

Zbigniew Pawlak

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

e-mail: zpawlak@zpawlak.com.pl

Andrzej Smoleń

Akademia Wychowania Fizycznego w Warszawie

e-mail: ansmolen@poczta.onet.pl

Etyczne problemy działania agentów zawodników w piłce nożnej

1. Uwagi wstępne

Postępująca profesjonalizacja sportu wywołuje szereg interesujących zjawisk. Jednym z nich jest pojawianie się w obszarze sportu nowych specjalistycznych zawodów, wśród nich zawodu agenta zawodników (agenta sportowego), w Polsce częściej nazywanego menedżerem zawodników. Agent zawodników jest pośrednikiem zobowiązującym się na podstawie umowy (umowa agencyjna) i za wynagrodzeniem do pośredniczenia przy zawieraniu kontraktów zawodników z klubami (także trenerów) lub kontraktów transferowych pomiędzy klubami¹.

Zawód agenta działającego na rzecz profesjonalisty jest popularny w tych dziedzinach, w których profesjonalny klient nie jest w stanie wytwarzać swoich produktów (wyrobów i usług) oraz jednocześnie poszukiwać nabywców i prowadzić z nimi efektywnych negocjacji kontraktów. Agent jest niezbędny, gdy profesjonalista chce skupić się na wykonywaniu tego, co umie najlepiej. Z usług agentów chętnie korzystają artyści (malarze, rzeźbiarze), pisarze, aktorzy, muzycy, piosenkarze i właśnie sportowcy. Idealny agent to osoba o dogłębnej znajomości zawodu, rynku i jego mechanizmach, w tym regulacjach prawnych, a także rozległych kontaktach. Idealny agent to mentor, doradca merytoryczny, prawny i finansowy klienta, zarządzający karierą klienta, dbający o jego interesy i rozwój, a nawet udzielający pomocy w efektywnym i bezpiecznym lokowaniu zarobionych pieniędzy². Nie ma wątpliwości, że bez pomocy agenta wielu wybitnych profesjonalistów nigdy nie zdołaloby zrobić kariery.

Zawód agenta sportowego nie należy do łatwych. Wymaga znakomitej znajomości przepisów sportowych, znajomości rynku i biznesu sportowego. Poza tym od agenta sportowego oczekuje się znajomości języków obcych, dobrej komunikatywności, umiejętności

¹ R.H. Ruxin, *An Athlete's Guide to Agents*, Jones & Bartlett Publishers, Sudbury 2009, s. 3–4.

² K.L. Shropshire, T. Davis, *The Business of Sports Agents*, 2nd Edition, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 2008, s. 49–64.

prrowadzenia negocjacji. Z cech osobowych dla agenta sportowego najważniejsze to: odpowiedzialność, intuicja, lojalność wobec klienta, uczciwość³.

Funkcjonuje stereotyp, że agenci zawodników noszą markowe garnitury, drogie zegarki, palą kubańskie cygara, jeżdżą drogimi samochodami, spędzają życie na podróżach, a dużą część czasu pracy – na obiadach i kolacjach. Obiegowe opinie na temat przedstawicieli tego zawodu, zwłaszcza agentów zawodników w piłce nożnej bywają różne, często nie są pochlebne. Agentów zawodników kojarzy się z aferami futbolowymi⁴. Są oni nazywani szarymi eminencjami, oszustami, pijawkami⁵, hienami⁶, szczurami futbolu⁷, pośrednikami w handlu żywym towarem⁸.

Jednakże bywają także opinie pozytywne, zwłaszcza wypowiedziane przez zawodników, którym agent pomógł w rozwoju kariery. Sami agenci zawodników bronią się przed stawianymi zarzutami, twierdząc, że tak jak w każdym zawodzie, także i w tym zdarzają się osoby działające profesjonalnie i nieprofesjonalnie⁹. Jak jest w rzeczywistości, trudno powiedzieć. Zawód agenta zawodników z racji swojej specyfiki, zwłaszcza kameralnego charakteru kontaktów z klientami i partnerami, zawsze będzie okryty mgiełką tajemniczości. Pojawiające się informacje o ogromnych wynagrodzeniach, przy relatywnie małym nakładzie pracy, z pewnością nie budują pozytywnego wizerunku tego zawodu.

