UNIVERZITA KARLOVA

Fakulta tělesné výchovy a sportu

ROLE HRÁČSKÉHO AGENTA V PROCESU FOTBALOVÉHO PŘESTUPU

Bakalářská práce

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Mgr. Michaela Kaprálková, M.A.**

Vypracoval: **Jakub Kravčík**

Praha, květen 2023

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracoval samostatně a že jsem uvedl všechny použité informační zdroje a literaturu. Tato práce ani její podstatná část nebyla předložena k získání jiného nebo stejného akademického titulu.

V Praze, dne ……

podpis studenta

Rád bych na tomto místě poděkoval všem, kteří mi pomohli při tvorbě této bakalářské práce. Od respondentů, kterým jsem vděčný za jejich ochotu a přístup, až po Ing. Mgr. Michaelu Kaprálkovou M.A. která mi mnohokrát poradila a vždy si na mě udělala čas. Zvláštní dík patří také mé matce, sestře, přátelům a přítelkyni, kteří mě neustále podporovali a pomáhali mi v krizových chvílích.

Abstrakt

Název: Role hráčského agenta v procesu fotbalového přestupu

Cíle: Cílem této bakalářské práce je přiblížit problematiku fotbalového přestupu se speciálním zaměřením na roli hráčského agenta v celém procesu.

Metody: V této práci je použita kvalitativní metoda, konkrétně je využito polostrukturovaného rozhovoru s dostupným, částečně ovlivněným vzorkem.

Výsledky: Na základě provedeného výzkumu se ukázalo, že je velice těžké zobecnit problematiku fotbalového přestupu, protože se jedná v mnoha případech o velmi individuální záležitost, do které může vstupovat mnoho faktorů. Zároveň se také ukázalo, že hráčský agent má v přestupu klíčovou roli a úspěch přestupu mnohdy závisí na něm. Výsledky této práce také poukazují na vysokou rozdílnost v názorech i vědomostech mezi samotnými klíčovými stakeholdery přestupu a poukazují i na potřebu větší pozornosti jak od odborné obce, tak i té fotbalové.

Klíčová slova: Analýza stakeholderů, stakeholdeři přestupu, Česká republika, fotbal, hráčský agent, fotbalový agent

Abstract

Name: The Role of the Players Agent in the Process of a Football Transfer

Goals: The aim of this bachelor´s thesis is to describe the matter of a football transfer with a special focus on the role of the player´s agent in the whole process.

Methods: This work uses a qualitative method, specifically a semi-structured interview, with an available and partially influenced sample.

Results: On the basis of this research, it turned out that it is very difficult to generalize the issue of a football transfer, because in many cases it is an individual matter in which many factors can enter. It also became clear that the players agent has a major role in the transfer and the success of a transfer often depends on him/her/the agent. The results of this thesis also show the difference in opinions and knowledge between the main stakeholders in a transfer and also point out the need for a bigger attention from both the academics and the football community.

Keywords: stakeholder analysis, transfer stakeholders, Czech Republic, football, football agent, player agent

OBSAH

Obsah

1 ÚVOD 8
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA 10
2.1 Hráčský agent 10
2.1.1 Vymezení pojmu 10
2.1.2 Historie 11
2.2 Přestup 13
2.2.1 Obecně - Vymezení pojmu 13
2.2.2 Přestupy v ČR 14
2.2.3 Zahraniční přestupy 15
2.2.4 Příjmy z přestupu hráčů 16
2.2.5 Determinanty přestupu 17
2.3 Talent management 18
2.3.1 Vymezení pojmu talent 19
2.3.2 Talent management ve sportu 20
2.4 Přístupy k talent managementu 21
2.5 Analýza stakeholderů 22
3 Cíle a úkoly práce 29
4 Metodika práce 30
4.1 Kvalitativní výzkum 31
4.2 Polostrukturovaný rozhovor 32
4.3 Operacionalizace 34
5 Výsledky výzkumu 37
5.1 Přínos hráčského agenta 37
5.2 Agent a hráč 39
5.2.1 Vztah hráče a agenta 40
5.2.2 Význam agenta pro hráče 41
5.3 Agent a přestup 43
5.3.1 Začátek přestupu 43
5.3.2 Nabízení hráčů 44
5.3.3 Vyjednání podmínek 45
5.4 Přístup agentů 46

5.5 Peníze v přestupu ... 47
5.6 Autority v přestupu ... 49
5.7 Determinanty přestupu ... 50
5.7.1 Data v přestupu ... 51
5.8 Komunikace v přestupu ... 52
5.8.1 Komunikace mezi hráčem a klubem ... 52
5.8.2 Komunikace s medii ... 53
5.8.3 Komunikace s fanoušky ... 53
5.9 Péče o hráče krátce po přestupu ... 55
5.10 Matice stakeholderů ... 55
5.10.1 Vysvětlivky k matici ... 56
5.10.2 Subjekty ... 57
5.10.3 Dav ... 58
5.10.4 Context Setters ... 58
5.10.5 Hráči ... 59
6 Diskuze ... 60
6.1 Diskuze ve vztahu k teorii ... 60
6.2 Limity práce ... 61
7 Závěr ... 64
Seznam literatury ... 65

1 ÚVOD

Fotbal je nejrozsáhlejším a nejpopulárnějším sportem na světě, je sledován mnoha miliony fanoušků po celém světě a točí se v něm nepřeberné množství peněz. Tyto všechny faktory přispívají k tomu, že fotbal, stejně jako mnoho dalších sportů, je dnes pro mnoho lidí především businessem.

Jedním z velkých zdrojů peněz pro fotbalový klub mohou být samotní hráči. Významnou pozornost mají především mladí hráči, u kterých se věří v budoucí růst. Pokud se objeví nějaký výjimečný talent, týmy jsou ochotné za něj dát milióny eur. Příkladem z poslední doby mohou být hráči jako Enzo Fernandez, Jude Bellingham, Gavi, Eduard Camavinga a z český hráčů například Adam Hložek. Přestupy vzbuzují také velký zájem veřejnosti a v některých případech mohou hrát i významnou roli pro vyjednávání sponzoringu. Dalo by se říci, že přestupy spoludefinují celý fotbal a fotbalové prostředí. V dnešní době pravděpodobně neexistuje jediný klub, ať profesionální, poloprofesionální či amatérský, který by měl ve svém týmu pouze odchovance. Umět správně vyhledat, nakoupit a prodat hráče dnes může být klíčem k úspěchu.

Přestože je tedy ve světě fotbalu přestup jedním z klíčových procesů, jeho problematika a specifičnost není příliš rozebíraná ať již mezi fanoušky, nebo na akademické úrovni. Každý má rozdílnou představu o složitosti přestupu, někteří fanoušci, a dokonce i lidé z fotbalového prostředí, jsou toho názoru, že přestup není nijak složitým procesem, především ten na amatérské úrovni. Na amatérské úrovni to v některých případech je možná pravda, ovšem přestup na profesionální úrovni skrývá nepochybně mnoho komplikací, které si běžný fanoušek neuvědomuje. Mnoho lidí si zároveň uvědomuje, že během profesionálního a poloprofesionálního přestupu je důležitý hráčský agent. Málokdo ovšem má představu, jakou konkrétní roli plní, co jsou jeho povinnosti a jaký přínos může pro hráče mít, případně i pro celé fotbalové prostředí.

Důležitost přestupů, velká míra nevědomosti, jak mezi fanoušky, tak i mezi lidmi z oboru, a skromné množství publikací a článků, vedly k tomu, že se tato bakalářská práce pokusí podat komplexní obraz a nástin problematiky přestupu. Nejedná se ani tak o detailní rozebrání jednotlivých subtémat v přestupu, ale spíše o co

nejkomplexnější obecný pohled na fotbalový přestup se speciálním zaměřením na hráčského agenta a jeho roli v celém přestupu.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Pro relevanci a kvalitu této práce bylo velice významné provést kvalitní rešerši literatury týkající se relevantních témat pro tuto práci.

2.1 Hráčský agent

Hráčský agent hraje významnou roli ve fotbalovém prostředí. Jeho cílem by mělo být dosáhnout toho, že se hráč stará pouze o dění na hřišti a on je mu ve všem ostatním nápomocen. (Jílková, 2016)

2.1.1 Vymezení pojmu

Pojem hráčský agent ve fotbale nemusí být vždy chápán jednotně a jeho vymezení ani definice nejsou snadné. Obecně vzato tuto profesi má pod správou Mezinárodní federace fotbalových asociací FIFA, která sjednocuje a uděluje licence pro hráčské agenty a upravuje pravidla a podmínky jejich působení. FIFA definuje fotbalového agenta jako: „přirozeného člověka, který má licenci od FIFA k provádění služeb fotbalového agenta jménem klienta za účelem uzavření transakce. Takováto osoba může zastupovat hráče, trenéry, kluby, jednotlivé ligy a členské asociace (FIFA, 2023).“ Hráčského agenta následně definuje takto: „Přirozený člověk, který za honorář představuje hráče klubům s vidinou vyjednat či znovu projednat zaměstnanecký kontrakt nebo představuje dva kluby s vidinou uzavření dohody o přestupu, v souladu s ustanovenými regulacemi (FIFA, 2022).“

V českém prostředí není přímo vymezen pojem hráčský agent. Fotbalová asociace České republiky (FAČR) používá termín „registrovaný zprostředkovatel“. Toho definuje jako „fyzickou osobu nebo právnickou osobu, která za úplatu či bezúplatně, vykonává zprostředkovatelskou činnost.“ Touto zprostředkovatelnou činností se má na mysli zastupování hráčů nebo klubů v souvislosti s uzavřením přestupu. (FAČR, 2019)

Prací fotbalového agenta či agentury však nejsou pouze přestupy. Jejich role v životě hráče je daleko komplexnější a mnohdy zasahuje i do soukromých potřeb hráčů. Příkladem může být firma Sport Invest, která hráčům nabízí mimo jiné tyto služby:

- *špičková lékařská péče*
- *kondiční trénink a fyzioterapie*
- *výživové poradenství*
- *zahraniční stáže a jazykové kurzy*
- *důraz na vzdělání a psychologii*
- *daně a právní služby*
- *práce s médii a PR*
- *materiální vybavení*

  (Sport Invest, 2023)

Veškeré povinnosti pro fungování sportovního agenta v České republice specifikuje Zprostředkovatelský řád Fotbalové asociace České republiky. V tomto dokumentu jsou například informace o tom, jaké právní povinnosti musí mít smlouva mezi agentem a hráčem, jakým způsobem fungují odměny pro hráčské agenty, či informace o povinné transparentnosti, které s prací fotbalového agenta souvisí. Toto téma ovšem není hlavním předmětem této bakalářské práce, z toho důvodu zde nebudou náležitosti práce hráčského agenta více specifikovány. Relevantní informací pro tuto práci ovšem může být fakt, že smlouva mezi hráčským agentem a hráčem smí být uzavřena maximálně na dobu 3 let, poté se musí podepsat nová (FAČR, 2019).

2.1.2 Historie

Hráčský agent je v dnešní době neodmyslitelnou součástí fotbalu, někteří agenti dnes dokonce fungují i jako nejdůvěryhodnější fotbalový novináři, například Fabrizio Romano, a jsou velice dobře známí ve fotbalovém prostředí. Ovšem ještě před 35 lety tomu tak rozhodně nebylo, před 35 lety dokonce tato profese ani oficiálně neexistovala. Přestože jakési vystupování v přestupu hráčů a starání se o dobré podmínky hráčů existuje ve fotbale v podstatě od počátků, oficiálně profese hráčského agenta vznikla až v roce 1991, kdy FIFA zavedla první oficiální licenční systém. Od té doby počet hráčských agentů rychle vzrostl, v listopadu 2011 bylo celosvětově již 6082 agentů s FIFA licencí a většina z nich pocházela z pěti velkých evropských lig: Anglie, Španělsko, Německo, Itálie, Francie (Poli, Rossi, Besson; 2012).

V České republice byl vývoj dosti podobný, ČMFS[1] v roce 1991 jasně vymezil profesi fotbalového agenta, a tím započala éra hráčských agentů i u nás. Rozdílné ovšem bylo tempo, jakým hráčští agenti zde v tuzemsku přibývali. V 90. letech zde dlouhou dobu fungovalo pouze několik jedinců, kteří se zastupováním hráčů zabývali. Znalosti agentů o sportovní marketing byly spíše nízké a agenti se teprve učili, jak sjednávat transfery, jak vyhledávat talenty a jak lze komunikovat s kluby. Těmi nejvýznamnějšími byli pravděpodobně Pavel Paska, který založil vůbec první českou fotbalovou agenturu International Sport Management s.r.o. a JUDr. Zdeněk Nehoda se svou agenturou Nehoda Sport a.s. (Žatkuliak, 2011). Postupem času se přidávali další firmy, jako je Sport Invest International a.s. nebo International Football Marketing and Management s.r.o a další. V dnešní době působí v České republice 161 registrovaných zprostředkovatelů dle aktualizovaného seznamu FAČR (FAČR, 2023).

[1] ČMFS = Českomoravský fotbalový svaz

2.2 Přestup

2.2.1 Obecně - Vymezení pojmu

Přestup fotbalových hráčů je součástí fotbalu již od roku 1893. Postupem času se stává stále významnější, a především ziskovější částí tohoto krásného sportu. Celý fotbal se od té doby stal mnohem ziskovějším. Přestože existuje mnoho studií, které se zaobírají fotbalovým přestupem, většina z nich se orientuje pouze na přestupní systém či přestupové částky (Li, 2019). Málokterá práce rozebírá přestup z komplexního pohledu. Pokud ovšem chceme blíže a komplexně porozumět tomu, jak přestup fotbalového hráče vypadá a kdo všechno ho ovlivňuje či je do něj zapojen, je nejprve důležité si definovat co to přestup je, jaké formy přestupu existují a podobně. Přestože se to může zdát jako triviální, v praxi je naprosto nezbytné vědět o jaký druh přestupu se jedná a jaká pravidla a povinnosti pro takový přestup platí. Ne všechny fotbalové asociace mají totiž jednotný postup, a i v rámci jedné asociace se povinnosti liší na základě několika různých faktorů. Těmi jsou například kategorie, do které hráč spadá, nebo úroveň, na které hráč působí. Je samozřejmě také rozdílné, zda se jedná o mezinárodní či vnitrostátní přestup (Nordback, Olsson a Persson, 2016).

