



# БЕЗ ИМЕНИ И ЛИЦА

Футбольные агенты — люди скрытные и «светиться» на публике не любят. Не любят они и давать интервью, а если удастся кого уговорить, то на условиях анонимности.

— Почему футбольные агенты не любят общаться с прессой?

— Понимаю, что журналисты делают свое дело, но практика показывает — если в прессу попадает информация о готовящемся трансфере, жди осложнений. Так что агенту лучше оставаться незаметным, как арбитру. Чем меньше он заметен по ходу игры, чем меньше о нем говорят после матча, тем лучше. Значит, работа сделана хорошо.

---

● **Чаще всего агент сам предлагает услуги понравившемуся футболисту. Они присматриваются, собирают информацию друг о друге, а потом решают — подписывать договор или нет**

---

— Финансовый кризис как-то отразился на вашей деятельности?

— Футбол живет, конечно, по своим законам, но не оторван от действительности. Естественно, в результате последних событий на мировом рынке, многим потенциальным спонсорам стало не до футбола. Но люди, готовые выкладывать немалые деньги за высококлассных футболистов, все равно остались.

— Переход Криштиану Роналду в «Реал» за 93 с лишним миллиона евро — это предел, или финансовая граница еще далеко?

— Я не могу заглядывать в будущее, но думаю, что за больших футболистов клубы и впредь будут платить большие деньги.

— Футбольный рынок живет по своим, особым законам?

— Нет, все как в экономике — спрос и предложение определяют цену. Стороны вправе назначать и предлагать вольную цифру, вести торговлю. Это прежде, до дела Босмана, была фиксированная схема, по которой



### Самые дорогие трансферы мирового футбола

**93,4 млн евро.** Криштиану Роналду из «Манчестер Юнайтед» в «Реал» (2009)

**73,5 млн евро.** Зинедин Зидан из «Ювентуса» в «Реал» (2001)

**65,0 млн евро.** Кака из «Милана» в «Реал» (2009)

**60,0 млн евро.** Луиш Фигу из «Барселона» в «Реал» (2000)

**55,0 млн евро.** Эрнан Креспо из «Пармы» в «Лацио» (2000)

**54,1 млн евро.** Джанлуиджи Буффон из «Пармы» в «Ювентус» (2001)

**48,0 млн евро.** Гаиско Мендьета из «Валенсии» в «Лацио» (2001)

**46,0 млн евро.** Андрей Шевченко из «Милана» в «Челси» (2006)

**46,0 млн евро.** Рио Фердинанд из «Лидса» в «Манчестер Юнайтед» (2002)

**45,0 млн евро.** Роналдо из «Интера» в «Реал» (2002)

определялась стоимость футболиста в зависимости от возраста и того, сколько он заработал в прежнем клубе.

— **О футбольных агентах говорят, как о людях алчных и эгоистичных...**

— А вы в любую сферу деятельности загляните, где крутятся большие деньги. Там и не такие пересуды. У нас же многое меняется. Мы теперь в общении с подопечными не столько финансами занимаемся, сколько консультируем их по различным житейским, бытовым вопросам. Ведем по жизни, можно сказать. Так что обвинение в алчности я категорически отмечаю. Это чисто совковый подход — заключил контракт, продал, купил, получил деньги. У нас агентская деятельность постепенно тоже приобретет более цивилизованный характер. Пока еще работают агенты-одиночки, но лет через десять, а то и раньше, думаю, останутся только крупные агентства.

— **Но главное сегодня в агентской деятельности — это связи в футбольных кругах?**

— Безусловно. Плюс знание иностранных языков и юриспруденции. Бывает, человек, ни одной сделки не совершив, уже сдает на лицензию и думает, что вот сейчас начнется, его уже ждут в ведущих клубах. Но таких наивных людей футбольный мир, как правило, быстренько отторгает.

— **Случается ли, чтобы агенты сотрудничали друг с другом?**

— Как правило, отношения между агентами как у конкурентов. Но бывают исключения. Например, агент работает на заказ клуба, которому требуется игрок на конкретную позицию, а у него в поле зрения нет подходящего. Тогда он идет за помощью к коллегам, и если те помогают, то гонорар делится пополам или в зависимости от изначальных договоренностей.

— **Расскажите, пожалуйста, в общих чертах, как происходит трансфер футболиста?**

— Если, к примеру, «Зенит» ищет левого защитника, то агенты и агентства, располагающие игроками такого амплуа, делают клубу соответствующие предложения. Селекционеры клуба останавливаются на одной-двух кандидатурах и просят дополнительную информацию или время, чтобы увидеть кандидата еще раз-другой в игре. Когда же сделан окончательный выбор, происходит очная встреча, и если обе стороны не против трансфера, начинаются переговоры по всем финансовым и персональным условиям. Если есть взаимопонимание, это не занимает много времени.

— **Но бывают и сложные случаи?**

— Ну, если в Россию едет, скажем, какой-нибудь бразилец, до того игравший во Франции, то помимо представителей клубов и агента присутствуют еще пяток переводчиков, которые по цепочке говорят по-русски, по-французски, по-португальски, а иной раз для верности еще и по-английски. В общем, как в фильме «Великолепный» с Бельмондо.

— **А каким образом агент и игрок находят друг друга?**

— Чаще всего агент сам предлагает услуги понравившемуся футболисту. Они присматриваются, собирают информацию друг о друге, а потом решают — подписывать договор или нет. Бывают и доверительные отношения на словах, но, как показывает практика, это чревато. Игроки платят агенту из своей зарплаты. Стандартная ставка — 10 %.

— **Говорят, в одном клубе опасно иметь нескольких футболистов, у которых один и тот же агент...**

— Распространенное заблуждение. Мол, агент подговорит своих подопечных, и те могут снять тренера. Но почему Иванов, Петров и Сидоров должны одинаково мыслить только потому, что у них один агент?! Ведь три журналиста, которые возьмут у меня интервью, не напишут одно и то же... **ТБ**