2. Agenci piłkarzy w Polsce i za granicą

Do 1990 r. zawodnicy w piłce nożnej rzadko korzystali z pomocy agentów sportowych, najczęściej pośrednictwo w kontraktach powierzali swoim bliskim. Jednak negocjowane kontrakty nie były satysfakcjonujące z powodu braku kompetencji zawodowych takich pośredników. Obecnie zdecydowana większość czołowych piłkarzy na świecie ma swoich własnych zawodowych agentów, z którymi współpracuje często przez okres całej kariery zawodowej. Agent wywodzi się z reguły z kraju zawodnika lub kraju, w którym gra zawodnik¹⁰.

Agenci zawodników dzielą się na posiadających licencje oraz działających bez licencji. Do 2001 r. wydawaniem licencji i rejestrowaniem licencjonowanych agentów zawodników zajmowała się Międzynarodowa Federacja Piłki Nożnej (FIFA). W tym czasie funkcjonował na świecie tytuł zawodowy agenta zawodników licencjonowanego przez FIFA. Od 2001 roku rejestracją i wydawaniem licencji agentów zawodników zajmują się

³ M. Stein, *How to Be a Sports Agent*, High Stakes Publishing, London 2008.

⁴ J. Jessel, P. Mendelewitsch, *Piłkarski poker. Futbolowy biznes bez maski*, Studio EMKA, Warszawa 2008.

⁵ Często muszę być złym policjantem, wywiad z Cezarym Kucharskim, „Przegląd Sportowy”, www.sports.pl

⁶ M. Kołodziejczyk, R. Nahorny, *Gracze spoza boiska*, „Polityka” nr 32 (2616) z dnia 11.08.2007 r.

⁷ S. Oziemba, *Szczury futbolu?*, www.onet.pl 15.11.2010 r.

⁸ W. Borakiewicz, W. Wojtkowiak, *Kto kupi Zawiszę: piłkarski agent z dużym apetytem na spółkę*, „Gazeta Wyborcza” Bydgoszcz 17.03.2011 r.

⁹ Zob. np. wypowiedzi zawodników i agentów w filmie pt. *Zawód agenta piłkarskiego*, realizacja Bartosz Gleń, Onet TV, NSSport 2010.

¹⁰ M. Rosengarten, *Agenci piłkarscy na MŚ w Niemczech*, Sport & Business Foundation, Poznań, maj 2006, s. 3.

narodowe związki piłkarskie. Według danych Międzynarodowej Federacji Piłki Nożnej (FIFA) na koniec marca 2011 r. w 219 narodowych federacjach członkowskich zarejestrowanych było 5 794 licencjonowanych agentów piłkarzy (zob. tabela 1). Na temat liczby agentów piłkarzy działających bez licencji brak jest danych, jednak szacuje się, że jest ich co najmniej dwa lub trzy razy więcej niż agentów licencjonowanych.

T a b e l a 1. Liczba licencjonowanych agentów zawodników w federacjach członkowskich FIFA

Lp.	Kraj członkowski FIFA	Liczba agentów z licencją	Lp.	Kraj członkowski FIFA	Liczba agentów z licencją
1.	Włochy	721	11.	Turcja	113
2.	Hiszpania	530	12.	Serbia	112
3.	Anglia	441	13.	USA	84
4.	Niemcy	343	14.	Rosja	81
5.	Brazylia	333	15.	Belgia	80
6.	Francja	276	16.	Szkocja	66
7.	Argentyna	202	17.	Izrael	63
8.	Bośnia-Hercegowina	123	18.	Ukraina	62
9.	Nigeria	119	19.	Grecja	62
10.	Holandia	114	20.	Polska	60

Ź r ó d ł o: Opracowanie własne na podstawie www.fifa.com/aboutfifa/federation/administration/playersagents

Przedstawione dane pokazują, że największa liczba licencjonowanych agentów zawodników występuje w krajach przodujących w światowej piłce nożnej, o największych tradycjach w tej grze oraz najsilniejszych ligach piłkarskich. Polska zajmuje wysokie 20 miejsce w świecie pod względem liczby licencjonowanych agentów zawodników, znacznie wyższe niż miejsce w rankingach drużyn narodowych (według FIFA 70 pozycja w I kwartale 2011 r.), a także w rankingach najlepszych klubów piłkarskich (w rankingu klubów UEFA najwyżej notowane polskie kluby zajmują w I kwartale 2011 miejsca: Lech Poznań 106, Wisła Kraków 147, Legia Warszawa 203, Ruch Chorzów 222, Jagiellonia Białystok i Polonia Warszawa 223).

