. URL: <https://champion.com.ua/football/2021/08/16/877204/osoblivosti-ukrayinskogo-futbolu-analiz-agentskogo-rinku> (дата доступу: 16.08.2021).

Як стати спортивним агентом? URL: <https://moyaosvita.com.ua/biznes/yak-stati-sportivnim-agentom>.

Darren Heitner. Interview. URL: <http://sportsagentblog.com/interview> (дата доступу: 8.07.2008).

ТЕМА 4. АГЕНТСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У СПОРТІ ТА КОНЦЕПЦІЯ ПРИРОДИ ТРУДОВОГО ПРАВА

Найбільш близькою до агентської діяльності в спорті є концепція природи трудового права. Цілком очевидно, що агентські відносини у спорті мають багато ознак відносин, урегульованих нормами трудового права. Відзначаючи, що основною функцією спортивного агента є оформлення стосунків між спортсменом і роботодавцем, прихильники цієї концепції вбачають у подібній діяльності риси правовідносин з працевлаштування.

Це дозволяє виявити на міжнародному рівні цілий комплекс нормативних правових актів, присвячених регулюванню цієї групи питань. Передусім до них відносяться документи універсального характеру, розроблені та підписані на базі Міжнародної організації праці (далі – МОП) – спеціалізованого підрозділу Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН), що займається проблемами поліпшення умов праці та соціального забезпечення населення різних країн, а також виробленням рекомендацій з трудового законодавства.

Конвенція МОП № 88 «Про організацію служби зайнятості» 1948 року регламентує систему державних служб з працевлаштування. Незважаючи на

те, що сьогодні в світі відсутня практика функціонування державних спортивних агентств, а всі спортивні агенти виступають в іпостасі приватних осіб, потенційно вказана конвенція визначає принципи, обов'язки, форми й методи державної політики в галузі зайнятості, в тому числі спортсменів.

І якщо цей міжнародний документ однозначно не може належати застосуванню щодо спортивної агентської діяльності, то Конвенція МОП № 181 «Про приватні агентства зайнятості» 1997 року породжує певні сумніви у спроможності теорії природи трудового права агентських відносин у спорті. Ця конвенція дозволяє розглядати в іпостасі приватного агентства зайнятості будь-яку юридичну та фізичну особу, яка діє незалежно від держави з надання послуг на ринку праці.

У статті 1 Конвенції МОП 1997 року до таких послуг віднесені дії, спрямовані на допомогу в ув'язуванні пропозицій робочих місць і заявок на них, найм працівників у цілях надання їх у розпорядження третьої сторони, а також інші послуги, пов'язані з пошуком роботи, що визначаються компетентним органом після консультацій з найбільш представницькими організаціями роботодавців і трудівників – такі, як надання інформації, але без мети ув'язування конкретних пропозицій робочих місць і заявок на них.

Тут дійсно вбачаються функції спортивних агентів, а доволі конкретний тон Конвенції МОП 1997 року не дозволяє висунути яких-небудь аргументованих заперечень. Тим більше, що в статті 2 підкреслено, що норми Конвенції застосовуються абсолютно до будь-якої категорії працівників і поширюють свою дію на всі галузі економічної діяльності. Таким чином, категорія «працівник» повною мірою може бути застосована до правового статусу спортсменів, що автоматично означає можливість застосування норм Конвенції МОП 1997 року до будь-яких фізичних осіб, котрі беруть участь у спортивній діяльності.

Що стосується власне спортивних агентів, Конвенція МОП 1997 року не містить певного переліку ознак, за якими можна було б встановити коло осіб, на яких не поширюються її положення. Якраз навпаки, у Конвенції вказано, що вона поширюється на всі приватні агентства зайнятості, тобто якісними ознаками таких агентств не можуть виступати їхні найменування, організаційно-правова форма і навіть визнання їх суб'єктами підприємницької діяльності. Разом з тим з цими питаннями Конвенція дозволяє визначитися самим державам-членам.

Крім того, до предмета діяльності спортивного агента входять не лише послуги з оформлення трудових відносин клієнта з потенційними роботодавцями, але й так звані переходи спортсмена з одного спортивного клубу в інший, представницькі, консультаційні, посередницькі дії як юридичного, так і фактичного характеру. Не випадково регламенти, прийняті у спортивних співтовариствах, містять пряму вказівку на подібні умови функціонування агента в спорті.