Fotbalová asociace České republiky definuje přestup v Přestupním řádu a to jako: „změna trvalého působení hráče jako hráče spočívající v nahrazení jeho působení v mateřském klubu jeho působením v novém klubu (FAČR, 2023).“ Na druhé straně FIFA nemá obecnou definici přestupu. FIFA rozděluje přestup na národní, mezinárodní a takzvaný „bridge transfer“. Národní přestup je definován jako „přesun registrace hráče v asociaci z jednoho klubu do druhého uvnitř jedné asociace (FIFA, 2020).“ U mezinárodního přestupu se jedná o přesun registrace hráče z jedné asociace do druhé. A „bridge transfer“ jsou dva přestupy jednoho hráče (národní či mezinárodní) navazující na sebe, využívající první přestup a registraci daného hráče v prostředním klubu, pouze jako způsob, jak obejít platná nařízení nebo zákony či poškodily jinou osobu nebo jakoukoliv jinou entitu. (FIFA, 2020)

2.2.2 Přestupy v ČR

V České republice musí přestupy jak vnitrostátní, tak mezinárodní probíhat dle Přestupového řádu Fotbalové Asociace České republiky. Tento přestupový řád je v souladu s Regulations on the Status and transfer of players od FIFA a stanovuje povinnosti, které musí přestup obnášet, vymezuje základní pojmy používané v oblasti přestupu, určuje odstupné a tréninkové kompenzace u jednotlivých kategorií a veškeré detaily nezbytné pro přestup fotbalového hráče.

Přestup hráče v České republice můžeme v základní rovině rozdělit na přestup profesionálního hráče a amatérského hráče. Tyto dva přestupy se liší v tom, že profesionální hráč má oproti amatérskému hráči podepsanou profesionální smlouvu s nějakým klubem. Tento fakt vede k hlavnímu rozdílu v domluvě stakeholderů mezi přestupem profesionálního a amatérského hráče. Tím rozdílem je, že amatérský hráč má možnost přestoupit i bez souhlasu mateřského klubu, což z logiky věci u profesionálního hráče není možné. U přestupu amatérských hráčů jsou následně stanovena určitá specifika, která se vztahují k hráčům mládežnických kategorií. (FAČR, 2023) Ovšem nejvýraznějším rozdílem mezi přestupem amatérského a profesionálního hráče jsou samozřejmě peníze. Přestože odstupné je stanoveno na základě ligy, ve které hraje, a nikoliv na základě toho, zda má či nemá daný hráč podepsanou smlouvu (FAČR, 2023), rozdíly ve vyplacených částkách mateřskému klubu bývají diametrálně rozdílné.

Velký problémem ve spojitosti s přestupy může být také obchodování s hráči. Korupce ve fotbale je velmi probírané téma a poměrně pravidelně se otevírají nové případy korupce ve fotbale (stejně tak jako v celém sportu). Přestože obchodování s hráči nepatří mezi ty nejčastější formy korupce, v historii už došlo k několika případům. *„Problematika obchodování s hráči byla předmětem důkladného vyšetřování v Anglii v roce 2006 poté, co se objevila určitá obvinění a výzvy, aby britský fotbal očistil své postupy (…) Závěrečná zpráva z června 2007 možná přinesla víc otázek než odpovědí, ale přinejmenším upozornila na nejpodezřelejší subjekty. Lord Stevens a jeho vyšetřovací tým uvedl jména pěti klubů, tří manažerů a 15 agentů.“* (Bureš, 2009)

Fotbalová asociace České republiky, stejně tak jako FIFA, se snaží předejít podobným případům jako je ten z roku 2006. Z tohoto důvodu obsahuje Přestupní řád také paragraf, který se zaměřuje na smlouvy s třetími osobami. V tomto paragrafu se

jasně uvádí, že členský klub se nesmí jakýmkoliv způsobem zapojit do přestupu, který by umožnil třetí osobě narušit nezávislost jiného členského klubu. (FAČR, 2023)

V neposlední řadě je nezbytné uvést, že Přestupní řád FAČR podléhá předpisům FIFA a UEFA. Tyto předpisy stanovují základní požadavky a náležitosti každého přestupu. Jedná se především o konkrétní náležitosti, které musí obsahovat profesionální smlouva - na jak dlouho smí být smlouva sjednána, jaké základní povinnosti klubu a hráče musí být uvedeny v ligové profesionální smlouvě atd. (FIFA, 2020)

Přestupový řád FAČR obsahuje také výjimky a speciální ustanovení v případě otěhotnění fotbalových hráček a mateřské dovolené. V tomto případě řád stanovuje konkrétní kroky, které členské kluby musí uskutečnit, a podmínky, které musí kluby hráčkám zajistit. Příkladem je, že členský klub nesmí uzavřít profesionální smlouvu s hráčkou, ve které by jim zakazoval otěhotnět či čerpat mateřskou dovolenou.

Speciální pozornost je věnována také ochraně hráčů mladších 18 let, která se zaměřuje především na zahraniční přestup těchto hráčů. U zahraničního přestupu hráče mladšího 18 let hrají důležitou roli samozřejmě rodiče hráče, ale také vzdělání hráče. (FAČR, 2023)

V tuzemském fotbale také platí nařízení, které opravňuje hráči působit během jedné sezóny maximálně ve třech klubech.

2.2.3 Zahraniční přestupy

Zahraniční přestupy hrají v českém fotbale nepochybně významnou roli. Ať již z výkonnostního hlediska nebo finančního. „*Vždyť za zahraniční přestupy některých svých hráčů české kluby inkasovaly i více než stamilionové částky od klubů jak v západní, tak východní Evropě. Další finanční zdroje tuzemských zdrojů jsou v podstatě mizivé.“* (Musil, 2009)

Zahraniční přestupy se řídí předpisy FIFA a také předpisy platnými v zemi, kde má sídlo klub, do kterého hráč přestupuje. (FAČR, 2023) Pro zahraniční přestupy hráčů do České republiky tomu je tedy Přestupní řád Fotbalové asociace České republiky. Zajímavým fenoménem v mezinárodním přestupu je ovšem takzvaný příspěvek

solidarity. Příspěvek solidarity je 5% platba všem klubům, které se podíleli na výchově hráče, tedy klubům, ve kterých hráč působil ve věku od 12 do 23 let. Tato platba probíhá ve chvíli, pokud má hráč podepsanou platnou smlouvu a jedná se o mezinárodní přestup, tedy pokud přestupuje mezi dvěma kluby patřící pod rozdílnou fotbalovou asociaci (FIFA, 2022).

Příspěvek solidarity ovšem není jediná platba v rámci přestupu, která může být vyplácena klubům, v kterých hráč ve svých mládežnických letech působil. Velice podobnou platbou je také tzv. tréninková kompenzace. Tréninková kompenzace je platba, kterou musí zahraniční klub zaplatit u první profesionální smlouvy mimo ČR a vyplatit všechny kluby, které se podíleli na jeho výchově, tedy které ho trénovali ve věku od 12 do 21 let. Pokud hráč následně přestoupí do jiného zahraničního klubu, tak tento klub musí zaplatit stejnou částku předešlému zahraničnímu klubu a takto to funguje i u následujících přestupů. U tréninkové kompenzace ovšem není pevně stanoveno procento z přestupní částky, jako tomu je u příspěvku solidarity, ale je vypočítaná dle jednoduché rovnice: hodnota připisovaná úrovni tréninku v klubu, do kterého hráč přestupuje vynásobená počtem tréninkových let. Hodnotu tréninku stanovuje FIFA a pravidelně ji sepisuje do přehledné tabulky (FIFA, 2022).

2.2.4 Příjmy z přestupu hráčů

Jak bylo již dříve zmíněno, přestupy hrají ve fotbale stále významnější roli, a to jak ze sportovního pohledu, tak i finančního. Přestupové částky dnes dosahují astronomických výšin a pro některé kluby, nebo dokonce i ligy, jsou přestupy naprosto nezbytnou součástí příjmů. Daniel Bartošek ve své diplomové práci ukazuje, jak klíčové jsou tyto peníze pro kluby v některých státech a zároveň jak rozdílné jsou průměrné příjmy klubů v jednotlivých zemích. Například v Chorvatsku, Portugalsku a Srbsku tvoří průměrné příjmy klubů z přestupu hráčů 75–85 % celkového příjmu. Pokud se zaměříme na Českou republiku, tak zde tvořily průměrné příjmy klubů z přestupu hráče 36 % všech příjmů. Jednalo se konkrétně o částku 1,1 milionu euro, což v porovnání s Italií, která na prodeji hráčů v roce 2016 vydělala 34,7 miliónu euro, není v podstatě nic (Bartošek, 2009).

Přestože příjmy z přestupů hrají v dnešním fotbale významnou roli, týmy, které jsou schopny a ochotny zaplatit tyto částky získávají jedinečné postavení a mají možnost redefinovat evropský fotbal. Dle Norbacka, Olssona a Perssona vznikla na evropském hráčském trhu skupina zavedených top klubů, poptávající nejtalentovanější hráče, kteří si finančně mohou dovolit prakticky kohokoliv, a na druhé straně k nim vznikla skupina klubů, které se specializují pouze na výchovu a následný prodej mladých hráčů. Toto vede k tomu, že zavedená skupina top klubů dominuje v celé Evropě, a tím se významně vzdaluje od ostatních evropských celků (Nordback, Olsson a Persson, 2016). I z tohoto důvodu následně vzniká snaha na straně zmíněných top týmů, izolovat se od ostatních evropských klubů a soutěží. Příkladem této snahy může být nepovedený vznik takzvané Evropské Superligy (ESL). Pokud by opravdu došlo v roce 2021 ke vzniku ESL, mohlo by to dle Anthonyho Maceda, Marty Diasové a Paula Mouraoa vést k radikální změně fotbalového prostředí a dle některých autorů by to poškodilo sportovního ducha fotbalu (Maceda, Dias a Mouroa, 2021). I z toho důvodu přišla FIFA s finančním fair play, které musí všechny týmy dodržovat.

2.2.5 Determinanty přestupu

Klíčovou roli pro kariéru fotbalistů může mít také znalost, co určuje jejich hodnotu na trhu, a které parametry zvyšují zájem o ně. Samozřejmě neexistuje žádný oficiální seznam atributů, které kluby požadují a na které se fotbalový skauti či případně agenti zaměřují. Ovšem dle některých autorů existují parametry, na základě kterých se dá určit pravděpodobnost přestupu hráče. Tedy zjednodušeně tyto parametry určují zajímavost hráče na přestupovém trhu, a tím i zvyšují jejich cenu. Tyto parametry, nebo spíše vlastnosti, jsou vnímány rozdílně dle jednotlivých autorů.

Například Jeron Ruijg a Hans van Ophem ve svém společném výzkumu z roku 2014 došli k závěru, že významnou roli má věk. Konkrétněji atraktivita hráče s věkem roste, ovšem pouze do 26 let, poté již klesá. Významnou pozitivní roli má také počet odehraných minut či úspěšnost vstřelení gólu jako náhradník. Ruijg a Ophem ve své práci také zmiňují, že vysocí hráči se obecně vzato zdají být méně zajímavý na přestupovém trhu, i když tento faktor nehraje významnou roli pro přestup do jiného týmu. Zajímavé také je, že dle výzkumu Ruijga a Ophema nemá pozice na hřišti efekt

na atraktivitu hráče, ovšem s výjimkou gólmanů, které jejich postavení na hřišti dosti limituje. Nejvíce překvapující informaci v tomto výzkumu je pravděpodobně konstatování, že počet vstřelených gólů neurčuje, zda o hráče bude zájem na přestupovém trhu (Ruijg a Ophem, 2014). Lennart Ante ve svém výzkumu dochází k podobným výsledkům, ale upozorňuje na to, že výsledky se poněkud liší ve spojitosti se zemí, kde daný přestup probíhá. Dále také upozorňuje na jeden determinant, který stále nabývá na síle a již dnes hraje významnou roli. Je jím popularita či sledovanost na sociálních sítích. Čím více sledujících a pozornosti má hráč na sociálních sítích, tím větší zájem na přestupovém trhu o něj, dle této studie, je (Ante, 2019).

Důležitým faktorem u přestupových determinantů je, na kterou ligu se daný autor zaměřuje, a zda se jedná o mezinárodní přestupy či přestupy v rámci jedné konkrétní ligy. Adam Metelski se například ve své studii zaměřil na přestupy z Ekstraklasa[2] nad 100 milionu eur. Metelski došel k závěrům, že důležitým faktorem je věk, kde nejvíce z těchto přestupů uskutečnili hráči mezi 21 a 24 lety, ovšem nejvyšší přestupové částky byly zaplaceny za hráče pod 21 let. Všechny tyto přestupy hráčů pod 21 let byly mezinárodní (nejčastěji Italie, Anglie a Německo). Dále také autor uvádí, že největší zájem v těchto přestupech je o útočníky a také že přestupy hráčů z Ekstraklasa nad 100 milionu eur v posledních letech rapidně rostou, což může reflektovat trendy fotbalového světa v posledních letech (Metelski, 2021).