Działający na świecie agenci zawodników różnią się pod względem liczby posiadanych zawodników oraz ich wartości rynkowej. W tabeli 2 zaprezentowano dane dotyczące 10 przodujących w świecie licencjonowanych agentów ze względu na liczbę posiadanych zawodników. W tabeli 3 przedstawiono analogiczne dane dla Polski.

T a b e l a 2. Agenci licencjonowani z największą liczbą posiadanych zawodników

Nazwa agenta	Liczba zawodników	Wartość rynkowa zawodników (euro)
Europe Sports – Football Brazil	254	209 070 000
Stars & Friends GmbH	249	183 050 000
Stellar Football Ltd.	218	278 425 000

Sports Entertainment Group	164	116 625 000
Wasserman Media Group	149	50 750 000
StarFactory Football Managemnt S.A.	137	135 575 000
Sport Invest International a.s.	123	126 925 000
U1st Sports	119	119 850 000
James Grant Sports Management	116	89 375 000
FGSM Fair Game Sport Management & Partners	115	34 900 000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.fifa.com/aboutfifa/federation/administration/playersagents

Tabela 3. Polscy licencjonowani agenci z największą liczbą posiadanych zawodników

Nazwa agenta	Liczba zawodników	Wartość rynkowa zawodników (euro)
Jarosław Kołakowski	79	28 700 000
Fabryka Futbolu (P. Erdman, S. Pacanowski)	43	13 900 000
Osuch Sport	41	20 875 000
Sportagentur Klaus Funk & Partner (R. Kildanowicz)	40	5 375 000
Eurosports-Management GmbH (C.Kucharski)	36	13 800 000
BMG-Sport (B. Bolek, P. Zierkowicz, K. Golos)	31	25 825 000
Champions Football Agency (M. Karpiński)	29	4 325 000
Paweł Staniszewski	21	2 600 000
Mariusz Piekarski	11	8 225 000
Krzysztof Jakubczak	11	5 575 000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.fifa.com/aboutfifa/federation/administration/playersagents

Polscy agenci zawodników plasują się pod wymienionymi względami znacznie słabiej. Pierwszy na polskiej liście agentów Jarosław Kołakowski, posiadający umowy z 79 zawodnikami o łącznej wartości rynkowej bliskiej 30 mln euro znajduje się na 31 miejscu w świecie pod względem liczby posiadanych zawodników, natomiast pod względem wartości rynkowej zawodników plasuje się poza pierwszą setką agentów.

3. Regulacje prawne zawodu agenta zawodników

Ogólne podstawy prawne działania agentów piłkarzy znajdują się w Regulaminie FIFA w sprawie agentów zawodników¹¹. Szczegółowe unormowania na bazie niniejszego

¹¹ Zrewidowany Regulamin FIFA w Sprawie Agentów Zawodników, Komitet Wykonawczy FIFA, Okólnik nr 1125, Zurych, 19 grudnia 2007 r.

regulaminu wydają federacje państw członkowskich FIFA – w Polsce PZPN w uchwale z dnia 31 marca 2006 r. w sprawie licencji dla Menedżerów ds. piłkarzy¹².

FIFA zdecydowała się na wprowadzenie powyższego regulaminu w celu:

- 1) prowadzenia kontroli nad funkcjonowaniem agentów zawodników i ograniczenia działania agentów bez licencji,
- 2) zapewnienia przejrzystości kontraktów zawodniczych i transferów zawodników,
- 3) zapewnienia należytego standardu usług agenta piłkarzy,
- 4) zapewnienia stałego szkolenia agentów zawodników, w szczególności w sferze przepisów dotyczących kontraktów i transferów zawodników.

Zgodnie z postanowieniami FIFA zawodnicy, jak też kluby, mają prawo do angażowania licencjonowanych agentów w związku z negocjowaniem lub renegocjowaniem umowy o pracę zawodnika lub transferem zawodnika. Zabrania się zawodnikom i klubom korzystania z usług nielicencjonowanych agentów zawodników. Wyjątkowo licencji nie muszą posiadać rodzice, rodzeństwo i małżonek zawodnika reprezentujący go podczas negocjowania lub renegocjowania umowy o pracę. Poza tym, z obowiązku posiadania licencji przy reprezentowaniu zawodnika lub klub w negocjacjach dotyczących umowy o pracę lub transferu zwolnieni są czynni zawodowo adwokaci posiadający wymagane prawem zezwolenie na prowadzenie działalności.

