**Warszawa, 16.02.2018 r.**

**Pośrednicy transakcyjni, czyli stare po nowemu**

W piłce nożnej, tak jak i w innych dyscyplinach sportowych, zarówno zawodnicy, jak i kluby korzystają z usług profesjonalnych przedstawicieli, uczestniczących w relacjach między tymi podmiotami. Tak zwane pośrednictwo transakcyjne odgrywa kluczową rolę w dzisiejszej piłce, a temat ogromnych kwot obracających się w światowym futbolu wykroczył już poza branżę, przenikając do mainstreamowych mediów. Za przykład może posłużyć chociażby komentowany wszędzie transfer Neymara z Barcelony do Paris Saint Germain czy pojawiające się regularnie plotki o odejściu Roberta Lewandowskiego z Bayernu Monachium. Dużo w polskich mediach mówi się także o każdym kolejnym przedłużeniu przez popularnego „Lewego” kontraktu z klubem z Bawarii. Za wszystkimi tego typu transakcjami stoją pośrednicy transakcyjni, czyli słynni „agenci”. Warto zatem przybliżyć fanom piłki ich sylwetkę - wyjaśnić kim są, na czym polega ich praca i co robić, aby takim pośrednikiem zostać.

Kwestia pośrednictwa przy zawieraniu kontraktów między klubem i zawodnikiem wymagała uregulowania,   
w związku z czym, za sprawą FIFA, a dalej PZPN, od 1 kwietnia 2015 r. funkcjonuje w Polsce instytucja pośrednika transakcyjnego. Jego działalność została uregulowana w Uchwale III/42 z dnia 27 marca 2015 r. Zarządu Polskiego Związku Piłki Nożnej w sprawie współpracy z pośrednikami transakcyjnymi, która stanowi implementację FIFA Regulations on Working with Intermediaries. Wspomniana uchwała w całości zastąpiła regulacje ujęte dotychczas w treści Uchwały nr I/7 z dnia 31 marca 2006 roku Zarządu PZPN w sprawie licencji dla Menedżerów ds. Piłkarzy w związku z uchyleniem przez Kongres Międzynarodowej Federacji Piłki Nożnej (FIFA) w czerwcu 2014 roku Regulaminu dot. Agentów Piłkarskich.

Niniejsza regulacja zaczęła obowiązywać w miejsce tzw. licencji menedżerskich. Uprawniały one do szeroko pojętej reprezentacji zawodnika - przede wszystkim do pośrednictwa przy zawieraniu kontraktów z klubami, lecz także przy transferach międzyklubowych. Zakres działalności objęty niniejszą licencją był zatem bardzo podobny do tego, co oferuje dziś instytucja pośrednika transakcyjnego. Po co zatem zmiany? Wprowadzenie ich przez FIFA miało na celu zyskanie większej kontroli nad transakcjami klubowymi oraz wykluczenie przy niniejszych czynnościach osób niezwiązanych z Federacją.

Zgodnie z treścią uchwały Polskiego Związku Piłki Nożnej, *celem niniejszej regulacji jest promocja i zabezpieczenie realizacji optymalnych standardów etycznych w relacjach pomiędzy klubami, zawodnikami i osobami trzecimi będącymi pośrednikami przy negocjowaniu i zawieraniu umów transferowych oraz kontraktów o profesjonalne uprawianie piłki nożnej, chroniących kluby oraz zawodników przed jakimkolwiek wystąpieniem nieuczciwych lub nielegalnych praktyk bądź zachowań w trakcie zawierania umów transferowych lub kontraktów o profesjonalne uprawianie piłki nożnej.* We wskazanej powyżej treści PZPN wskazał ramy działania Pośrednika, w których mieści się reprezentacja zawodnika lub klubu w negocjacjach dotyczących podpisania kontraktu zawodniczego lub umowy transferowej, a także w zawieraniu tych umów.