При цьому висуваються додаткові вимоги до професіограми спортивного агента, що дозволяє спортивним федераціям проводити ліцензування цих спеціалістів і вирішувати питання їхнього допуску до занять подібним видом

діяльності. Якщо розглядати агентські відносини у спорті як об'єкт регулювання трудового права, то неурядові спортивні організації не можуть мати подібні повноваження.

Однак у силу факту відсутності на міжнародному рівні систематизованого акта, присвяченого питанням спортивної агентської діяльності, відзначаються численні колізії, що виникають між указаними локально-корпоративними документами та міжнародно-правовими актами МОП. Зокрема, така якісна ознака агентської діяльності у спорті, як винагорода агента, по-різному сприймається нормами трудового права та правилами спортивних федерацій.

Агентська діяльність у спорті супроводжується безліччю конфліктів і суперечностей. Недаремно Міжнародна федерація футболу прийняла рішення відмежуватися від футбольних агентів, повністю відмовившись від регулювання цього інституту, заборонивши посередникам володіти правами на футболістів, а також закріпивши за національними федераціями можливість здійснювати акредитацію футбольних агентів.

Таке рішення ФІФА, яке набуло чинності з 1 квітня 2015 року, було підтримано багатьма національними федераціями, які прагнули очистити футбольний світ від численних посередників, котрі часто-густо виводили кошти від оподаткування. Проте від практики проведення процедури акредитації спортивних агентів не варто відмовлятися: адже розквіт ніяк не регламентованого «тіньового» бізнесу посередників завдає більше шкоди, ніж протиправна діяльність низки нечистих на руку, але акредитованих агентів, які до того ж сплачують акредитаційні збори або штрафи за численні порушення.

Гострим у практиці є питання стосовно сплати агентської винагороди, а також фактично понесених витрат, пов'язаних з виконанням агентом доручень клієнта. Позиція судових інстанцій є гранично однозначною: вказані суми належать сплаті агенту в повному обсязі. Більше того, він має право стягнути відсоток за користування чужими грошовими коштами. Така позиція підтверджується і на рівні органів, що розв'язують суперечки у рамках професійних ліг або спортивних федерацій.

Агентські угоди часто-густо являють собою угоди удавані. Нерідко професійні спортсмени стають жертвами численних посередників або спортивних клубів, які їх працевлаштовують. Під час укладання контракту спортсмену виплачується підписний бонус або так звані подйомні. Левову їх частку спортсмен на підставі негласної домовленості змушений передати численним посередникам, або посадовим особам клубу, який його підписує.

Розгляд і розв'язання цивільно-правових суперечок між агентами, професійними клубами, спортивними лігами та національними федераціями здійснюється на наднаціональному рівні Міжнародним Спортивним Арбітражним судом (Court of Arbitration for Sport – далі CAS). Згідно зі статтею 4 Статуту Міжнародного Спортивного Арбітражного суду, CAS компетентний розглядати суперечки цивільно-правового характеру, які виникли у практиці розвитку спорту та іншої діяльності, пов'язаної зі спортом, розв'язання яких не передбачено Олімпійською Хартією. Розгляд суперечки в CAS може бути

передбачений або угодою з боку контрагента, або актом спортивної федерації чи професійної спортивної ліги – наприклад, у порядку оскарження. Нерідкими є випадки, коли спірні правовідносини бувають пов'язані з агентською діяльністю.

У справі *Patrizia Pighini vs. Atletico de Madrid CAS 2006/A/1733*, наріжним каменем стало питання наявності повноважень у агента подавати позов у CAS у випадкові порушення умов контракту між футболістом і професійним клубом. У зв'язку з тим, що агент не є стороною контракту, CAS прийняв рішення відмовити у розгляді позову від агента.

Аналогічним чином вирішилася справа *Vincenzo Morabito vs Ittihad Club CAS 2007/A/1274*. Агент звернувся з вимогою про виплату агентської винагороди за здійснення двох переходів, але підтвердити домовленості з клубом письмово не зумів. Крім того, підставою для відмови в задоволенні позову стало те, що поданий він був особою, яка не мала права на його подачу.