Licencja agenta zawodników stanowi urzędowe świadectwo wystawiane przez związek członkowski FIFA, które pozwala osobie fizycznej pełnić rolę agenta zawodników. Jest ona osobista i nieprzenoszalna. Licencja pozwala agentowi zawodników prowadzić działalność w skali całego świata.

Według Regulaminu FIFA: agent zawodników to osoba fizyczna, która za wynagrodzeniem przedstawia zawodników klubom w celu wynegocjowania lub renegocjowania umowy o pracę. Agent może również pośredniczyć w negocjacjach prowadzonych pomiędzy klubami w celu zawarcia umowy o transferze zawodnika. Agenci zawodników mogą prowadzić swoją działalność w formie biznesu, ale działalność ich pracowników nie może wykraczać poza czynności o charakterze administracyjnym. Do reprezentowania interesów zawodników, czy klubów w stosunkach z innymi zawodnikami lub klubami uprawniony jest jedynie sam agent.

Licencję agenta zawodnika wydaje związek piłkarski kraju, którego obywatelem jest wnioskodawca. Warunkami wstępnymi przyjęcia wniosku, obowiązującymi także przez cały okres pełnienia funkcji agenta zawodników, są:

- nieposzlakowana opinia wnioskodawcy, za którą przyjmuje się fakt nie bycia karanym, m.in. za przestępstwo przeciwko mieniu, obrotowi gospodarczemu, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, przestępstwo przekupstwa, sprzedajności, płatnej protekcji, skarbowe, przeciwko życiu i zdrowiu i in.;
- nie zajmowanie stanowiska urzędnika lub pracownika w: FIFA, konfederacji, związku, lidze czy klubie piłkarskim.

W Polsce agent zawodników musi dodatkowo prowadzić zarejestrowaną na terenie Unii Europejskiej działalność gospodarczą, obejmującą swoim przedmiotem działalność menedżera ds. piłkarzy.

¹² Uchwała nr I/7 z dnia 31 marca 2006 r. Zarządu PZPN w sprawie licencji dla Menedżerów ds. Piłkarzy (tekst jednolity z późn. zm.).

Wydanie licencji agenta zawodników uzależnione jest od spełnienia jeszcze dwóch warunków. Pierwszym z nich jest zawarcie umowy ubezpieczenia od zawodowej odpowiedzialności cywilnej z renomowanym towarzystwem ubezpieczeniowym. Minimalna suma ubezpieczenia nie może być niższa niż równowartość 100 000 CHF (franków szwajcarskich). Drugim warunkiem jest podpisanie Kodeksu Postępowania Zawodowego, regulującego działalność prowadzoną przez agenta, wyrażenie zgody na jego przestrzeganie.

Agent zawodników, który otrzyma licencję, może używać tytułu „agenta zawodników licencjonowanego przez związek piłki nożnej” danego kraju. Każdy związek krajowy jest zobowiązany do prowadzenia aktualnej listy wszystkich agentów zawodników, którym wydał licencję, a także publikowania jej w formie okólnika w Internecie. Do 2001 r. licencje agentów zawodników wydawano na czas nieograniczony. Według obecnie obowiązującego regulaminu ważność licencji jest ograniczona do pięciu lat. Po upływie tego czasu licencja wygasa, a agent zamierzający kontynuować działalność musi złożyć wniosek o ponowne podejście do egzaminu i zdać ten egzamin.

4. Główne zasady wykonywania zawodu agenta zawodników i typowe ich naruszenia

Regulamin FIFA w Sprawie Agentów Zawodników oraz odpowiadające mu przepisy PZPN nakładają na agenta zawodników wiele obowiązków. Ponadto nakłada się określone obowiązki na kluby i zawodników. Dodatkowo przepisy wprowadzają Kodeks postępowania zawodowego agentów zawodników. Za nieprzestrzeganie i naruszanie wymienionych zasad na agenta zawodników, ale również zawodnika, na klub i związek mogą być nałożone sankcje.

W przypadku agentów zawodników możliwe jest nałożenie oddzielnie lub wspólnie następujących kar: reprimenda lub ostrzeżenie, grzywna w wysokości nie niższej niż 5000 CHF, zawieszenie licencji na okres do 12 miesięcy, wycofanie licencji, zakaz uczestnictwa w jakiegokolwiek działalności związanej z piłką nożną.