Art. 1 Uchwały zawiera wyjaśnienie pojęć, wśród których zdefiniowano także termin pośrednika transakcyjnego. Zgodnie z definicją, *pośrednikiem transakcyjnym jest osoba fizyczna, prawna lub inna jednostka organizacyjna, zarejestrowana w PZPN zgodnie z postanowieniami nin. Uchwały, która nieodpłatnie lub za wynagrodzeniem reprezentuje Klub lub zawodnika przy negocjacjach i zawieraniu umowy transferowej względnie Kontraktu   
o profesjonalne uprawianie piłki nożnej (w tym umowy zlecenia lub agencyjnej), pośrednictwa pracy lub jakiegokolwiek innego stosunku prawnego.* Uwagę zwraca fakt, że pośrednikiem transakcyjnym może zostać nie tylko osoba fizyczna, jak miało to miejsce w przypadku regulacji dotyczących licencji menedżerskiej, ale także osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna. Oznacza, to że pośrednik może prowadzić swoją działalność   
w formie spółki czy działalności gospodarczej.

Każda osoba może świadczyć usługi pośrednictwa transferowego. Jedynym warunkiem jest spełni wymogów wskazanych w Uchwale. Aby zostać Pośrednikiem, należy:

1. Pobrać oraz złożyć Deklarację dostępną na stronie internetowej PZPN. Przy składaniu deklaracji konieczne jest podpisanie zobowiązania, w którym m.in. wyrażamy zgodę na stosowanie wobec swojej osoby przepisów FIFA oraz UEFA w zakresie pośrednictwa w piłce nożnej, a także krajowym regulacjom w tej materii. Wymagane jest również zapewnienie, iż nie będziemy zawierać kontraktów z piłkarzami umów innych niż umowy pośrednictwa, nie będziemy zawierać zakładów bukmacherskich oraz zobowiążemy się przesyłać FIFA na jej żądanie dokumenty związane z pośrednictwem transferowym,
2. Wprowadzić do systemu rejestracyjnego podpisanej deklaracji pośrednika wraz z potwierdzeniem nadania listem poleconym oryginału deklaracji,
3. Wpłacić na konto PZPN kwotę 1 000 zł tytułem opłaty za wpis do Systemu rejestracyjnego.

Po wykonaniu wyżej wymienionych czynności rozpoczyna się okres oczekiwania na decyzję PZPN. Jeżeli jakiekolwiek dokumenty wprowadzone do systemu podczas rejestracji nie spełniają wymogów lub gdy nie potwierdzono wpływu opłaty za wpis, Związek wzywa osobę zainteresowaną do uzupełnienia dokumentacji, poprawienia jej lub dokonania wymaganej opłaty w terminie tygodniowym. Po bezskutecznym upływie terminu ww. dokumenty podlegają zwrotowi. Jeżeli chodzi o dokumenty poprawione lub uzupełnione w terminie, to wywołują one skutki od chwili ich wniesienia. Po uzyskaniu pozytywnej decyzji PZPN można rozpocząć działalność pośrednika transferowego. Należy jednak pamiętać, iż po zawarciu umowy pośrednictwa należy, w terminie   
3 dni, nie później jednak niż do dnia zawarcia kontraktu lub umowy transferowej, umieścić ją w systemie rejestracyjnym oraz przesłać jej oryginał listem poleconym do PZPN. Uchybienie wskazanemu terminowi skutkuje bezskutecznością umowy wobec Związku.