2.3 Talent management

Talent management je velmi široká oblast, kterou nelze popsat jednou výstižnou definicí (Ashton, Morton, 2005). Někteří autoři tvrdí, že talent management je především způsob přemýšlení o svých zaměstnancích (Creelman, 2004) jiní zase uvádí, že se jedná o snahu zajistit, aby každý pracoval na co nejvyšší úrovni a na hranici svého potenciálů (Redford, 2005). Robert E. Lewis a Robert J.Heckman se v roce 2006 pokusili sjednotit a jasně vydefinovat talent management. Oba autoři tvrdili, že se jedná o tak širokou oblast, že tento pojem v podstatě ztratil význam. Zároveň se shodují i s dalšími autory na tom, že talent management má velice úzkou vazbu na HR. Nakonec Lewis a Heckman došli k závěru, že talent management obsahuje rozhodování o

[2] Nejvyšší fotbalová soutěž v Polsku.

talentech, mapování možností dopadů jednotlivých rozhodnutí na talent, výběr talentů a konkrétní opatření na rozvoj talentů a práce s ním. Autoři zároveň dodávají, že talent management by měl být součástí strategického plánování, fungovat ve strategickém rámci a pokud se na něj jakákoliv organizace, či manažer soustředí, tak to může výrazně zvýšit kvalitu jak samotného pracovníka, tak i celé organizace (Lewis, Heckman, 2006).

2.3.1 Vymezení pojmu talent

Slovo talent pochází z řeckého slova talanton, což představovalo velkou starověkou řeckou váhovou jednotku, která se používala zejména u vážení drahých kovů, obvykle zlata a stříbra. V oxfordské slovníku je talent definován jako přirozená schopnost dělat něco dobře (Oxford Learner´s Dictionaries, 2023). Z těchto dvou definic se může zdát, že pojem talent má velice bujarý vývoj, přitom již v Bibli, kde talent představuje velké množství drahých kovů, je tento pojem spojen se schopnostmi. V Matoušově evangeliu je poznamenáno, že bohatí dávali „talent“ svým sluhům předtím, než odjeli na dlouhou cestu, na základě toho, jak velké schopnosti daný sluha měl (Ansar a Baloch, 2018).

Přestože oxfordský slovník nahlíží na talent jako na schopnost, i v dnešní době se můžeme setkat s jinými pohledy na to co představuje pojem talent. Někteří autoři uvádí, že talent nejde chápat v jednom směru, ale je možné na talent pohlížet mnoha způsoby, dle oboru, o kterém mluvíme, stejně jako na talent management. Například v oboru personálního managementu je talent popisován jako kapitál. Kapitál, u kterého je potřeba rozlišovat šest složek. Tou první je lidský kapitál – jedná se například o zásoby kompetencí, znalostí či osobních atributů, ztělesněné v dovednosti vykonávat práci za účelem vytváření ekonomické hodnoty. Druhou složkou je sociální kapitál – zde může být příkladem součet stávajících a potenciálních zdrojů, které mohou být mobilizovány skrze členství v sociálních sítích členů organizace. Další je politický kapitál – např. být známý v rámci dané skupiny kontaktů pro zdárné dokončování úkolů – reputační kapitál – a kapacita efektivně budovat podporu voličů a získávat legitimitu využíváním tradičních forem moci – reprezentativní kapitál. Poslední složkou je kulturní kapitál, kde skvělým příkladem jsou dlouhodobé dispozice a zvyky získané socializačním procesem, přenášené nevědomky z jedné generace na druhou a do organizační paměti (Farndaleová, Scullion a Sparrow v Zápotocká, 2016).

Koubek (2008) zase uvádí, že na základě odborníků existují v zásadě dva majoritní a zásadní pohledy na to co nebo kdo je talent. Jedna skupina odborníků, například Smilansky (2005), považují za talent mimořádně schopného zaměstnance, který může mít významný vliv na výkon organizace. Dle této skupiny odborníků se tedy talent týká pouze klíčových jedinců, lidí směřujících do vyšších či vrcholových funkcí. Jiní odborníci, jako je třeba Smrčková (Smrčková v Horváthové, 2011), tvrdí, že talent, tedy i talent management, by se neměl vztahovat pouze na několik málo vybraných favorizovaných jedinců, ale že za talenta se může považovat v podstatě kdokoliv, kdo přispívá k naplnění cílů nějaké organizace. Jakou mírou pak daný zaměstnanec, nebo talent chcete-li, přispívá k naplňování organizace záleží mimo jiné i na tom, jak moc se firma zaměřuje na rozvoj jeho talentu (Horváthová, 2011).

Dále je také nutné uvést vymezení talentu v klasičtějším pojetí. V pojetí, které se pravděpodobně nevíce blíží běžnému chápání pojmu talent. Thorne a Pellant (2007) popisují talent jako někoho kdo má větší schopnosti než jiní a není pro něj těžké jich využívat. Mnohdy vyniká nenuceností a upoutává pozornost ostatních. Talentovaná osoba má jisté charisma dané schopnostmi, kterého se ostatní snaží dosáhnout a z něhož obyčejní lidé čerpají inspiraci. Mutzner (2007) zase popisuje talent jako určité vlohy, vlastnosti, silné stránky a osobité zvláštnosti, díky kterým se jednotlivci odlišují a vyzdvihují nad průměr.

2.3.2 Talent management ve sportu

Pokud se zaměříme na talent management ve sportu, tak tento pojem najednou dostává nový a mnohem konkrétnější podobu. Talent je totiž všudypřítomným rysem sportu a celý výkonnostní sport je založen na práci s ním. Z toho důvodu je možné říct, že talent je v podstatě svatý grál sportu (R. P. Baily, R. J. Bailey, N. Levett, 2018). Petra Horváthová rozděluje tři základní skupiny procesů vedoucích k dosažení cílů talent managementu. Těmi procesy jsou získání, rozvoj a udržení talentu (Horváthová, 2011). Ovšem Williams a Reilly popsaly 4 části práce s talentem, které na sebe navazují. Těmito fázemi jsou objevení talentu, identifikace talentu, rozvoj talentu a výběr talentu (Williams a Reilly v Wolstencroft, 2002).

Každý klub, se může zaměřovat na jinou z částí celého procesu či fází talent managmentu. Některé kluby se snaží objevit talent u dětí, které ještě fotbal nehrají, některé kluby, se snaží identifikovat talent u hráčů, kteří již hrají, některé se zaměřují na rozvoj talentu, a některé týmy se snaží pouze správně vybrat již „hotové“ talenty. V praxi ovšem nejčastěji dochází ke kombinaci těchto fází (Wolstencroft, 2002).

Důležitost rozvoje talentu již byla v této práci naznačena, ovšem důležitou částí pro většinu profesionálních klubů je především identifikace/rozpoznání talentu. Při rozpoznávání talentu nejde pouze o to, zda víme, kolik toho současný hráč dokáže, ale jde také o to, rozpoznat čeho může daný hráč dosáhnout (R. P. Baily, R. J. Baily, N. Levett, 2018). Ve většině případů se ve snaze správně identifikovat talent pohlíží především na primární faktory, jako jsou fyziologie, antropometrické údaje či dovednosti. Každopádně tyto faktory samostatně nemohou garantovat dlouhodobý sportovní úspěch. Velice důležitou roli hrají také sekundární faktory, které se váží například na prostředí, ve kterém sportovec žije, psychickou zdatnost nebo například na podporu od rodiny (Toohey a kolektiv, 2017).

2.4 Přístupy k talent managementu

Přístupů k talent managementu je několik a každý přístup se mnohdy liší organizaci od organizace a manažera od manažera. Obecně platí, že talent management a práce s talentem jsou spíše strategického rázu. V ideálním případě by se měl v organizaci nalézt vhodný podpůrný informační systém, který zajistí zásobárnu talentů, které budou reflektovat současnost i budoucnost organizace (Zápotocká 2016).

Jedním z klasických a často využívaných přístupů k talent managementu je tradiční lineární model. Tradiční lineární model využívá především formální metriky a nezajímá se tolik o výkon zaměstnanců. Celý model se zaměřuje především na nábor a udržení talentů, ostatní aktivity řeší pouze okrajově. Tento model se nemění a neumožnuje organizacím ani jednotlivcům flexibilní růst. Zároveň také nehledí na strategické cíle a bývá vzdálen širším záměrům organizace (Velichová, 2011). Dalším ze základních pohledů na talent management je model Develop-Deploy-Connect neboli rozvoj-rozmístění-propojení. Tento model je zaměřen na sledování výkonu a představuje komplexní přístup k talent managementu. V tomto modelu je zdůrazňován

význam rozvoje a motivace zaměstnanců pro plnění strategických cílů organizace. Jde tedy především o to, udržovat rovnováhu na jedné straně mezi tím co talenty motivuje a po čem touží, na druhé straně mezi tím co vyžaduje organizace a co jí pomáhá dosahovat jejich strategických cílů (Horvathová, 2011).

Významnou roli pro talent management mají, pro některé možná i překvapivě, technologie. Technologie ovlivňují práci a přístup k talentu již po několik desítek let a to jak ve sportu, tak i v ostatních oborech. Ovlivňují je hned v několika různých směrech. Například ve sportu pomáhají technologie s vyhledáváním talentů, kdy existuje mnoho systému, které zpracovávají data o hráčích a tvoří následně základní informace pro hráčské skauty, trenéry, agenty a další. Data dnes hrají klíčovou roli téměř v každém oboru. Ovšem první významné změny k rozvoji a požadavkům pro talent změnila již první průmyslová revoluce, kdy docházelo k přechodu od manufaktury k automatizaci výroby. (Lewis a Heckman, 2016) Technologie tedy ovlivňuje talent management už více než 200 let.

2.5 Analýza stakeholderů

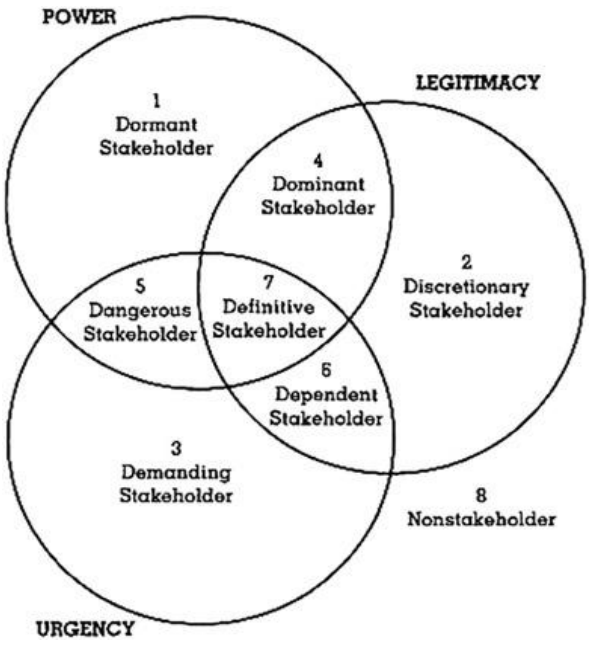
Analýzu stakeholderů lze využít k poznání příslušných aktérů, respektive osob, které ovlivňují danou problematiku, aby bylo možné pochopit jejich chování, zájmy, vlivy a vzájemné vztahy, které se přenesou nebo mohou být přeneseny do rozhodovacího procesu. Popularita této analýzy stále roste, a to především díky uvědomění si a uznání důležitosti poznání charakterů stakeholderů, ať již jednotlivců, skupin či organizací. Toto poznání nám umožnuje a pomáhá pochopit jednotlivé problematiky spojené s firmou (Brugha a Varvasovsky, 2000). V návaznosti na již zmíněný rozhodovací proces je dobré zmínit, že rozpoznání podstatných stakeholderů a jejich potřeb nám pomáhá s rozhodováním a je to skvělý zdroj pro zlepšování (Gudlaugsson a kol., 2020). Důležitost a hojnost využívání této analýzy potvrzuje také Jana Garay, která analýzu zainteresovaných stran označuje v některých případech dokonce za neodmyslitelnou součást hodnotícího procesu. Následně dodává, že zapojením všech relevantních zainteresovaných stran neboli stakeholderů, pojímá evaluace mnohem strategičtější perspektivu a její závěry či doporučení se díky tomu dají považovat za mnohem validnější a užitečnější (Garay, 2016). Důležitým přínosem

pro firmu, vzhledem k analýze stakeholderů je také to, že správné rozpoznání a správné budování vztahů se stakeholdery může vést k loajalitě zákazníků i dodavatelů a zlepšit celou reputaci firmy (Hillman a Keim, 2001). Analýza stakeholderů navíc mnohdy pomáhá rozpoznat konflikty, které mohou vzniknout mezi různými stakeholdery při objevení komplexního problému.

Identifikace klíčových stakeholderů a jejich zájmů neboli analýza stakeholderů hraje významnou roli i pro CSR organizací. Analýza stakeholderů totiž pomáhá definovat CSR politiku, stejně jako ovlivňuje přijetí konkrétních strategií, cílů i volbu konkrétních názorů, které se využijí k uspokojení potřeb a očekávání stakeholderů (Steinerová a Makovski, 2008). Už v osmdesátých letech minulého století se začali objevovat autoři, kteří propojovali CSR s managementem stakeholderů. O CSR v těchto případech bývá psáno jako o akci firmy, kterou se rozhodne firma udělat a která ovlivní společenské blaho stakeholderů (Slabá, 2014).