W środowiskach związanych z polską piłką nożną panuje dość powszechny pogląd, że pomimo ostrych sankcji regulaminowych w działaniach agentów zawodników występują dość liczne naruszenia obowiązków i norm wykonywania zawodu. Są to – trzeba wyraźnie podkreślić – poglądy oparte na pogłoskach, przypuszczeniach, nie potwierdzone jednak decyzjami o nałożeniu kar przez Wydział Dyscypliny PZPN. Poniżej przedstawiamy przykłady ważniejszych obowiązków i zasad postępowania agentów zawodników oraz wskazywanych ich naruszeń.

4.1. Działanie na podstawie ważnej licencji

Jak wspomniano, przepisy FIFA wprowadzają obowiązek posiadania licencji krajowego związku na prowadzenie działalności w charakterze agenta zawodników. Zakłada się bowiem, że licencjonowany agent posiada wszelkie kompetencje merytoryczne, mo-

ralne i ponadto ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej od czynników ryzyka prowadzonej działalności, dzięki czemu interes klienta (zawodnika lub klubu) jest odpowiednio chroniony. Przepis ten chroni zawodników przed niekompetentnymi agentami, nie posiadającymi wystarczających kwalifikacji w zakresie znajomości przepisów prawa, jak również nie gwarantujących działania w interesie zawodnika. W praktyce znaczna liczba działających agentów nie posiada licencji na wykonywanie zawodu. Popularnym sposobem obejścia wymogu posiadania licencji jest prowadzenie działalności agenta zawodnika na podstawie pełnomocnictwa kancelarii adwokackiej lub rodziny zawodnika (rodziców, rodzeństwa, współmałżonka). Piłkarze nawet nie zdają sobie sprawy, że podpisują umowę nie z agentem, ale z kancelarią prawną.

4.2. Obowiązek ochrony interesów klienta (zawodnika czy klubu)

Kodeks postępowania zawodowego zobowiązuje agenta zawodników do kierowania się w postępowaniu z klientami, oraz partnerami w negocjacjach, zasadami prawdy, jasności i obiektywizmu. Agent zawodników zobowiązany jest chronić interesy klienta w sposób zgodny z przepisami i poczuciem sprawiedliwości, dbając przy tym o ustanowienie jasnych relacji prawnych. Wymienione normy bywają naruszane, gdy: agent przedkłada interes własny nad interes klienta, żąda wygórowanego wynagrodzenia – nieadekwatnego do poniesionego wysiłku, nie jest lojalny wobec swego klienta, nie przekazuje klientowi wszystkich informacji o szczegółach prowadzonych działań, prowadzi rozmowy i negocjacje za jego plecami, a w trudnych sytuacjach życiowych (np. kontuzji, utraty pracy) pozostawia zawodnika bez pomocy, samemu sobie. Naruszenie wymienionego obowiązku może nastąpić na skutek niekompetencji agenta zawodnika, który w sytuacji prawa wyłączności nie potrafi znaleźć zawodnikowi klubu. Niekiedy naruszanie interesów zawodnika wiąże się z obiektywnie odmiennym interesem zawodnika i agenta. Przykładowo: agent, który żyje z prowizji od transferów, może być zainteresowany skłanianiem zawodnika do zmiany klubu, gdy tymczasem w interesie zawodnika mogłoby być pozostanie w klubie, w którym uzyskał już silną pozycję.

4.3. Obowiązek poszanowania praw partnerów i kolegów w zawodzie

Według Kodeksu postępowania zawodowego agent zawodników powinien wykazywać się poszanowaniem praw partnerów w negocjacjach i osób trzecich. W szczególności powinien on respektować stosunki umowne swych kolegów w zawodzie i powstrzymać się od jakichkolwiek działań, które mogłyby zachęcić klientów do opuszczenia jego kolegów. W praktyce, pomiędzy agentami zawodników toczą się nieraz boje o zawodników, a nawet zdarza się wzajemne podbieranie sobie piłkarzy.

4.4. Obowiązek pisemnej umowy o reprezentację

Zgodnie z przepisami agent zawodników jest uprawniony do reprezentowania zawodnika lub klubu wyłącznie poprzez zawarcie pisemnej umowy o reprezentację. Każda umowa zawarta w wyniku negocjacji prowadzonych przez agenta zawodników powinna zawierać informację o imieniu i nazwisku agenta zawodników. Jeżeli zawodnik czy klub nie korzysta z usług agenta zawodników, fakt ten winien być jednoznacznie podany w umowie o pracę czy umowie transferowej. FIFA wprowadza – jako zalecenie – standardowy wzór umowy o reprezentację.