У справі *Pinhas Zahavi vs. Besiktas CAS 2008/A/1726* розглядалося питання правомірності укладення агентського договору юридичною особою. Суд визнав застосовним регламент ФІФА у відношенні цієї угоди. Відповідно компанія не мала права сприяти переходу футболіста з однієї команди в іншу, а цей агентський договір був визнаний недійсним.

Крім неналежного суб'єкта, CAS відмовляє у задоволенні позовних вимог агента за іншими підставами. Так, у справі *Christian Casini vs. Vestel Manisaspor CAS 2008/A/1456*, агент Крістіан Касіні звернувся з вимогою про сплату агентської винагороди. Він стверджував, що третина суми була переведена, а решту клуб «Манікаспор» переводити відмовляється. Суд відмовив агенту в задоволенні його вимог, пославшись на те, що в агентській угоді не було вказано, хто повинен виплачувати винагороду – спортсмен чи клуб.

Часто-густо на практиці виникають ситуації, коли агент намагається отримати подвійну вигоду, водночас представляючи інтереси спортсмена та клубу. З точки зору корпоративних норм, такі ситуації категорично забороняються. Однак на ділі вони все-таки присутні. Так, у справі Бруно Гайдерсфілда – агента, котрий не мав ліцензії, проти відомого футболіста Франка Рібєрі, виникла ситуація, коли агент отримував агентську винагороду як від клубу, так і від футболіста. Суд визнав застосовним для розв'язання справи Спортивний кодекс Франції. Після того, як гравець розірвав угоду, агент звернувся в CAS. Суд визнав, що рішення Франка Рібєрі є правомірним, а вимоги агента необґрунтовані. При цьому за першим погодженням сторін, що діяло з 2003 по 2005 рік, футболіст повинен був здійснити виплату винагороди.

Справа *Mujdat Gorel vs. Alpay Ozalan CAS 2006/A/1019* була пов'язана зі сплатою агентської винагороди. Суперечка виникла стосовно її розміру. Агент вимагав суму в розмірі 10% від валового річного доходу футболіста, тоді як гравець наполягав на тому, що розмір винагороди в угоді визначений не був. CAS став на бік гравця, вказавши, що за відсутності умови про суму винагороди, вона сплачується, виходячи з правил Міжнародної федерації

футболу ФІФА. Розмір виплати в підсумкову склав лише 3% від валового доходу гравця.

Таким чином, розгляд і розв'язання суперечок суб'єктів професійного спорту, які виникають з агентських договорів, здійснюється без втручання органів публічної влади. На першому етапі суперечку розв'язують органи в рамках національної спортивної федерації або професійної ліги. У випадкові незгоди з рішенням надається можливість звернутися в арбітраж (наприклад, у Міжнародний комерційний арбітражний суд).

Що стосується індивідуальних трудових суперечок, то вони, як і раніше, відносяться до компетенції судів загальної юрисдикції.

Наднаціональним органом розгляду та розв'язання суперечок, які впливають з агентської діяльності в спорті, є Міжнародний Спортивний Арбітражний суд (CAS). Його компетенція поширюється на всі приватноправові суперечки, крім передбачених Олімпійською Хартією.

Шахрайські дії агентів. 21 лютого 2023 року тодішній голова Комітету з етики та чесної гри Української асоціації футболу (УАФ) Франческо Баранка повідомив, що в Туреччині та на Кіпрі триває підготовка команд з різних країн, які проводять значну кількість контрольних матчів. На жаль, серед цих матчів були й такі, що брали участь у ставках з фіксованим результатом у букмекерських конторах. Принаймні про це можна говорити, спираючись на моніторинг представників УАФ. На підставі цих даних можна говорити загалом про більш ніж 30 матчів з високою ймовірністю маніпуляцій. У таких матчах беруть участь клуби з різних країн. Часто вони організовуються дуже швидко, не анонсуються й проводяться за зачиненими дверима, а єдиними глядачами є агенти (вони часто беруть участь у схемі маніпуляцій) та скаути. Останні є необхідною частиною маніпуляцій, тому що дають змогу робити ставки по всьому світові на матчі без будь-якої спортивної цінності. Можна говорити з високою імовірністю, що в 2023 році у багатьох матчах ключем до маніпуляцій могли бути арбітри. Варто відзначити, що у той час як в Україні намагаються зробити все, щоб захиститися від футбольної онкології, якою є договірні поєдинки, російські команди є активними учасниками матчів-привидів і договірних матчів. Можемо констатувати, що футбольні шахраї з України переїжджають до росії. УАФ продовжує боротьбу з маніпуляціями під час футбольних матчів, намагаючись допомогти усім зацікавленим сторонам та асоціаціям інших країн. Також УАФ наполегливо бореться за блокування ставок (а значить виступає проти договірних матчів) у поєдинках за участю молоді або без конкретної цінності. Саме так відзначено в Конвенції Маколіна, яку ратифікувала Україна⁵.