Důležité je samozřejmě nejprve správně pochopit kdo přesně stakeholdeři jsou. Podle Freemana se jedná se o jakoukoliv skupinu, či individualitu, která může ovlivnit nebo je ovlivněna snahou dosažení cíle organizace (Freeman, 1984). Někteří autoři se ovšem pozastavují nad vymezení stakeholderů jakožto pouze jednotlivců či skupin. Například Mitchell, Angle a Woodová ve své práci zmiňují, že skuteční či potenciální stakeholdeři mohou být i sousedství, organizace, instituce, společnosti nebo dokonce i příroda (Mitchell a kol. 1997). Alkhafaji zase definuje stakeholdery jakožto skupiny, kterým je organizace zodpovědná (Alkhafaji, 1989). A. Bryson tvrdí, že termín stakeholder odkazuje na osobu, skupinu nebo organizaci, která musí být, alespoň minimálně branná v potaz lídry, manažery a vedením (Bryson v Alkhafaji, 1989). Pokud bychom tyto definice měli vztáhnout na tuto bakalářskou práci, tak se jedná o všechny skupiny nebo jednotlivce, kteří jsou ovlivněny nebo samy ovlivňují, snahu nějakého klubu provést přestup.

Definicí toho, kdo jsou to stakeholdeři a co představují pro organizaci je mnoho a stejně tak je to i s přístupem ke stakeholderům a analýze stakeholderů. Ovšem často zmiňovaným a využívaným modelem je model od Ronalda K. Mitchella, Bradleyho R. Aglea a Donny J. Woodové (Raha a kol., 2021). Tito autoři rozdělují stakeholdery dle 3 atributů: síly, legitimnosti a urgence. Síly ve smyslu možnosti ovlivnění firmy, legitimnost jakožto legitimní a vážený vztah stakeholderů s firmou či legitimnost jejich



Obrázek 1 MAW model

Zdroj:https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S001985012100110
3?token=E39D80746F1173C877F59C548F977ACDA6C0D740ABF8D8

požadavků a urgence ve smyslu naléhavost požadavků, které mají vůči firmě. Na základě toho, které z těchto atributů jednotlivý stakeholdeři mají, vzniká 8 typů stakeholderů, které mají rozdílnou míru významnosti pro firmu a manažery.

První tři typy se označují jako latentní stakeholdeři a jsou to ti stakeholdeři, u kterých byl rozpoznán pouze jeden z výše uvedených atributů. Konkrétně to jsou dormant neboli spící stakeholdeři, discretionary neboli diskreční stakeholdeři a ademanding neboli nároční stakeholdeři. Tyto tři skupiny nehrají pro manažera významnou roli a není ani příliš složité je rozpoznat. Další tři typy stakeholderů bývají označovány jakožto očekávaní stakeholdeři. Očekáváné stakeholdery představují ti, u kterých jsou identifikovány dva ze tří atributů stakeholderů. Jím je oproti latentním

stakeholderům kladen větší důraz a předpokládá se, že již „něco očekávají“. Mezi očekávané stakeholdery patří dominantní stakeholdeři, kteří mají jak sílu ovlivnit vývoj organizace, tak i legitimnost ve vztahu s organizací. Dále jsou to závislý stakeholdeři, kteří mají urgentní a legitimní nároky, ovšem zůstávají závislý na ostatních, protože nemají dostatečnou sílu, aby provedli svůj záměr. Takzvaní nebezpeční stakeholdeři jsou ti, kteří mají sílu i urgentní požadavky, ovšem postrádají legitimnost. Tito stakeholdeři mohou být pro organizaci nebezpeční, protože pro prosazení svých nároků se nebojí využít donucovací prostředky, které bývají i za hranou zákona, a dokonce život ohrožující. Rozpoznání těchto stakeholderů je velice důležité. Nejvýznamnější skupinou stakeholderů jsou takzvaní definitivní stakeholdeři, kteří mají všechny tři atributy, které se snažíme u stakeholderů dle tohoto přístupu rozeznat. Požadavky a nároky těchto stakeholderů bývají pro manažery vždy prioritou a mají nezpochybnitelný vliv na fungovaní a vývoj celé organizace či problematiky. Je důležité zmínit, že každý stakeholder se může stát definitivním stakeholderem, pokud doplní potřebný atribut či atributy. Poslední skupinou, kterou lze rozpoznat jsou lidé, organizace atd., kteří nemají ani jeden z atributů, a tudíž logicky nejsou považováni za stakeholdery (Mitchell a kol., 1997).

Další možný přístup ke stakeholderům popisuje ve své knize Vilém Kunz. Ten zdůrazňuje, že pro efektivní řízení zainteresovaných stran jsou klíčové tyto otázky:

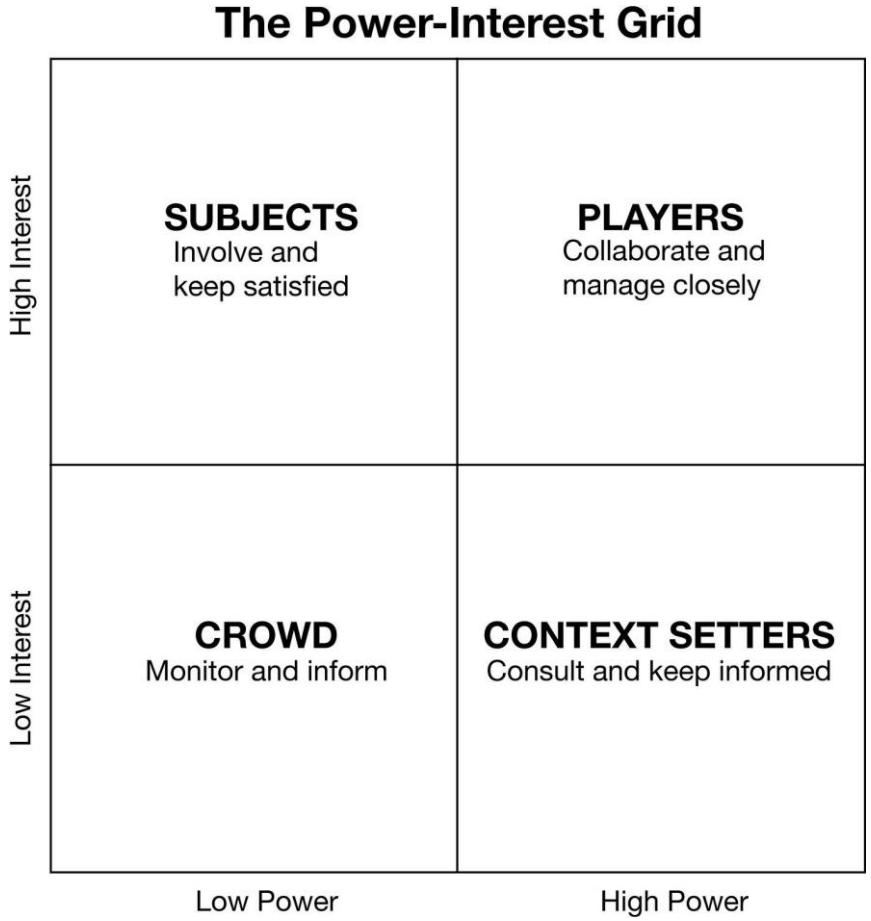
- Kdo jsou naši stakeholdeři? Tato otázka stojí na počátku celé analýzy a v každém konkrétním případě je struktura i počet stakeholderů rozdílný.
- Jaká jsou očekávání a zájmy našich stakeholderů? Očekávání i zájmy jsou samozřejmě mnohdy rozdílné a každá organizace by je neměla pouze respektovat, ale také k nim přihlížet v rámci rozhodovacího procesu. Organizace by se měla snažit zohlednit mnohdy i protichůdné požadavky a dosáhnout co nejvyšší spokojenosti na obou stranách, ideálně situace označované jako „win-win“.
- Jaký je vliv našich stakeholderů na fungování sportovní organizace, a kteří jsou tedy ti klíčoví? I v této oblasti může být velká diferenciace. Z hlediska míry jejich vlivu jsou dle Viléma Kunze rozlišovány primární a sekundární stakeholdeři. Primárními jsou stakeholdeři, kteří mají významný vliv na chod sportovní organizace, například sponzoři. Sekundárními stakeholdery

jsou například různé zájmové skupiny a jsou to stakeholdeři, kteří nemají příliš významný vliv na řízení organizace (Kunz, 2018).

Třetím významným přístupem, který bude zmíněn v této práci je takzvaná power-interest matrix/grid, což lze přeložit jakožto matice síla-zájem. Tato matice bývá řazena mezi základní techniky, která dobře funguje jako jakási předběžná analýza (Bryson, 2004). Je to oblíbená metoda, která rozděluje stakeholdery do čtyř kategorií na základě jejich relativní síly ovlivnit strategické cíle organizace a jejich zájmu (Eden a Ackerman, 1998). Pod pojmem síla zde může být myšlena také schopnost zúčastněných stran uplatnit svůj vliv k dosažení chtěných výsledků (Etzioni, 1976). A pojem zájem je zde chápán v politickém slova smyslu, nikoliv jakožto zvídavost (Bryson, 2004).

Popularita tohoto modelu spočívá především v jednoduchosti. Je totiž jednoduché využít tuto metodu pouze na základě focus groups, rozhovorů nebo workshopů (Reed a kol., 2009). Jak již bylo zmíněno, stakeholdeři jsou rozděleny do 4 skupin, nebo spíše shluků, které bývají označovány jako Hráči, Subjekty, tzv. Context Setters a Dav, viz obrázek 2. (Je možné se setkat také s jiným označením, těchto „shluků)[3] Skupina či shluk, který bývá označovaný jakožto Hráči jsou ti, co mají vysokou míru zájmu a zároveň velkou sílu v dané problematice ve vztahu k organizaci (Gudlaugsson, 2020). Skupina Subjektů představuje ty, jenž sice mají vysokou míru zájmu, ale pouze malou sílu. Context Setters naopak mají sílu ovlivnit danou organizaci či problematiku, ale nemají příliš velký zájem. A poslední skupina, tedy Dav, jsou ti, jenž nemají příliš velkou sílu, ale ani příliš velký zájem.

[3] Poznámka autora.



Obrázek 2 Power-Interest matice

Zdroj: *https://medium.com/@markrconde/how-to-prioritize-and-engage-with-your-stakeholders-and-product-team-to-get-the-right-things-done-e7b7c6bdfbcd*

Jak již bylo uvedeno, analýz stakeholderů a přístupů ke stakeholderům je opravdu velké množství, ať už těch jednodušších nebo naopak detailních. Při volbě konkrétní analýzy je vždy důležité vzít v potaz velikost celé organizace, přepokládané množství stakeholderů a také význam celé analýzy, tedy k čemu nám má analýza stakeholderů napomoci.

Přestože fotbal je jeden z nejpopulárnějších sportů na světě tak analýz stakeholderů, které by se zaobírali obecně fotbalovým prostředím, není mnoho. Nejrelevantnější z těchto analýz pro tuto práci, ke které se autor dostal, je od Georgeho Yiapanase (2022), která se vztahovala k fotbalovému průmyslu na Kypru. V této analýze jsou stakeholdeři rozděleny pouze do dvou skupin, na primární a sekundární. Ovšem stakeholdeři jsou dále rozděleny dle hodnoty jejich

přínosu ve smyslu sociální hodnoty, osobní hodnoty, funkční hodnoty, regulační hodnoty, byznysové hodnoty a negativní hodnoty. Mezi primárními stakeholdery jsou zdůrazňovány především zarytí fanoušci, nadnárodní autority, trenérský tým, média, partneři, fotbalový agentu a věrní fanoušci. Sekundárními stakeholdery pak jsou například vláda, národní autority, policie, rozhodčí a široká veřejnost. (Yiapanase, 2022)

3 Cíle a úkoly práce

Cílem této bakalářské práce je přiblížit problematiku fotbalového přestupu a zaměřit se na roli hráčského agenta. Jde o celistvý pohled na přestup a komplexní pochopení tohoto problému. Celá práce je zaměřená na české prostředí. Tyto cíle vycházejí z celkové analýzy stakeholderů, která hraje důležitou roli v celé práci.

Dílčím cílem je přiblížit práci hráčského agenta ve fotbale, pochopit jeho roli, vztah s hráčem a přínos i mimo přestup.

Pro splnění výše zmíněných cílů jsou v této práci stanoveny následující úkoly:

- Zanalyzování relevantních odborných poznatků, především literatury, které mají přímou souvislost s tématem této bakalářské práce.
- Vybrat vhodné agenty, případně agentury, trenéry hráče a zástupce klubů
- Oslovit vybrané respondenty a sjednat ideální podmínky a pravidla pro rozhovor
- Detailní příprava rozhovorů, konkrétně provedení operacionalizace a konceptualizace
- Provedení polostrukturovaného rozhovoru s vybranými respondenty
- Přepsání a analýza rozhovorů
- Interpretace získaných dat

4 Metodika práce

Hlavní výzkumné otázky, které vedly k interpretaci dat, byly tři a zněly takto: Jak složitou problematikou je fotbalový přestup? Jaká je role hráčského agenta v tomto procesu? A kdo všechno ovlivňuje a vstupuje do fotbalového přestupu? Na základě těchto otázek byla vybírána metodika celé práce.

Pro správné porozumění celé problematiky přestupu a role hráčského agenta je v této práci využit kvalitativní výzkum a konkrétně polostrukturované rozhovory s využitím případových studií. Metoda, která má vést ke splnění výše zmíněných cílů, byla zvolena na základě několika faktorů. Významnou roli při volbě metody hrála rozsáhlost celé problematiky. Dalším významným faktorem byly chybějící výzkumy v této oblasti a nedostatek relevantních prací. A v neposlední řadě šlo také o rozsah, a především dostupnost základního soubor. Tyto rozhovory budou vedeny s několika různými stakeholdery přestupu v rozmezí prvních 2 týdnů v květnu 2023. Před provedením rozhovorů bude každému z respondentů předložen k podepsání informovaný souhlas, viz Příloha 2.