Przepisy powyższe mają na celu ochronę interesów zawodników i klubów przed podejmowaniem przez agentów działań nie uzgodnionych z klientami, co mogłoby powodować różnego rodzaju szkody, jak: wprowadzanie w błąd, podejmowanie nie uzgodnionych zobowiązań, składanie obietnic bez pokrycia. W praktyce zdarza się, że agenci prowadzą rozmowy i negocjacje w imieniu klienta, z którym jeszcze nie posiadają pisemnej umowy. Działania bez umowy pisemnej o reprezentowanie, czyli bez pełnomocnienia, narażają na szwank interes klienta i jego dobre imię, prowadzą do niezdrowej rywalizacji wśród agentów ubiegających się o kontrakt z klientem, powodują tworzenie „faktów dokonanych”, co w rezultacie może zakończyć się nie podpisaniem umowy przez potencjalnego klienta.

Ponadto, wskazane przepisy mają zapewniać transparentność umów zawieranych z udziałem agentów zawodników w ramach związków piłkarskich, a także stworzenie możliwości przeprowadzenia kontroli przepływu pieniędzy uzyskiwanych z tytułu wynagrodzenia agentów zawodników. Chodzi tu o eliminowanie praktyk „wyprowadzania” przy pomocy agentów gotówki z klubów oraz zapewnienie przestrzegania obowiązków podatkowych przez dobrze zarabiających zawodników.

4.5. Zakaz nakłaniania zawodników do naruszania warunków zawieranych kontraktów

Agent zawodników ma prawo kontaktowania się z każdym zawodnikiem, którego nie obowiązuje już wyłączna umowa o reprezentację zawarta z innym agentem zawodników. Przepis ma chronić interesy agenta zawodników przed szkodliwym działaniem innych agentów. Zdarza się, że jest on łamany, gdyż niektórzy zawodnicy współpracują nieoficjalnie z kilkoma agentami.

Agentom zawodników nie wolno nawiązywać kontaktu z zawodnikiem, który jest zobowiązany umową z klubem, w celu nakłonienia go do wcześniejszego rozwiązania umowy lub do naruszenia zobowiązań nałożonych w umowie o pracę. Przepis ma na celu ochronę trwałości warunków współpracy klubów z zawodnikami. Naruszenie tej zasady mogłoby grozić problemami klubu z kompletowaniem składu drużyny w trakcie sezonu rozgrywek.

Naruszenia powyższej zasady występują, ale trudno je wykryć, gdy kontakty agentów z zawodnikami prowadzone są w sposób niebezpośredni. Często stroną inicjującą kontakt jest zawodnik niezadowolony z obowiązujących postanowień umowy z klubem

i pragnący je zmienić. Kontakty odbywają się za pośrednictwem adwokatów, których działalność nie jest objęta jurysdykcją FIFA.

4.6. Reprezentowanie zawodników niepełnoletnich

Obowiązuje zasada, że umowa o reprezentację z zawodnikiem nieletnim powinna być podpisana przez opiekuna prawnego zawodnika, najczęściej kogoś z rodziców. Przepis ma na celu ochronę interesów młodych zawodników, którzy nie posiadają odpowiedniej wiedzy i doświadczenia, aby dokonać prawidłowej oceny skutków zawartej umowy. Naruszeniem wymienionego przepisu jest podpisywanie umów bezpośrednio z nieletnimi zawodnikami, bez udziału opiekunów prawnych, co skutkuje zawyżonymi prowizjami agentów zawodników oraz innymi niekorzystnymi zapisami umów. Dodatkowo, nieletni zawodnik ma potem mało możliwości egzekwowania zapisów umowy, której prawomocność w świetle przepisów prawa jest problematyczna.

4.7. Ograniczony czas trwania umowy o reprezentację

Przepisy ograniczają czas obowiązywania umowy o reprezentację do dwóch lat. Po upływie tego okresu istnieje możliwość przedłużenia umowy na kolejny okres, maksymalnie dwóch lat, ale pod warunkiem nowego pisemnego porozumienia. Dorozumiane przedłużanie umowy o reprezentowanie jest niedozwolone. Przepis ten zabezpiecza interesy obu stron umowy, zawodnika przed uzależnieniem się od agenta, agentowi daje możliwość renegotjowania nowych warunków umowy po upływie dwóch lat. Naruszeniem przepisu jest działanie w imieniu zawodnika bez upoważnienia po upływie terminu umowy.

