



В ТЕНИ ЗВЕЗД

• ТЕКСТ | Сергей СЕМЕНОВ

Румын Лаурентиу Регекампф, завершивший прошлым летом карьеру игроком немецкого «Кайзерслаутерна», был футболистом средним, но в Европе известным. И все благодаря супруге Анне-Мари. Популярная модель не только радовала читателей журнала «Плейбой» (объем груди 107 см!), но и являлась лицензированным агентом ФИФА и вела дела мужа. Хотя вообще футбольные агенты люди непубличные, ведут довольно скрытный образ жизни, номера своих мобильных телефонов держат в секрете и часто меняют. Одним словом, их мало кто знает в лицо даже в футбольном мире. Они предпочитают находиться в тени звезд, чью жизнь контролируют практически от и до.

Едва молодому футболисту удастся проявить себя на поле, еще даже на юношеском уровне, интерес к нему начинает расти от матча к матчу. И далеко не только у бо-

лельщиков. Вот один именитый клуб предлагает заманчивый контракт, а тут уже звонят из другого и предлагают больше. Уговаривают сняться в рекламном ролике и сразу три газе-

ты просят об интервью. Согласитесь, 17-летнему мальчишке не разобраться что к чему, да и родители не всегда в состоянии дать правильный совет. Это в советское время при централизованной системе подготовки думать не приходилось. А если и приходилось, то руководителям заводов, на балансе у которых висели команды, или партийным боссам, болевшим за эти команды или просто симпатизировавшим им по долгу службы — именно они санкционировали переход футболистов из клуба в клуб и устанавливали цену на него. А то и просто рассчитывались тракторами «Кировец» или фотоаппаратами ЛОМО. Сегодня же приходится оформлять договор с агентом, кото-



рому игрок доверяет не только финансы, но и практически всего себя. Дальше все зависит от порядочности и профессионализма этого человека. А нечистых на руку людей, крутящихся вокруг футбола, великое множество. Они козыряют фамилиями известных тренеров, как близких друзей, и именами игроков, которых они якобы пристроили в великие клубы и вывели в звезды... Казалось бы, все просто: доверять можно только официально лицензированным агентам, но уж очень легко им стать сегодня.

Если в начале 1990-х для получения лицензии необходимо было заплатить в ФИФА 200 тыс. швейцарских франков и агентов в России были

единицы, то с отменой непосильного взноса и передачей полномочий по лицензированию национальным федерациям ситуация кардинально изменилась. Российский футбольный союз право работать на трансферном рынке оценил в две тысячи долларов. Плюс страховой полис на 100 тыс. швейцарских франков и экзамен (15 вопросов) на знание «Регламента ФИФА по статусу и переходам игроков» и еще пять по российскому трудовому законодательству. Видимо, не больно сложный экзамен, раз сегодня в РФС зарегистрировано уже 109 футбольных агентов (среди них две женщины, вот только снимаются ли они для «Плейбоя?»).

• **Нечистых на руку людей, крутящихся вокруг футбола, великое множество. Они козыряют фамилиями известных тренеров, как близких друзей, и игроков, которых они якобы вывели в звезды**

Количество агентов заметно выросло и в Европе после знаменитого «дела Босмана», когда была пересмотрена вся трансферная система. История бельгийского футболиста была достаточно банальна для тех времен: его контракт с «Льежем» истек в 1990 году, но клуб зажал игрока в финансовые тиски — назначил высокую сумму отступных, так что Босман не мог перейти в другую команду. В качестве альтернативы руководство «Льежа» предложило футболисту продлить контракт с существенным понижением зарплаты.

Бельгиец не заключил нового контракта ни с «Льежем», ни с другим клубом, закончил с футболом, но обратился в суд и ждал его решения пять лет, в течение которых жил в гараже, потому что жена выгнала бездельника из дому, и едва сводил концы с концами. В 1995 году, наконец, было признано, что требование отступных являлось грубейшим нарушением принятого Европейским союзом закона: нельзя ограничивать право человека на перемещение. Босман получил свою компенсацию,

Самые крупные мировые футбольные агентства

GESTIFUTE (хозяин Жорже Мендеш), 75 игроков (общая стоимость — 405 млн евро). Клиенты: Криштиану Роналду, Пепе, Симау Самброза, Андерсон, Куарежма, зенитовец Данни

STELLAR FOOTBALL LTD (Давид Менасех), 221 игрок (265 млн евро). Клиенты: Коло Туре, Эшли Коул, Даррен Бент, Питер Крауч, Луи Саа

WMG MANAGEMENT (разные агенты), 89 игроков (245 млн евро). Клиенты: Стивен Джеррард, Джимми Каррагер, Майкл Оуэн, Робби Кин, Парк Жи Сун

MSC MANAGEMENT (Марсело Куппари), 105 игроков (240 млн евро). Клиенты: Диего Милито, Эвер Банега, Денис Херман, Сабастьян Баталя, Дамьян Эксюдеро

FIRSTELEVEN ISN (Франьо Вранкович), 74 игрока (210 млн евро). Клиенты: Яя Туре, Гюркуфф, Мамаду Ньянг, Н'Зогбия, Джон Менса

Из наших агентов российская пресса, основываясь на данных авторитетного сайта transfermarkt.de, составила следующую ведущую тройку:

Герман Ткаченко и его ProSports Management (75 млн евро), среди клиентов вернувшийся в «Зенит» Александр Кержаков, а также Александр Ануков и Игорь Семшов

Павел Андреев и его Football Agency P.A.F.A (42 млн евро), среди клиентов Владимир Быстров и Игорь Денисов

Олег Артемов (35 млн евро), среди клиентов экс-форвард «Зенита» Павел Погребняк

а футбол стал жить по новым правилам. Правда, нельзя сказать, что они пошли ему на пользу. Значительно выросли суммы зарплат футболистам, детские футбольные школы пришли в упадок, потому что молодые игроки уходили бесплатно, и клубы, жившие за счет продажи талантов, оказались на грани банкротства. Как следствие, теперь введен возраст-



ной ценз — в случае перехода футболиста в возрасте до 23 лет его прежний клуб вправе рассчитывать на компенсацию, если же он старше, то по истечении срока контракта он получает статус свободного агента и покидает команду без всякой компенсации. Как самый свежий и близкий пример — история зенитовского турка Текке, чей действующий контракт истекает через полгода. Вот «Зенит», чтобы выручить миллион-другой евро за своего нападающего, и подталкивает его к уходу. А турецкий «Трабзонспор» и рад бы заполучить забивного форварда, да не спешит с оплатой — к легу-то это может выйти абсолютно бесплатно! Аналитики утверждают, что в подобных случаях будущий клуб может даже финансово «заинтересовать» футболиста, чтобы тот спокойно доиграл по контракту. Но игрок при этом рискует — случись травма, и кому он будет тогда нужен? Вот тут агент и ломает голову.

Есть, конечно, и куда более простые схемы. Многие агенты делают деньги, находясь на подхвате у западного партнера, более сильного и авторитетного. Появляется, например, где-нибудь в Африке игрок, которого еще юношей «подписал» западный агент, да просчитался: не вышло из парня толку. А пристроить-то его надо куда-нибудь. Вот наш агент и начинает ходить кругами вокруг одной, другой российской команды, мол, африканская звезда первой вели-

чины, его «Милан» хочет, его «Челси» хочет, но только благодаря моим связям он готов приехать к вам. Отсюда все эти бабочки-однодневки, что заполонили было российский футбол, отсюда и низкие цены на иностранцев. Хотя легионеры действительно высококлассные, вроде бразильца Алекса или аргентинца Домингеса, и стоят соответствующе.

Но с футболистами такого уровня и работают единицы. Эти агенты для игроков — что-то вроде персонального адвоката. За 5–10% от совокупного дохода футболиста (цифра оговаривается каждые два года, когда агент и игрок должны переоформлять свои отношения) они ведут все текущие дела подопечных, которые могут вообще ни во что не вникать. Все вопросы решает агент, и футболисты порой вспоминают о них только в случае форс-мажора. Впрочем, ФИФА намерена ужесточить контроль над деятельностью агентов, а ее президент Зепп Блаттер считает, что они забирают у футбола слишком много денег: «Услуги агента должны оплачиваться самим игроком, но, на мой взгляд, 10% от сделки — это чересчур». Пока же агенту достаточно иметь 5–6 именитых клиентов, чтобы существовать безбедно. Плюс, конечно, несколько молодых талантов. Много на них не заработаешь, но и внимания они к себе столько не требуют, сколько звезды. А вдруг кто-то да и выстрелит и начнет «нести золотые яйца»?!

Тем временем агенты, работающие в России с клубами первого и второго дивизионов, где нет таких баснословных контрактов, как в премьер-лиге, вынуждены брать свое числом. Курируя по несколько средней руки (точнее ноги!) футболистов, они каждый сезон перепродают их из клуба в клуб, получая свои проценты. Или вычисляют клубы, испытывающие финансовые проблемы (а в России в низших лигах сегодня это чуть ли не каждый второй), и подбивают футболистов, не получивших зарплату в срок, расторгнуть контракт и получить статус свободного агента. Затем быстренько трудоустраивают такого футболиста и снова получают проценты с контракта. Парадокс, но агенты действительно материально заинтересованы в том, чтобы разрушить отношения между игроком и клубом, потому как зарабатывают свои комиссионные, только если футболист переходит из клуба в клуб.

В России в последнее время стали появляться еще и футбольные агентства, являющиеся юридическими лицами, и на контрактах у них уже десятки футболистов. Игрок отдает на откуп агентству все свои отношения с работодателями: вопросы зарплаты, премиальных, переходов, трансферной стоимости, компенсации за травмы. Если подопечный страдает какими-либо заболеваниями, то ему нанимают врачей. Есть проблемы, скажем, со скоростными данными? Агентство озабочится приглашением специалиста по легкой атлетике. Серьезно занимаются и пиаром футболистов, что повышает их репутацию и в будущем тоже играет свою роль при переходе. Словом, есть много разных направлений, но основополагающее, принципиальное отличие в том, что агентства начали вкладывать деньги перспективно, выплачивают стипендию 10–11-летним ребятам, материально поддерживают не только юных игроков, но и их тренеров. Сказать, что Россия уже интегрировалась в общеевропейскую систему, пока нельзя, но, с точки зрения логики бизнеса, развитие происходит в точном соответствии с тем, как это было в Европе.