Základním souborem pro tento výzkum je pět skupin stakeholderů přestupu. Jsou jimi hráčští agenti, fotbalový trenéři, fotbalový hráči a zástupci klubu, kteří se aktivně podíleli na přestupu fotbalového hráče v České republice v posledních pěti letech. Důvod výběr těchto skupin stakeholderů byl předpoklad o důležitosti jejich zapojení v přestupu. Z toho důvodu by výsledky celého výzkumu měly být aktuální a relevantní. Výzkumný soubor se skládá především z dostupných stakeholderů, kterými jsou dva zástupci předního českého klubu, jeden trenér, hráč a dva hráčští agenti. Struktura rozhovoru by ve všech případech měla být stejná, ovšem konkrétní dotazy se mohou lišit na základě skupiny stakeholderů, do které jednotlivý účastníci spadají. Například v rozhovoru s trenérem bude více rozebrána role, zapojení a přístup trenéra v přestupu než v rozhovoru s agentem, či zástupci klubu. Se zástupci klubu bude veden pouze jeden rozhovor a není tudíž jisté, že se oba zástupci vyjádří ke všem otázkám. Výzkumný vzorek sice není reprezentativní z hlediska počtu, ale je reprezentativní z hlediska charakteristik.

Všechny rozhovory byly nahrávány na telefon a následně byl pořízen přepis těchto rozhovorů. Poté byly tyto přepisy zpracovány pomocí kódování – byly tedy stanoveny širší kategorie do kterých spadaly výroky dotazovaných.

4.1 Kvalitativní výzkum

Kvalitativní výzkum je chápán jako druh výzkumu, u kterého není zapotřebí, k získání poznatků žádný sběr statistických dat a porovnávání čísel. (Martin, 2014) Už z názvu vyplývá, že u tohoto druhu výzkumu není klíčová četnost, nýbrž výpovědní hodnota a relevance každého sebraného data. Creswell ve své knize (2016) definuje kvalitativní výzkum jako proces hledání a porozumění. Popisuje zde také důležitost výzkumníka v kvalitativním výzkumu, který vytváří komplexní a holistický obraz, zároveň může důkladně analyzovat různé typy textů, či informovat o názorech jednotlivých účastníků výzkumu, ale především provádí zkoumání v přirozených podmínkách. Disman ve Walkerovi (2013) zase poukazuje na fakt, že jednou z výhod kvalitativního výzkumu je porozumění lidem v jejich sociálních situacích. V této práci již bylo zmíněno, že důležitou roli pro pochopení určité problematiky může hrát právě porozumění aktérů procesu. Porozumění jejich chování, jejich vztahům a nepochybně i jejich sociální situaci.

U kvalitativního výzkumu ovšem existuje i několik úskalí na které autor musí brát ohled a vypořádat se s nimi. Jedním z těchto úskalí je výrazné zapojení výzkumníka, popřípadě výzkumníků. Člověk, který provádí kvalitativní výzkum, může strávit kladením otázek i několik hodin, či se dokonce stát členy určité komunity na dlouhé roky. Z toho vyplývá, že mnohdy bývá velice těžké, ne-li nemožné zůstat objektivní. Navíc zjištění z kvalitativního výzkumu jsou vždy „filtrována“ přes výzkumníka a jsou ovlivněna jeho emocemi, osobností a zkušenostmi. Proto pokud by dva různí výzkumníci vedli hloubkový rozhovor s jednou a tou samou osobou, pokaždé by se pravděpodobně vyvíjel rozhovor jinak a mohou vzniknout rozdílné představy o jednotlivých informací z rozhovoru, případně můžou být i závěry rozdílné. (Ian Walker, 2013) Autor si toto úskalí uvědomuje a uznává argumenty o případném zkreslení dané problematiky. Přesto i v této práci je zastáván názor, jež Ian Walker (2013) popisuje ve své práci. *„Většina lidí nesouhlasí s představou, že lze výzkum provádět objektivně a někteří tento problém obracejí naruby a tvrdí, že být subjektivní je naopak silná stránka kvalitativní metody (Walker, 2013, s. 17).“* Přesto aby autor předešel znehodnocení

výsledků, tak ve své práci pravidelně využívá reflexivitu. Reflexivita je zde míněna ve smyslu, jak jí popisuje Toušek a kolektiv (2015): *Reflexivita v tomto případě znamená „reflexivně" přistupovat k termínům, se kterými v dalším kroku přistupujeme k sociální realitě ve snaze porozumět principům jejího fungování. Konkrétně to znamená, že bychom měli neustále posuzovat relevantnost a výpovědní hodnotu pojmů, se kterými pohlížíme na studovaný sociální svět (Toušek, 2015, s.20)."* Pro dosažení vysoké validity a reliability práce, je důležité v prezentaci dat uvádět citace z rozhovoru a komentovat je či dávat do souvislosti s dalšími pasážemi textu. (Janák, 2018)

Milan Martin ve své práci (2014) vypracoval na základě Hendla tabulku silných a slabých stránek kvalitativního výzkumu.

Tabulka č.1

Přednosti kvalitativního výzkumu	**Nevýhody kvalitativního výzkumu**
Získává podrobný popis a vhled při zkoumání jedince, skupiny, událostí, fenoménu	Získaná znalost nemusí být zobecnitelná na populaci a do jiného prostředí
Zkoumá fenomén v přirozeném prostředí	Je těžké provádět kvantitativní predikce
Umožnuje studovat procesy	Je obtížnější ověřovat teorie a hypotézy
Dobře reaguje na místní situace a podmínky	Analýza dat i jejich sběr jsou často časově náročné etapy
Hledá lokální (idiografické) příčinné souvislosti	Výsledky jsou snadněji ovlivněné výzkumníkem a jeho osobními preferencemi
Pomáhá při počáteční exploraci fenoménů	

4.2 Polostrukturovaný rozhovor

Konkrétní použitou metodou sběru dat je polostrukturovaný rozhovor. Polostrukturovaný rozhovor je jedním z druhů hloubkového rozhovoru. (Hendl, 2016) Kvale ve Švářičekovi (2007) definuje hloubkový rozhovor jako metodu, „jejímž účelem je získat vylíčení žitého světa dotazovaného s respektem k interpretaci významu popsaných jevů". Švářiček dále dodává toto: „*Prostřednictvím hloubkového rozhovoru jsou tedy zkoumáni členové určitého prostředí, určité specifické sociální skupiny s cílem získat stejné pochopení jednání událostí, jakým disponují členové dané skupiny. Pomocí otevřených otázek může badatel porozumět pohledu jiných lidí, aniž by jejich pohled*

omezoval pomocí výběru položek v dotazníku. Hloubkový rozhovor umožňuje zachytit výpovědi a slova v jejich přirozené podobě, což je jeden ze základních principů kvalitativního výzkumu.“

Využití polostrukturovaného rozhovoru by mělo dávat možnost dotazovaným vhodně odbíhat od tématu, a umožnit autorovi jakési doptávání, či rozvádění některých otázek. Výhodou polostrukturovaného rozhovoru je především možnost tazatele doptat se na nečekané otázky, které mohou vyplynout až v průběhu rozhovoru. Doplňující otázky mohou přinášet informace přímo spojené s kontextem a mohou pomoci k mnohem lepšímu uchopení problému, o který se zajímáme. (Miovský, 2009) Tuto výhodu zmiňuje i Sedláková (2014), která říká, že v kontextu ostatních typů rozhovoru dle míry strukturace a standardizace definuje tento rozhovor jako rozhovor otevřený a polo-standardizovaný, tzv. rozhovor s návodem, kdy jsou daná témata interview, v jehož průběhu vznikají další konkrétní otázky, a že odpovědi dotazovaných by měly být volně formulované, přičemž role obou aktérů se vyrovnávají. Další výhodu polostrukturovaného rozhovoru uvádí také Hendl a Remr (2017): „Určení témat zvyšuje získanou jednotu informací. Logické nesrovnalosti lze během rozhovoru napravit.“ Jako slabá místa této metody naopak Hendl a Remr (2017) uvádí možnost vynechání důležitých témat a různé perspektivy respondentů zhoršující srovnatelnost. Proto bude důležité se plně soustředit na hlavní osu a klíčová témata rozhovoru. O výhodách polostrukturovaného rozhovoru se zmiňuje také Flick (2014), který píše, že se jedná o typ rozhovorů, který může být mnohem více zaměřený na konkrétní témata.

Během polostrukturovaného rozhovor je možné využívat různé pomůcky, jako je například osnova rozhovoru, která by měla být běžnou součástí, nebo záznamový arch. Osnova rozhovoru, pomáhá jak tazateli, tak i respondentům. Tazatel má jistotu, že i pokud ho přepadne nervozita, tak nezapomene klíčové oblasti, které chce v rozhovoru probrat. Na respondenta má osnova rozhovoru mnohdy pozitivní psychologický dopad, především z toho důvodu, že osnova vzbuzuje dojem přípravy. (Mišovič, 2019)

Polostrukturovaný rozhovor bývá poměrně často spojován s případovou studií a zakotvenou teorií. Tato práce v tomto ohledu není výjimkou. (Šeďová a Švaříček, 2013) Jedním z důvodů hojného využití případových studií, nejenom ve spojitosti s polostrukturovanými rozhovory, je předpoklad, že se jedná o nejsnazší cestu. Především pro studenty hraje toto přesvědčení významnou roli. Ovšem kvalitně

zvládnutá případová studie musí respektovat určitá pravidla a postupy. Důležitou roli hraje záměrný výběr daných případů a zdůvodnění tohoto výběru. (Vojtíšek, 2012)

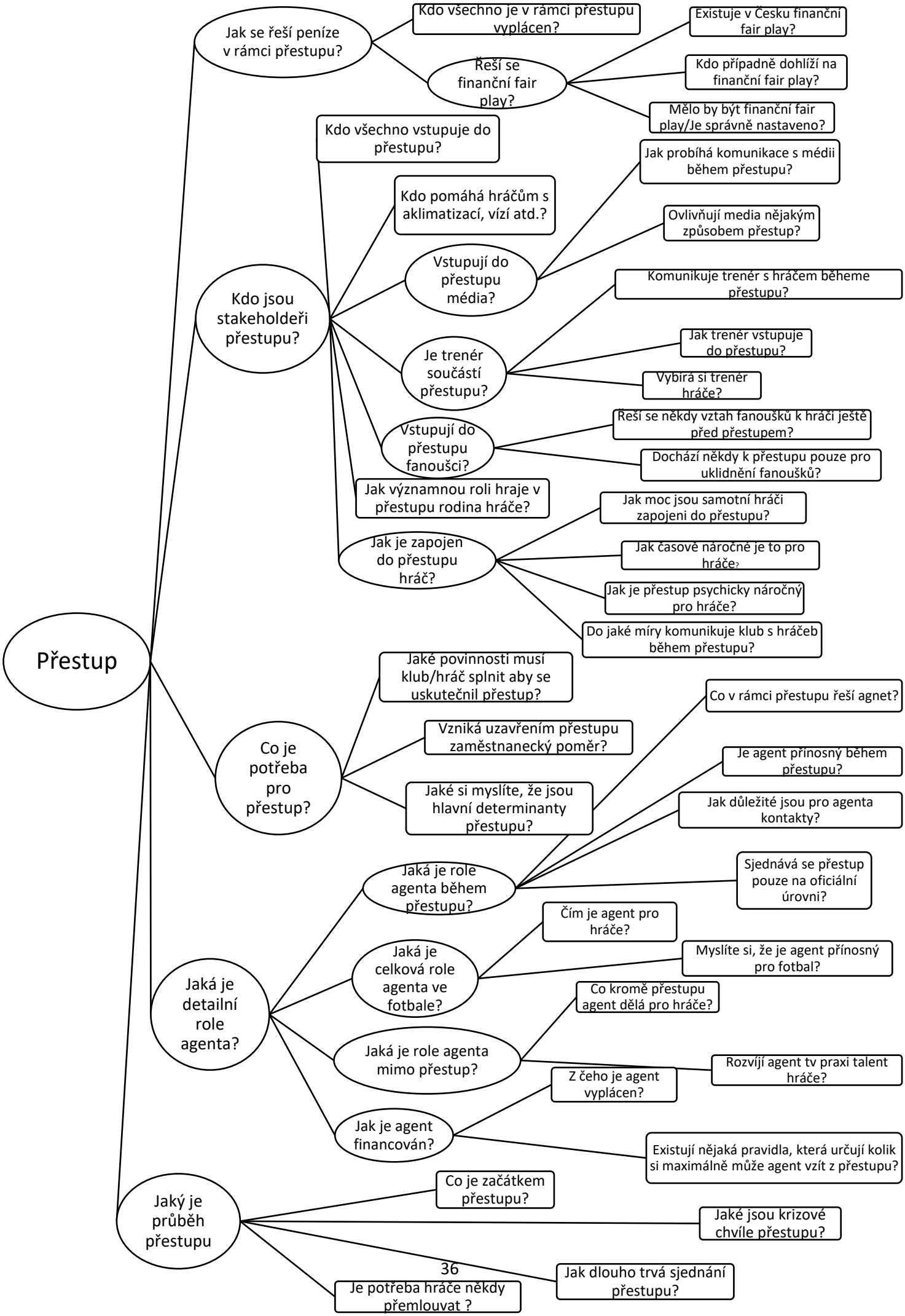
Klíčovou roli ve spojitosti s rozhovory hraje etická stránka rozhovorů, která bývá mnohdy podceňována. Tyto etické problémy se nejčastěji váží na pozorovací problémy, záznamy rozhovorů bez svolení nebo střet zájmů. (Petrusek, 1990) Ovšem etická pravidla se uplatňují ve všech etapách výzkumu, tedy v přípravě, realizaci, interpretaci a prezentaci dat (Mišovič, 2019). Pro zabránění výše uvedených problémů byla celá metoda sběru dat a celá etická stránka práce konzultována, byly připraveny informované souhlasy, které respondenti podepisovali, a celý výzkum byl maximálně anonymizován. Ze stejného důvodu nejsou k práci přímo přiloženy přepsané rozhovory, mohly by se v nich totiž nacházet informace, které v určitých případech mohou být citlivého charakteru. I přesto jsou tyto rozhovory k nahlédnutí u autora práce.