4.8. Pobieranie wynagrodzenia za pracę

Zgodnie z przepisami umowa o reprezentację powinna jednoznacznie określać osobę odpowiedzialną za opłacanie agenta zawodników oraz sposób uiszczania wynagrodzenia. Płatności dokonywane przez zawodnika muszą odzwierciedlać ogólne warunki płatności uzgodnione przez zawodnika i agenta zawodnika. Kwota wynagrodzenia należnego agentowi, który został zaangażowany do występowania w imieniu zawodnika, jest obliczana na podstawie rocznego przychodu brutto zawodnika, z uwzględnieniem wszelkich sum z tytułu podpisania kontraktu, wynegocjowanych przez agenta zawodników w umowie o pracę.

Kwota wynagrodzenia agenta nie może obejmować innych świadczeń uzyskanych przez zawodnika, takich jak: samochód, mieszkanie, premii z tytułu liczby punktów uzyskanych przez drużynę i innych bonusów lub korzyści, które nie są zagwarantowane. Agent i zawodnik powinni wcześniej uzgodnić, czy zawodnik wypłaci wynagrodzenie należne agentowi w formie ryczałtu w chwili wejścia w życie umowy o pracę wynego-

cjowanej przez agenta zawodników dla zawodnika, czy też będzie płacić roczne raty na koniec każdego roku umowy.

W przypadku gdy agent zawodników został zakontraktowany przez klub, jego wynagrodzenie za świadczone usługi powinno mieć formę wcześniej uzgodnionej kwoty ryczałtowej, a nie prowizji procentowej. Chodzi tu o zabezpieczenie klubów przed wypłacaniem ogromnych, nieuzasadnionych kwot prowizji, zwłaszcza przy transferach zawodników.

Przepisy nie określają wysokości wynagrodzenia dla agenta zawodników. Jednak formułują wytyczne dotyczące minimum wynagrodzenia. Jeżeli agent i zawodnik nie mogą dojść do porozumienia, co do należnej kwoty wynagrodzenia, lub jeśli umowa o reprezentację nie przewiduje takiego wynagrodzenia, to agent zawodników jest uprawniony do kwoty odszkodowania w wysokości trzech procent przychodu podstawowego, który zawodnik ma otrzymać z tytułu umowy o pracę wynegocjowanej lub renegocjowanej przez agenta zawodników w jego imieniu.

W obszarze wynagrodzeń spotkać można kilka naruszeń zasad postępowania zawodowego agentów zawodników. Można do nich zaliczyć m.in.:

- pobieranie nieuzasadnionych wysokich prowizji, w wysokości 25%, 30%, a nawet 50%, przy jednocześnie małym zainteresowaniu problemami klienta,
- pobieranie wyższych wynagrodzeń od zawodnika niż wykazywane w umowie o reprezentowanie, w celu ucieczki przed podatkami;
- pobieranie wynagrodzeń od wszystkich składników wynagrodzenia zawodnika, tj. zarówno od wynagrodzenia podstawowego, jak też świadczeń i korzyści nie gwarantowanych.

4.9. Unikanie sytuacji konfliktu interesów

Przepisy zobowiązują agenta zawodników do unikania wszelkich konfliktów interesów przy prowadzeniu swojej działalności. Agent zawodników może reprezentować interesy tylko jednej ze stron w ramach danej transakcji. W szczególności zabrania się, aby agent zawodników miał zawartą umowę o reprezentację, umowę współpracy lub wspólne interesy z jedną z pozostałych stron, lub z jednym z agentów zawodników pozostałych stron uczestniczących w transferze zawodnika lub finalizacji umowy o pracę.

Przepisy powyższe mają na celu zapewnienie, aby kontrakty o pracę z zawodnikami i kontrakty transferowe były zawierane na zasadach wolnej konkurencji, a ponadto mają zapewniać ochronę rynku sportowego przed zagrożeniem, jakim jest korupcja. Łamanie zasady unikania konfliktów interesów przez agentów zawodników może prowadzić do rozwoju swoistej formy „niewolnictwa sportowego”, tj. uzależnienia zawodników od pracodawców. Pozostawianie agenta zawodników w relacjach biznesowych z obydwoma stronami kontraktu, czy transferu zawodników, grozi korumpowaniem menedżerów i działaczy klubów piłkarskich, i nieuzasadnionym oraz niekontrolowanym wypływem środków finansowych z klubów. Poza tym, agent zawodników nie byłby w stanie dobrze służyć którejś stronie umowy, najprawdopodobniej stronie słabszej, jaką jest zawodnik.