Для агентів, зокрема футбольних, проводяться спеціалізовані форуми. Із 2018 року такі заходи почали проводитись у форматі так званих швидких побачень. Менеджери команд, юристи та скаути ведуть перемовини у швидкому темпі: на кожне обговорення відводиться 20 хвилин, потім співбесідники змінюються. Основні цілі подібних форумів – обмін досвідом

⁵ Баранка: Футбольные мошенники из Украины переезжают в Россию. URL: <https://terrikon.com/posts/429943> (дата звернення: 21.02.23).

між функціонерами, зменшення кількості помилок у процесі переходу гравців з однієї команди в іншу, а також поліпшення роботи трансферного механізму.

Перемовини по футбольних трансферах – складний і кропіткий процес, що вимагає від усіх його учасників високої кваліфікації та відмінного знання своєї справи. У зв'язку з цим функціонери по всьому світу прагнуть знайти спосіб не тільки полегшити завдання з працевлаштування гравців, але й скоротити кількість помилок, які неминуче виникають на цьому шляху. І незабаром такі перемовини дійсно можуть вийти на новий рівень.

Кілька років поспіль у різних країнах відбувається міжнародний форум футбольних агентів, в якому беруть участь сотні скаутів, юристів, менеджерів та інших представників клубів з усього світу – від «Ювентуса», «Манчестер Сіті» та «Баварії» до маловідомих колективів з Казахстану, Гани та Мексики.

Незважаючи на очевидну схожість з достатньо популярним у наші дні видом знайомства, на думку голови одного із футбольних агентств Джона Вейка, назва «швидкі побачення» не передає усю суть того, що відбувається. При цьому кожний учасник форуму переслідує свої власні цілі. Для одних агентів це останній шанс знайти оптимальні умови для клієнтів, а для інших – знайомство з більш довготерміновою перспективою. Так, корупційні скандали поставили під питання існування відразу кількох клубів у Гані. У зв'язку з цим їхні численні представники прибули до Європи, аби працевлаштувати футболістів, котрі інакше ризикують залишитися не тільки без ігрової практики, а й без грошей.

За словами одного із засновників конференції Маттео Камподоніко, форум не раз ставав рятівним колом у подібних ситуаціях. Ось що він говорить: «Деякі команди перебувають у надзвичайному становищі уже на початку сезону після невдалого старту. Їм доводиться терміново шукати нових гравців і змінювати напрям свого руху. Але трансфертний ринок величезний. Звичайного телефонного дзвінка буває недостатньо. А тут можна просто сісти, і кожні 20 хвилин перед тобою опинятиметься новий агент або представник клубу».

Водночас нерідкими є й протилежні ситуації. Так, технічний директор клубу Першої ліги Англії «Флітвуд Таун» Гретар Стейнссон заявив, що готовий провести перемовини з кількома агентами з приводу трансферних угод, однак головною метою його візиту є лише вивчення можливих варіантів. На цей момент на форумах подібного типу не вирішується доля головних зірок світового футболу. Однак і тут є свої винятки. Одним з найбільш яскравих прикладів успішних перемовин під час «футбольних побачень» може служити перехід нападника Себастьяна Джовінко з туринського «Ювентуса» в клуб американської Вищої ліги футболу (MLS) «Торонто» в 2015 році. У результаті італієць став найбільш високооплачуваним футболістом вищого дивізіону США та Канади.

Список використаних джерел

Гафаров М. Н. Формування професійних компетентностей спортивних агентів: Магістерська робота за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт, Спорт» / Держ. заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»; Навч.-наук. ін-т фіз. виховання і спорту. Старобільськ, 2019. 79 с.

Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: моногр. Київ: Олімпійська література, 2007. 216 с.

Пошелюзний С. В. Трудовий контракт спортсмена: особливості укладення та розірвання // Протокол. 2017. № 3. С. 3 – 4.