V neposlední řadě je důležité mít v rámci polostrukturovaného rozhovoru na paměti, již zmíněnou subjektivitu. Osoba, s kterou výzkumník provádí rozhovor, nikdy není čistě objektivní, je důležité k ní přistupovat jako k osobě, která je ovlivněna, nebo alespoň může být ovlivněna, společenskými podmínkami, politikou, či demografickými znaky (Mišovič, 2019). Proto i rozhovor musí být připraven tak, aby představoval uspořádanou diskusi, která ale není obrazem reality, nýbrž konstrukcí, která vzniká pod vlivem subjektivity účastníka (Qu a Dumay, 2011).

4.3 Operacionalizace

Operacionalizace je standartní součástí výzkumu, jak jej běžně podávají metodologické příručky. Zároveň se jedná o neodmyslitelnou fázi výzkumu, jelikož dává jednoznačnou podobu vstupním hypotézám a pojmům. Specifikuje nejen jaké jevy budou předmětem pozorování, ale také jakým způsobem budou zachycovány, čímž zajišťuje, aby mohlo vůbec empirické zkoumání proběhnout. Její význam také podtrhuje to, že její rozdílné provedení často stojí za rozdíly závěrů při výzkumu stejného fenoménu (Röschová, 2012). Především z těchto důvodů byla operacionalizace provedena i pro tento výzkum. Tato operacionalizace vedla k získání finálních otázek k jednotlivým rozhovorům. Je ovšem důležité připomenout, že ne všechny otázky byly kladeny všem respondentům ani to nebyly jediné otázky, které byly během rozhovoru

respondentům položeny. Stále tato operacionalizace sloužila jakožto podklad a osa pro polostrukturovaný rozhovor se zástupci čtyř rozdílných skupin.



Graf 1 - operacionalizace

5 Výsledky výzkumu

Během výzkumu bylo zjištěno mnoho informací ohledně přestupu, které sahají v některých případech až za rozsah zkoumané problematiky této práce. Relevantní data pro tuto práci byla následně rozřazena do jednotlivých kapitol.

5.1 Přínos hráčského agenta

Již dlouhou dobu se rozebírá a řeší celkový přínos hráčského agenta ve fotbale, a to z mnoha úhlů pohledu. Je vždy těžké generalizovat celkový přínos na tak velkou a různorodou skupinu jako jsou hráčští agenti ve fotbale. Je tedy důležité si uvědomit, že přínos každého agenta je rozdílný a je také důležité vzít v úvahu úhel pohledu. Pokud se bavíme o obecném přínosu pro fotbal tak v podstatě všichni respondenti mají podobné názory. Zástupci klubu, kteří odpovídají na otázku, zda je přínosný hráčský agent odpovídají takto: *V tomhle jsme rozpolcení, já teda určitě. Na jednu stranu si říkám, že jo, na druhou, že ne.“* Agent č. 1 zase začíná svou odpověď těmito slovy: *„Jsou na to dva pohledy…“* a ve stejném duchu jsou i odpovědi zbylých respondentů. Všichni se tedy shodují, že existují dva úhly pohledu na celou věc.

Na jednu stranu samy agenti připouští, že někteří jejich kolegové spíše škodí celému fotbalovému prostředí a jejímu renomé ve společnosti. Hlavní problém vidí všechny skupiny především ve finančních nárocích některých agentů. Občas totiž dochází k situaci, kdy je celý přestup již připraven, kluby jsou dohodnuty, nový klub je dohodnut na podmínkách s hráčem a celý přestup nakonec nedopadne kvůli provizi pro agenta. Spíše řečeno kvůli „přestřelené“ provizi, kterou se snaží agent vymámit, někdy i na úkor hráče. Viz: *„Samozřejmě jsou věci, v kterých ty manažeři překáží. Vím o mraky, mraky transferech, které nedopadly kvůli tomu, že se agent nedomluvil na své provizi a bylo to podaný hráčům úplně jinak.“* V současné době totiž neexistuje žádný stanovený strop, který by určoval maximální procento či konkrétní částku, kterou si agent může za sjednaný přestup říci. *„V tuto chvíli ne, pokud se nepletu, ale jak říkám, ta regulatorika už je vydaná, to si můžete najít kdyžtak na stránkách FIFA.“* Je důležité, jak trefně

zmiňuje agent č. 1, stále si uvědomovat, že agenti svou práci dělají pro peníze, živí to jak je samotné, tak jejich rodiny a v některých případech jsou peníze pro agenty tou jedinou podstatnou věcí na přestupu. *„Kromě toho, že máš agenty, kteří těm hráčům chtějí pomoct, tak samozřejmě každý to dělá pro peníze, to jako každého nás to živí. Takže musíš z toho profitovat, ale my to nemáme postavené tak že by nám transfer měl padnout na naší provizi.“* Dle zástupců klubů stojí za tímto problémem mimo jiné i velké množství hráčských agentů na trhu a jednoduché podmínky pro získání licence pro vykonávání této činnosti. To by se mělo od příští sezóny, tedy sezóny 2023/2024, změnit. FIFA totiž vydala novou regulatoriku pro agenty, která by měla být daleko přísnější a tvrdší v těchto věcech. Zástupci klubu, tedy věří, že příští rok by se měl počet agentů zredukovat. „*V souvislosti s tím se chystá, už je to schválené a začne to platit na podzim, nová regulatorika těch agentů, která jde víceméně tvrdě proti nim. Respektive ona stanovuje hodně podmínek, proto to, aby vlastně mohl být agent a jakým způsobem… Jsou tam i nějaké „capy“ v těch provizí a tak. Je to poměrně přísně stanovené, a to je další věc, která si myslím, že bude v následujícím roce hodně hýbat tady tím trhem.“*

Na druhou stranu, se všichni respondenti shodují na tom, že agenti jsou neodmyslitelnou součástí fotbalu a patří do tohoto prostředí, viz výpověď hráče: „*Určitě tam má své místo, spoustu přestupů by se bez nich ani neuskutečnili.“* Zároveň se také shodují na tom, že agenti rozhodně mohou a jsou přínosní a nejvíce pro hráče, konkrétně pro průměrné hráče. Tento fakt rozebírá především Agent č. 2: „*Agent extrémně pomáhá průměrným hráčům. Já si myslím, že nejvíc profitují, jako z toho, že jsou agenti na trhu, nejvíc z toho profitují průměrní hráči. Průměrný hráč bez agenta by nikdy nezískal žádné zajímavé angažmá a díky tomu, že jsou agenti tak i ten průměrný hráč může získat lukrativní a zajímavé angažmá.“* Nadstandartní hráč by si s velkou pravděpodobností našel vždy kvalitní angažmá, ovšem ti průměrní by to měli velmi těžké. Tyto hráče musí agent dostat do povědomí klubů a musí je, mnohdy velice intenzivně, nabízet klubům. Další velký přínos pro hráče je především, že nemusí vědět, jak přestup probíhá, nemusí znát veškeré formality, právní povinnosti a mnohdy nemusí ani zcela znát svou hodnotu. O tyto věci by se totiž měl kvalitní agent postarat. Znovu je důležité zmínit rozdílnost jednotlivých agentů a agentur. Existují totiž takové agentury, které mají průměrné hráče jakožto „zálohu“ a jejich péče a snaha směrem k nim je minimální., což popisuje Agent č. 1: „*Ono je něco jiného mít 500 hráčů, jak jsem*

říkal… 500 hráčů a dělat to ve třech, no tak to nejde. Samozřejmě máš nějaký, který víš, že z nich ti budou kapat peníze, ale potom máš ty, na který čekáš, jestli z nich někdy budou kapat peníze.“

Další přínos agenta, který potvrzují, jak samotní agenti, tak trenér a také poměrně neochotně zástupci klubu, je pomoc v dohodě mezi kluby. Zatímco zástupci klubu tvrdí, že k tomu dochází pouze v některých případech: „*Nejčastěji je domluva klub – klub, ale v některých případech tomu umí ten agent pomoct. Té dohodě řekněme.“* Agenti tvrdí, že je to jednou z hlavních náplní jejich práce. Pokud ještě zůstaneme v přínosnosti agentů ve vztahu ke klubům, tak agent č. 2 zmiňuje mnohdy velice kvalitní skauting jednotlivých agentur, který občas využívají i samotné kluby.

Zajímavý pohled na problematiku přestupu, zmiňuje trenér, který upozorňuje, že je velice důležité rozdělovat agenty na ty, kteří se věnují profi hráčům a na ty kteří se věnují spíše těm amatérským a poloprofesionálním. Agenti, kteří se specializují na amatérské a poloprofesionální hráče, často řeší součástí přestupu také další práci pro hráče, která bývá mnohdy navázaná na klub, či osoby v klubu, ve kterém působí. Tito agenti se často zaměřují také na přestupy do zahraničních nižších lig jako je 5., 6. a 7. německá liga a mnohdy si vybírají především mladší hráče. Dle názoru trenéra tito agenti pouze „blbnou“ hráčům hlavu a v konečném důsledku snižují kvalitu hráčů.

Přestože občas byly názory respondentů dosti rozpolcené, především od zástupců klubu, všichni se ve finále shodli na tom, že agent je přínosný, a to především pro hráče. Přesto je jisté, že otázka přínosu je velmi komplexní a individuální.

5.2 Agent a hráč

V předchozí podkapitole byl zmíněn nejvýznamnější přínos agenta pro hráče ovšem vztah hráče a agenta, jejich vzájemná kooperace a výhody jsou daleko větší, rozsáhlejší a komplikovanější a výrazně ovlivňují hráčovu kariéru, tedy i přestup. Je samozřejmě opět velice důležité míti na paměti, že se jedná o velice individuální a mnohdy velice rozdílné přístupy.

5.2.1 Vztah hráče a agenta

Vztah hráče a agenta je vždy rozdílný a záleží na mnoha faktorech. Každopádně je možné říci, že tento vztah je jeden z nejdůležitějších v kariéře profesionálního fotbalisty. V praxi, dle získaných podkladů pro tuto práci, panují rozdílné názory na to jak by měl správný vztah mezi agentem a hráčem vypadat.

Prvním důležitým aspektem je naprosto přirozeně a pochopitelně, charakter. Byť agent může být absolutně profesionální, vždy se na vztahu agenta s hráčem do určité míry projeví vzájemné sympatie či charakterové rozdílnosti.

Další významnou roli hraje přístup agenta. Jsou agenti, kteří si rádi udržují čistě pracovní a profesionální vztah, na druhou stranu existují takový agenti, kteří berou každého hráče spíše jako přítele, prožívají s ním jednotlivé přestupy, úspěchy a snaží se držet vztah spíše na neformální úrovni. Stejné to může být z pohledu hráče. Některé vztahy mezi hráčem a agentem jsou ovšem ještě na hlubší úrovni, v některých případech se agent stává v podstatě součástí rodiny, či nejbližšího kruhu přátel a tyto přátelství někdy trvají ještě dlouho po fotbalové kariéře. Je to většinou navázané na již zmíněný charakter, ale záleží i na době, po kterou spolupracují a jak moc se agent zapojuje a stará o daného hráče, což zmiňuje především Agent č. 2: *„Zase osobnost toho hráče je důležitá, osobnost toho agenta taky. Jsou agenti, kteří nechtějí mít ten blízký vztah s tím hráčem, chtějí jenom udělat dobrou práci, chtějí tomu hráči vyjednat dobrou smlouvu, vyjednávat zajímavé angažmá a berou to čistě jako profesionální vztah. Ale jsou i agenti, kteří… Stane se i, že ten agent a ten hráč…že tam vznikne přátelství, že tam vznikne hodně silné pouto. Říkám, je to hodně individuální a nedá se to říct takhle… Já si myslím, že to záleží hodně na charakteru těch lidí.“* V některých případech se agent angažuje i ve velice osobních problémech a podporuje či stojí za hráči od jejich mladého věku.

Významným aspektem je také počet hráčů, které agent má. Je přirozené, že pokud se jeden agent má postarat o 100 hráčů, není možné se všem věnovat v jednu chvíli stejně. V těchto případech většinou dochází k tomu, že se agenti starají především o ty nejúspěšnější a existuje jakýsi pomyslný žebříček, kde každý hráč ví, nebo minimálně tuší, kde je jeho místo a co všechno může a nemůže s agentem řešit. Zároveň to také přirozeně určuje ráz vzájemného vztahu, viz výpověď Agenta č. 1 v podkapitole 5.1.

V některých přestupech se stává, že hráč neví zcela jistě jaký klub by si měl vybrat, případně jestli by měl z daného klubu odcházet. Většinou to nastává, pokud se jedná o klub na nižší úrovni, než je klub, ve kterém v současnosti hraje, tedy ve chvíli kdy hráč musí takzvaně „udělat krok zpět“. V těchto případech hráč velice často své rozhodnutí konzultuje s rodinou, přáteli a samozřejmě i agentem. A v tuto chvíli je velice důležité, jak je nastavený vztah mezi hráčem a agentem a zda hráč agentovi důvěřuje. Tyto momenty můžou být mnohdy klíčové pro kariéru hráče a občas je skutečně nutné hráče přesvědčit o tom, že tento „krok zpět“ je tou nejlepší cestou a může hráči pomoct v jeho kariéře - *„Samozřejmě někdy ten krok dolů se musí kolikrát udělat, ač se to třeba těm klukům nelíbí a my, když v tom vidíme třeba velkou šanci, aby on se nastartoval, nebo v tom vidíme třeba možnost dalšího prodeje nebo v tom jeho posunu, tak to prostě kolikrát musíme vysvětlovat. Samozřejmě, když jdete z většího klubu do menšího, není to jednoduchý, ale kolikrát těm hráčům musíte vysvětlit, že je to správný krok v tom, aby se mohli dál posunout.“*

5.2.2 Význam agenta pro hráče

Agent jako takový má, jak již bylo zmíněno, dle všech respondentů významný vliv, přínos a význam pro hráče, a to především pro průměrné hráče. Jejich přínos, ale dle výzkumu pro tuto práci není pouze v zajištění přestupu. Opět je důležité zmínit, že význam může být velice rozdílný a přínos může být jak pozitivní, tak negativní, přesto v celkovém pohledu, se dle provedených rozhovorů, jeví agent jakožto klíčová osoba v životě fotbalového hráče, která se stará o mnoho věcí v hráčově životě.