Nie jest tajemnicą, że pomimo zakazu unikania konfliktów interesów, niektórzy agenci pozostają w relacjach biznesowych z dwoma stronami kontraktów. Są to oczywi-

ście relacje nieoficjalne, a więc trudne, czy wręcz niemożliwe do wykrycia i udowodnienia. Opierają się one z reguły na wieloletnich znajomościach, gdyż znaczna część agentów rekrutuje się spośród ludzi od lat działających w piłce nożnej, byłych zawodników, menedżerów, dziennikarzy czy działaczy sportowych.

4.10. Obowiązek prowadzenia rzetelnej księgowości

Zapewnieniu transparentności i przejrzystości działań prowadzonych przez agentów zawodników mają służyć zawarte w Kodeksie postępowania zawodowego przepisy obligujące ich do prowadzenia księgowości związanej z prowadzoną działalnością. Agent zawodników powinien prowadzić księgi sumiennie, powinien zapewnić, aby w jego posiadaniu zawsze znajdowały się odpowiednie dokumenty umożliwiające pełne i właściwe przedstawienie prowadzonej działalności. Agent zobowiązany jest do przedstawiania ksiąg i rejestrów bezpośrednio związanych ze sprawą na żądanie władz prowadzących dochodzenia w sprawach dyscyplinarnych lub dotyczących sporów. Ponadto zobligowany jest do okazywania faktur opisujących honoraria, wydatki i inne opłaty na żądanie klienta. Najczęściej występującym naruszeniem wskazanych wyżej przepisów jest prowadzenie kreatywnej księgowości, ukrywanie części źródeł dochodu, wykazywanie dochodów zaniżonych w stosunku do rzeczywistych.

5. Podsumowanie

Agent sportowy penetruje środowiska ludzi uprawiających sport, prowadzi skauting, tj. wyszukiwanie talentów, kieruje rozwojem i karierą zawodnika. Bez pomocy agenta wielu młodych i zdolnych zawodników nie byłoby w stanie ujawnić swego talentu, rozwinąć go i zrobić kariery. Agent pomaga również dojrzałym zawodnikom w kontynuowaniu i rozwijaniu ich kariery. Nie ma wątpliwości, że zawód agenta zawodników jest trwałym elementem współczesnego sportu wyczynowego charakteryzującego się postępującą profesjonalizacją, komercjalizacją, medializacją i globalizacją.

Specyfika zawodu agenta zawodników, która polega głównie na negocjowaniu kontraktów i umów transferowych sprawia, że wykonywanie tego zawodu odbywa się w warunkach ograniczonych możliwości kontroli, tak ze strony władz piłkarskich (krajowych i międzynarodowych), jak też państwowych organów kontrolnych i skarbowych. Dlatego niezwykle istotne jest, aby do zawodu trafiali ludzie uczciwi, rzetelni, potrafiący zachować najwyższe standardy etyczne. FIFA przygląda się od szeregu lat działalności agentów zawodników i dokonuje zmian w obowiązujących unormowaniach zmierzających do zminimalizowania liczby przypadków nieuczciwych praktyk.

Ethical Problems of Activity of Players' Agents in Football

Summary

The players' agent is a middleman who, on the strength of an agent contract and with pay, becomes obliged to act as a go-between in concluding contracts between players and clubs or transfer contracts between clubs. According to data of the International Federation of Association Football (FIFA), at the end of March 2011 there were 5794 licensed agents of football players in 219 national federations. According to the FIFA's regulations, players, as well as clubs, have right to engage licensed agents in connection with negotiating or re-negotiating of a player's employment contract or a player's transfer. Players and clubs are forbidden using services of unlicensed agents.

The FIFA's Regulations on Players' Agents – and analogous regulations of the Polish Union of Football – burden the agent with many obligations. Moreover, definite obligations are imposed on clubs and players. Additional regulations introduce a code of players' agents professional conduct. The player's agent – as well as the player, the club and the union – can be imposed with sanctions for breaking the abovementioned rules.

In milieus connected with Polish football there is a quite common opinion that, in spite of severe sanctions provided by regulations, obligations and rules of professional conduct are often broken in activities of players' agents. However it is an opinion based on rumours and suppositions, which is not confirmed by decisions of the Department of Discipline of the Polish Union of Football concerning infliction of punishment.

Key words: *football business, players agents, licenced players agents, players contracts, players transfers*