Umowa pośrednictwa, aby była skuteczna, powinna zawierać pewne niezbędne elementy. Wśród nich należy wymienić imiona i nazwiska lub nazwy stron, zakres świadczonych usług, okres, przez który umowa ma obowiązywać, wysokość ustalonego za realizację pośrednictwa wynagrodzenia, sposób jego zapłaty, postanowienia odnoszące się do wygaśnięcia lub rozwiązania kontraktu oraz podpisy stron. Umowa tego typu może być zawarta jedynie z osobą, która ukończyła 15. rok życia lub otrzymała od Klubu ofertę pierwszego profesjonalnego kontraktu (zgodnie z regulacjami PZPN). Nowością w stosunku do obowiązującej wcześniej instytucji licencjonowanego agenta jest możliwość reprezentowania niepełnoletniego zawodnika wyłącznie przez pośrednika będącego osobą fizyczną. Takie posunięcie może świadczyć o dążeniu FIFA do realizacji zamierzeń, zgodnie z którymi w sprawach zawodniczych młody piłkarz powinien zostać otoczony osobistą opieką drugiej osoby, zamiast być obsługiwanym przez rozległą, bezosobową strukturę. Należy także dodać, iż do ukończenia 18. roku życia przez „podopiecznego”, pośrednicy nie mogą pobierać żadnego wynagrodzenia w zakresie świadczonych przez nich usług. Biorąc pod uwagę fakt, że umowy pośrednictwa transakcyjnego można zawierać na dowolny czas nieoznaczony, z pewnością skłoni to pośredników do nawiązywania dłuższej współpracy   
z młodymi zawodnikami, aby móc zacząć osiągać zyski po ukończeniu przez nich pełnoletniości. Zostając jeszcze przy kwestii wynagrodzenia należy mieć na uwadze, iż takowe może być wypłacane jedynie przez klub lub zawodnika, z którym została zawarta umowa pośrednictwa.

Warto także poruszyć kwestię odpowiedzialności dyscyplinarnej pośrednika transakcyjnego. Zgodnie z treścią Uchwały osoba, która podejmie jakiekolwiek działanie w tym zakresie lub zawrze umowę pośrednictwa nie mając uprawnień, nie będzie mogła być wpisana na listę pośredników na kolejne dwa sezony rozgrywkowe, a jeżeli sytuacja taka powtórzy się, okres ten zostanie wydłużony do lat pięciu lub na stałe. Aby zapewnić przestrzeganie przepisów w jak najwyższym stopniu, za zawieranie umów z osobami nieuprawnionymi karane są także kluby oraz zawodnicy.

Pośrednicy transferowi w ostatnich latach wyszli z cienia swoich mocodawców i co raz częściej lądują na ustach mediów. Wystarczy wspomnieć o takich postaciach jak Jorge Mendes (agent m. in. Cristiano Ronaldo, Jamesa Rodrigueza czy Angela Di Marii) czy Mino Raiola (Zlatan Ibrahimović, Paul Pogba, Mario Balotelli), a na naszym podwórku także Cezary Kucharski, reprezentujący interesy Roberta Lewandowskiego. Ci ludzie regularnie doprowadzają do wielkich transakcji międzyklubowych z udziałem swoich podopiecznych, zapewniając im jednocześnie niezwykle wysokie kontrakty. Sami natomiast zyskują status genialnych biznesmenów,   
a popularnością konkurują z największymi gwiazdami futbolu. Wciąż rosnące kwoty, obracające się w światowym futbolu mogą oczywiście budzić uzasadnione wątpliwości co do tego, czy piłka nożna nadal jest sportem czy może już tylko bardzo opłacalnym biznesem. Nie da się jednak ukryć, że działalność agentów piłkarskich zyskała znacznie na popularności, a co za tym idzie, gwarantuje większe dochody. Można się więc spodziewać rosnącej liczby pośredników transakcyjnych na piłkarskim rynku.

Autor: Daniel Łudczak, prawnik, Kancelaria Chałas i Wspólnicy

**\*\*\***

### O Grupie CHWP

### Grupa CHWP opiera swoją działalność na 3 filarach: CHWP Law, CHWP Tax & Finance Advisory oraz CHWP Accounting. Kancelaria Chałas i Wspólnicy wchodząca w skład Grupy koncentruje się na obsłudze dużego biznesu i specjalizuje się w obsłudze podmiotów gospodarczych. Chałas i Wspólnicy jest jedną z nielicznych firm prawniczych w Polsce o globalnym zasięgu. Największym atutem CHWP Tax & Finance Advisory jest grono eksperckie specjalizujące się w różnych gałęziach prawa, ekonomii, finansów, rachunkowości przedsiębiorstw. Na czele CHWP Tax & Finance Advisory stoi były wiceminister finansów dr hab., prof. nadzw. Konrad Raczkowski. Grupa CHWP posiada oddziały zagraniczne w Niemczech, Ukrainie oraz Kazachstanie.