Služby, které agent poskytuje hráči, jsou rozdílné, ovšem mezi ty standartní kromě přestupu patří především spojení s odborníky a poskytování fotbalového vybavení. Spojení s odborníky je jednou z klíčových prací agentů. Velice často se jedná především o soukromé doktory, kteří mnohdy poskytují jakési potvrzení či pomáhají s rehabilitací po zranění. Ale často agent zprostředkovává hráčům také odborníky v oblasti investic, hypoték, aut či soukromé trenéry. Některé z těchto odborníků může hráčům dodat také klub, a to především u zahraničních hráčů, jejichž agenti neznají české prostředí a nemají zde kontakty. V některých případech je samozřejmě pro klub mnohem pohodlnější, pokud dané problémy, řeší s hráčem agent, ovšem v některých

případech je pro klub naprosto neodmyslitelná vzájemná, minimálně vzájemná spolupráce, ne-li absolutní kontrola. Jedná se především o soukromé trenéry a zajišťování tréninku mimo týmovou přípravu.

Je běžnou praxí, že se agent snaží rozvíjet talent hráče. Těch způsobů k rozvoji hráče je mnoho. Může se jednat o pouhou konzultaci, kdy agent hráči řekne, na čem by měl zapracovat, může se jednat o rozbor hráčova zápasu a statistickou analýzu či poskytnutí soukromého trenéra. Na to, jak moc by se měl agent angažovat v tréninkové přípravě hráče, byly u respondentů této práce velice odlišné názory. Na jedné straně jsou zástupci klubu a trenér, kteří byli silně přesvědčeni o tom, že fyzické a kondiční tréninky mimo tréninkový proces v klubu jsou spíše kontraproduktivní a pokud agent sežene hráči soukromého trenéra, je nezbytné se vždy poradit s trenérským týmem v klubu, co hráč smí a nesmí dělat. Zástupci klubu si dokonce myslí, že jakýkoliv trénink nad rámec tréninkového plánu v klubu, je nezbytné konzultovat s trenérským týmem klubu – *„Pokud ten hráč potřebuje, alespoň v našem případě to tak je, pokud ten hráč cítí, že potřebuje ještě něco navíc, tak má k dispozici poměrně široký realizační tým, který mu to umí buď sám zajistit, nebo mu umí zprostředkovat někoho dalšího. Ať je to třeba mentální příprava, nebo nějaké fyzio navíc, nebo nějaké speciální procedury…cokoliv. Obecně pokud by dělal ten hráč něco a ten realizační tým o tom nevěděl, co přímo zasahuje do jeho fyzické fotbalové přípravy, tak by to byl problém.“* Na druhé straně jsou fotbaloví agenti, kteří tvrdí, že je jejich povinností rozvíjet talent hráče a poskytovat mu tréninky v tom v čem zrovna dle jejich názoru zaostává, nehledě na to zda se jedná o fyzické nedostatky či práci s balónem. Viz odpověď agenta č. 1 „Takže *samozřejmě každý kluk to bere nějak jinak, na každého kluka musíš komunikovat, s ním komunikovat jinak, protože každý to bere jinak, ale já to prostě těm klukům říkám na rovinu: Hele nepřipadáš mi v pohodě fyzicky, připadáš mi těžkopádný a tohle to, pojď budeš tady týden trénovat s mým švagrem, dáme tomu 14 dní ať se prostě na tebe koukne, ať naběháš a tyhle ty věci.“* Agenti si ani nemyslí, že by se měly ptát kohokoliv z klubu, zda hráč smí či nesmí trénovat navíc. Samotný hráč stojí někde mezi, kdy říká, že mu agent domluví trénink, ale poté co on sám za ním přijde a poprosí ho, na základě tréninkového procesu, že by rád něco zlepšil.

Další významnou „dovednost“, kterou agent má ve svém arsenalu, která může být velice přínosná pro hráče je schopnost obnovit již mrtvý přestup. Kvalitní agent je občas totiž, díky různým trikům, schopný vstoupit do skomírajícího přestupu a obnovit

zájem všech stran. Což zmiňuje Agent č.2: *„Jo ještě bych chtěl říct, že já si myslím, že agent hraje opravdu zásadní roli u přestupu a často když je nějaký přestup už mrtvý, protože se kluby nemohly dohodnout, tak agent to může zase oživit. Jsou k tomu samozřejmě různé triky, jak můžete zachránit přestupy.“* Není to sice možné u každého přestupu a nedokáže to každý agent, ovšem pokud se to agentovi povede, je tam často velká šance, že k přestupu dojde.

5.3 Agent a přestup

Přestup je při práci agenta naprosto klíčovým procesem. Přestup je něco kde agent může ukázat své kvality a přínos. Na základě práce v procesu přestupu se často hodnotí kvalita agenta. Abychom ovšem mohli analyzovat práci agenta během přestupu, případně ji hodnotit, je důležité identifikovat začátek přestupu, což není vůbec snadné. To dokazuje i fakt, že během výzkumu pro tuto práci neidentifikovali žádní respondenti začátek přestupu stejně, přestože všechny odpovědi se v konečném důsledku týkaly komunikace.

5.3.1 Začátek přestupu

Zástupci klubu nejprve byly toho názoru, že pro klub nic jako začátek přestupu neexistuje, respektive, že se nedá definovat. Především z toho důvodu, že se dle jejich názoru jedná o tak komplexní věc, která by teoreticky mohla začínat již od nastavení skautingu. Ovšem později dodali, že za formální začátek přestupu je pravděpodobně možné označit první kontakt mezi klubem, který vlastní hráče a klubem, který má o hráče zájem. Zajímavé na této odpovědi je, že zástupci klubu jako jediní neuvedli agenta, jakožto jednoho z aktérů, kteří stojí na začátku přestupu. Jeden z agentů nejprve sice uvedl, že začátkem přestupu je zájem, zájem hráče či klubu o přestup, ale následně dodal, že tento zájem je doprovázen komunikací s agentem. Trenér je přesvědčen, že začátkem přestupu je chvíle, kdy někdo začne s někým komunikovat, tedy pokud klub začne komunikovat s agentem anebo naopak agent začne nabízet svého hráče klubu. Podobného názoru je i druhý agent, který si myslí, že začátkem přestupu je buď mít hráče o kterého je zájem anebo mít hráče, kterého musí nabízet klubů. Nabízení hráčů

hraje důležitou roli pro přestup, bez ohledu na to, zda je to součástí přestupu či nikoliv, na čemž se shodli všichni respondenti, přestože zástupci klubu tvrdili, že se řídí především dlouhodobým skautingem. Tento obsáhlý proces, který má, ať již menší nebo větší, vliv na přestup bude v této práci rozebrán později detailněji. Zajímavé je ovšem zmínit také odpověď hráče na otázku identifikace přestupu. Hráč označil jako začátek přestupu schůzku se svým agentem, či komunikaci se svým agentem, kde mu buď oznámí, že by měl zájem o přestup, nebo mu agent sdělí, že o něj má nějaký klub zájem.

5.3.2 Nabízení hráčů

V podkapitole 5.1 je zmíněno, že největší přínos má hráčský agent především pro hráče, konkrétně pro průměrné hráče, protože je schopný tyto hráče dostat do povědomí jednotlivých klubů a zařídit jim přestup do klubů, které by si těchto hráčů, pokud by neměli agenta, ani nevšimli. Aby agent mohl těchto úspěchů dosáhnout je klíčové, aby byl aktivní a intenzivně své hráče nabízel. Představa, že agent pouze čeká, než se mu ozve nějaký klub s nabídkou o jeho hráče, je velice utopická a zní opravdu hezky, ovšem v praxi, dle získaných informací, to takto nefunguje - naopak. Pokud agent ví, že jeho hráč chce přestoupit, či je v situaci kdy mu bude končit smlouva s klubem, tak musí okamžitě začít jednání s klubem a případně nabízet hráče. Což zmiňuje například agent č. 1: *„Protože ty transfery takový, že ti zavolá klub: „Já chci tohle hráče, ty ho máš podepsaného…“ je fakt strašně málo. To z 20 transferu je 1. Ty prostě musíš ty hráče nabízet, musíš na tom pracovat. Není to tak, abych seděl doma a čekal na to, že mi někdo zavolá: „Mám zájem o tvého kluka“ a budu to řešit. To těch je málo, těch je opravdu málo. Ty vlastně musíš ty kluby hledat, musíš hledat ty spojitosti“*

Proto, aby nabídka hráče od agenta měla alespoň částečnou šanci na úspěch, jsou velice podstatné kontakty. Kontakty pro agenta jsou základ úspěchu. Pokud se člověk chce stát agentem a nemá kontakty, tak je úspěch při nejmenším velice náročný, spíše nemožný. To potvrzují oba dotazovaní agenti. Agent č. 1 tvrdí, že tuto práci nemá smysl dělat, pokud člověk nemá kontakty. Dále poukazuje na to, že je ideální mít dobré vztahy ve všech klubech a také ověřené jméno. Každému klubu totiž chodí velké množství nabídek hráčů a už pouze pro to, aby se daný sportovní ředitel, či někdo jiný kdo má tuto práci v klubu na starost, na nabídku podíval, je důležité mít kontakty a

dobré vztahy. Kluby musí vědět, že jim daný agent nenabízí nesmysly, že je možné s ním případně bez problému jednat a že se mu dá důvěřovat. Na to navazuje ale také fakt, že agenti by měli své hráče nabízet klubům, o kterých ví, že hledají typologicky stejného hráče. Agent č. 2 dokonce řekl, že kontakty jsou to nejdůležitější v přestupu.

V dnešní době je v tuzemském fotbale poměrně snadné zjistit konkrétní požadavky na hráče, kterého jednotlivý klub shání. Tyto požadavky jsou velice konkrétní a specifické a pokud si agent chce udržet dobré vztahy a serióznost, měl by vždy ctít požadavky klubu a nabízet klubům pouze ty hráče, kteří spadají do jejich požadované typologie. U zahraničních přestupů je to již náročnější.

5.3.3 Vyjednání podmínek

Základním bodem celého přestupu je vyjednání podmínek, respektive dohodnutí se na podmínkách. Většina respondentů označila vyjednávání podmínek jako za nejkrizovější část přestupu, u které se rozhoduje, zda přestup vyjde či nevyjde. Každá strana v přestupu má jiné požadavky, jinou představu a také jiné zájmy. Nejprve se mezi sebou musí dohodnout kluby, v případě, že je hráč pod smlouvou, která mu nebude v brzké době končit. Pokud klub, který vlastní hráče, ho za žádnou cenu nebude chtít pustit, tak samozřejmě debata často končí ještě dříve, než se hráč dozví, že o něj má jiný klub zájem. Pokud, ale klub, který hráče vlastní, připustí, že existuje možnost prodeje, poté začíná intenzivní vyjednávání podmínek. Jak dlouho tato vyjednávání trvají, je vždy různé. Někdy spolu kluby komunikují už několik měsíců před začátkem přestupového období a někdy celý přestup zabere pouze pár dní. Již dříve bylo zmíněno, že i do vyjednávání mezi kluby často vstupuje hráčský agent a snaží se pomoci dohodě a oboustranné spokojenosti, přestože to je především záležitostí samotných klubů.

Mnoho z přestupů v České republice jsou ovšem přestupy hráčů, kteří v přestupovém období budou bez smlouvy, tedy takzvaných volných hráčů. V tom případě není potřebné sjednávat podmínky mezi kluby a není třeba ani komunikovat s klubem, kde hráč končí.

V další fázi přestupu, je vždy potřeba vyjednat podmínky hráče v novém klubu. Toto je fáze přestupu, která už jde plně za agentem a je to jedna z nejdůležitějších prací

agenta. Věcí, které se mohou řešit během vyjednávání podmínek pro hráče je mnoho. Nemusí se jednat pouze o výplatu, ale také o bonusy, bydlení, odehrané minuty a podobně. Způsoby vyjednávání peněžních podmínek mezi kluby a agenty jsou také často rozdílné. V některých případech je to dlouhé vyjednávání, kdy si obě strany nejprve řeknou své představy a postupně se blíží nějakému kompromisu. V některých případech jsou k sobě obě strany od začátku upřímné a řeknou si reálnou částku, která může být přípustná pro všechny. Poté se už pohybují pouze okolo této částky a řeší různé detaily.

V konečné fázi by se až měli řešit peníze pro agenta, tedy provize pro agenta. Zase vždy záleží na agentovi a je to velice rozdílné, co se týče vyjednávání ohledně peněz pro agenta. *„Takže vlastně jako 3 nejdůležitější, postupně to jde, že nejdříve kluby se domluví na podmínkách, jestli je vůbec reálné ten transfer udělat, pokud ten hráč není zadarmo. Pak vlastně domlouváte hráčovy podmínky, výplaty, bonusy za podpis a podobně. Pak, třeba my to máme nastavený tak, že nejdřív chceme abychom se domluvili na hráčových podmínkách, aby bylo všechno košer a posléze my si řešíme svoji provizi.“* Takto daný postup samozřejmě není stigma a může se lišit. Existují agenti, kteří svou provizi řeší jako součást podmínek pro hráče či ji berou dokonce jako důležitější a řeší ji přednostněji.

5.4 Přístup agentů

O přístupu agentů, a především rozdílu v přístupu agentů, toho již v této práci padlo mnoho, přesto si toto téma zaslouží samostatnou kapitolu a zvýšenou pozornost. Počet agentů působících v českém prostředí je velký. V dnešní době není ani příliš náročné stát se agentem a není třeba žádné velké kvalifikace, což vede k přehlcenému trhu s agenty. Přestože obecně v ekonomice je růst konkurence žádoucím faktorem pro spotřebitele, což je v tomto případě hráč, u trhu s agenty se to tak jistě tvrdit nedá. Mnoho agentů dnes nemají valnou představu ani o tom, jak problematika přestupu a hráčský trh vypadá, natož aby věděli, jak se na něm správně pohybovat. Zároveň můžeme vidět, že mnoho agentů a agentur se vydalo cestou kvantity, kdy podepisují hráče spíše z důvodu, aby je nepodepsal někdo jiný, než že by se o hráče skutečně chtěli starat a pomáhat mu v jeho kariéře. U těchto agentů následně vzniká jakási hierarchie hráčů, dle které se starají o jednotlivé hráče.

Přístupy agentů se tedy mohou lišit v mnoha směrech, ať už v koncepci fungování agenta či agentury, jednání s hráči, šíří služeb, jednání s kluby nebo v přístupu k financím. Snažit se hodnotit tyto přístupy není vůbec jednoduché a vždy záleží na úhlu pohledu. Mnohdy je totiž výrazný rozdíl mezi etickou, herní, talentovou a finanční stránkou a je nesmírně komplikované určit, která z těchto stránek definuje úspěšného agenta.

5.5 Peníze v přestupu

Peníze v přestupu jsou, podobně jako v celém fotbalu a mnoha jiných oborech, alfa a omega všeho. Finanční stránka je pravděpodobně ta nejdůležitější v celém přestupu a vstupuje do něj v mnoha směrech. Může existovat totiž mnoho stakeholderů, které je v rámci přestupu potřeba vyplatit. V první řadě se jedná především o klub, z kterého hráč odchází, pokud hráč neodchází jakožto volný hráč. Dále je vždy potřeba vyplatit agenta. Co se týče vyplacení agenta tak to může být také problematické a velice různorodé. Už v této práci bylo zmíněno, že i provize pro agenta někdy může být ta věc, kvůli které celý přestup neproběhne, ale vše se opět váže hlavně na přístup agenta a vztahu mezi agentem a hráčem. U některých přestupů se provize pro agenta řeší formou procent z přestupové částky, někdy se jedná o konkrétní domluvenou částku. Někdy se agent domluví i přímo s hráčem, že například není spokojený se svou provizí a z toho důvodu mu bude muset sáhnout na hráčovi peníze. To popisuje také agent č.1: *„ My to máme nastavené, že si bereme procento z celkové částky výplaty za dobu, co tam je, jakoby určitá procenta. Ale my si bereme provizi jenom z klubu, ale jsou samozřejmě agentury, že berou procenta i hráčům. Jo jako že my jsme nedostali tolik, kolik jsme chtěli, takže si to vezmeme z tvojí výplaty, ale není to asi jako úplně oficiálně. Ale my jako takhle si nastavuje vždycky provizí jenom z toho klubu a je to vždycky o té komunikaci. Je to něco jiného dělat větší transfer kde už to není na procenta, ale je to o té domluvě a pak u těch menších, tak je to samozřejmě vždycky o té domluvě s tím klubem.“* Každopádně pro agenta je to velice důležitý zdroj příjmu a společně s penězi z prodloužení hráčovy smlouvy je to hlavní a mnohdy jediný zdroj příjmu pro agenty. I z toho důvodu je hodně řešena nadcházející regulatorika od FIFA, která zde již byla zmíněna, ohledně peněz, licencí a dalších věcí, které se týkají agentů. Přestože názory na tyto nová pravidla, která začnou velmi brzo platit, jsou dosti rozdílné a občas

dokonce dosti ostré, jedno je jasné, od příští sezóny dojde k výrazné změně na trhu s agenty.

Těch agentů, které je třeba v přestupu vyplatit, může být i více, není to tak, že do přestupu vstupuje vždy pouze jeden agent a vždy ze strany hráče. Agentů může být více a v některých případech mohou zastupovat klub, respektive pomáhat nebo pracovat pro klub. Každý přestup je rozdílný, a to z mnoha aspektů. V některých případech je nezbytné také zaplatit takzvané výchovné či podobné částky, které se váží na kluby, co vychovávaly hráče v mládežnických kategoriích. Tato problematika byla již zmíněna v teoretické části, ale zajímavé je, že o těchto povinnostech vyplácení věděli všichni respondenti včetně hráče a agenta.

V souvislosti s penězi v přestupu je často spojován termín finanční fair play. Finanční fair play je termín, o kterém můžeme slyšet především ve spojitosti se zahraničními kluby jako je Barcelona, Manchester City a podobně. V českém prostředí ovšem tato idea nebyla nikdy příliš hlasitě rozebíraná a naprostá většina lidí ani neví, zda existují nějaké finanční hranice, které kluby nesmí překročit směrem k nakupování hráčů či výplat hráčů. Dokonce ani lidé, kteří pracují v českém fotbalovém prostředí, a dokonce bývají zapojení do přestupu nemají jasno zda něco takového existuje, viz naši respondenti.

Během výzkumu pro tuto práci téměř nikdo nevěděl, zda existují nějaké pravidla finančního fair play vzhledem k přestupu. Jediný respondent, který si byl jistý, byl agent č. 2, který tvrdil, že pravidla finančního fair play se vztahují na celou Evropu a jsou stanoveny asociací UEFA: „*Ten finanční fair play platí po celé Evropě. Vím, že jeden klub mě na to upozornil, že si musí hlídat ten financial fair play a to není… To je dané UEFA.“* Nikdo z dalších respondentů o finančním fair play nevěděl. Zástupce klubu říkali, že vědí, že jakési finanční fair play existuje, které se nazývá “financial sustainability“, ale neznali žádné bližší informace. Druhý agent byl dokonce přesvědčen, že nic ve smyslu finančního fair play v České republice není. Hráč a trenér oba přiznali, že zcela upřímně nevědí.

Zajímavé, ale byly také názory jednotlivých respondentů na to, zda by zde měly být nastavená pravidla finančního fair play. Oproti znalostem existence tohoto pravidla, zde panoval stejný názor a všichni dotazovaní byli přesvědčeni, že by žádné finanční fair play být nemělo. Zástupci klubu dokonce tvrdili, že představa vyrovnaných týmu se

stejným rozpočtem je spíše utopie a pokud by skutečně něco takového existovalo, nikoho by to ani nezajímalo. Někteří se shodli také na tom, že nejdražší hráči nemusí být ti nejlepší a vždy záleží hlavně na nastavení konceptu klubu a skautingu. Trenér také dodává, že finanční fair play by sice mohlo vyrovnat ligovou soutěž zde v tuzemsku, ale nepochybně by to oslabilo celý český fotbal v mezinárodní konkurenceschopnosti na klubové úrovni, tedy v evropských pohárech.

5.6 Autority v přestupu

Každý přestup musí dodržovat určitá pravidla, která jsou jasně stanovena příslušnými autoritami. Těmito autoritami jsou zde v České republice Fotbalová asociace České republiky neboli FAČR, dále Unie evropských fotbalových asociací UEFA, která spadá pod Mezinárodní federaci fotbalových asociací a v neposlední řadě je touto autoritou Česká republika.

Česká republika ovlivňuje přestup spíše povrchně, a to svou legislativou. Především se jedná o případy, jako jsou víza, pracovní poměr mezi hráči a podobné věci. Možná nejmenší vliv v této oblasti má pravděpodobně FAČR, který podléhá nařízením UEFY, a veškerá jejich nařízení vychází z pravidel UEFY popřípadě FIFY. Tyto dvě největší fotbalové organizace určují naprostou většinu povinností pro kluby, agenty i hráče v rámci přestupu. Samotní zástupci výše zmíněných organizací ovšem do přestupu nijak aktivně v 99 % přestupů nevstupují. Jedinou výjimkou bývají problémové situace, kdy klub či agent nevědí, jak správně postupovat, nebo mají určité problémy v rámci přestupu. V tu chvíli zástupci těchto organizací slouží jakožto konzultanti a pomocný orgán, který pomůže s interpretací pravidel a dovysvětlení jednotlivých nejasností. Viz „*Oni jsou vlastně jenom takoví pomocníčci, oni nám vlastně pomáhají to vykonat. My se domluvíme, kluby se domluví mezi sebou a pak jsou tam někdo jako já, taky v tom klubu na druhé straně a my už potom jenom realizujeme vyloženě administrativně a papírujete ten přestup…*“

V některých případech může, ale nastat případ, že jednotlivé autority mají rozdílné požadavky či návrhy, viz dříve zmíněny pracovní poměr mezi hráčem a klubem. UEFA v současné době bojuje za to, aby byli hráči vedeni jakožto zaměstnanci klubu. Ovšem právní rámec České republiky toto neumožňuje. V takovýchto případech

je samozřejmě hierarchie těchto autorit zcela jasná. Nejdůležitější je vždy legislativa České republiky, následně má hlavní slovo FIFA poté UEFA a poté až FAČR. Viz výpověď zástupců klubu: „*Ono k tomu velmi pravděpodobně nedojde teď, protože u nás to ten legislativní rámec neumožňuje. Tím bychom porušovali zákoník práce, pokud bychom z nich udělali zaměstnance, protože vy máte pracovat 40 hodin týdně a máte víkendy a máte svátky a máte nějaký nárok na dovolenou, a to není možné… Hrajeme každý víkend například. Což je jenom takové největší zjednodušení, těch překážek je tam více. To znamená, že ono to možné není, tím pádem okolo toho teď probíhají nějaké debaty na mezinárodní úrovni, ale to neznamená, že to tak bude, že jinde to tak je tak to tak musí být i tady. To tak úplně není, protože ty mezinárodní fotbalové instituce nemohou zasahovat do legislativy jednotlivých států.*“

5.7 Determinanty přestupu

Při řešení problematiky identifikace začátku přestupu, bylo zmíněno, že jeden z agentů označil, mimo jiné, také zájem klubu jakožto začátek celého přestupu. Zájem klubu o hráče může být nepochybně jeden ze spouštěčů vyjednávání a pokud klub projeví sám od sebe zájem jakožto první, existuje dle hráče velká pravděpodobnost, že přestup proběhne. Z toho důvodu se autor projektu během výzkumu snažil zjistit, která vlastnost, statistika či informace, dává hráči největší pravděpodobnost, že o něj nějaký klub projeví zájem. I v tomto případě se odpovědi respondentů často lišily. První z agentů, je přesvědčen, že dnes neexistuje žádný obecný požadavek, žádná vlastnost či cokoliv jiného co by určovalo, zda o hráče bude či nebude zájem. Je to především z toho důvodu, že veškeré požadavky na hráče jsou dnes velice konkrétní a velice individuální. Přesto ale v rozhovoru poukazuje na současný velký zájem o beky, a to především levé beky, kteří hrají fyzicky náročný, hodně ofenzivní fotbal.

Samotný fotbal v dnešní podobě je velice komplexní sport, kde hraje taktika důležitou roli a vždy záleží především na trenérovi a koncepci klubu, který mnohdy mívá specifické konkrétní požadavky. Tento názor zastává kromě 1. agenta také trenér, který označuje vždy za klíčové zapadnutí hráče do koncepce a vize trenéra, popřípadě klubu jakožto celku. Hráč je také názoru, že neexistuje nic konkrétního, co by se dalo označit za determinant přestupu.

Ostatní respondenti již však označili konkrétní věc, ale zajímavé je, že nikdo neoznačil góly jakožto jeden z determinantů přestupu. Zástupci klubu označili jakožto hlavní a jediný determinant přestupu, charakter. Charakter hraje významnou roli ve fotbale, o tom budeme jen stěží pochybovat, ovšem nakolik byla tato odpověď spíše pózou, než realitou se můžeme pouze domnívat. Představa, že je hráč vybrán na základě jeho charakteru je opravdu velice uspokojivá, ale v dnešní realitě se skutečně jeví spíše jako utopie než realita. Druhý agent tvrdí, že dnešní fotbal je především o rychlosti, konkrétně o rychlosti ve sprintu, a kondici. Pokud je hráč, který během zápasu naběhá mnoho kilometrů, je rychlý ve sprintu a je schopen si tuto rychlost udržet po čas většiny zápasu, tak o takového hráče bude pravděpodobně velký zájem. Všechny tyto údaje je dnes velice snadné získat. Každý profesionální hráč je během zápasu měřen a existuje mnoho dat, která jsou výstupem z každého jeho zápasu.

5.7.1 Data v přestupu

Data jsou dnes nedílnou součástí fotbalu. Každý zápas je protkaný konkrétními údaji o jednotlivých hráčích, jednotlivých klubech i stadionech. Na základě dat dnes většina fanoušků posuzuje jednotlivé hráče a může si díky nim utvořit poměrně komplexní obraz o hráči. Ovšem tyto data, ke kterým má běžný fanoušek přístup, jsou pouze malým zlomkem toho, s čím pracují samotní kluby a trenéři. Existují velice propracované aplikace pro skauty, ve kterých se zaznamenávají nejrůznější detaily o jednotlivých hráčích během zápasu. Tyto data bývají také velice užitečné během přestupu a vždy jsou jedním z markantních ukazatelů, určujících, zda klub projeví či neprojeví o hráče zájem. Dle dostupných informaci dokonce v některých zemích Evropy, mezi které patří například Norsko, jsou tím jediným podkladem, na jejichž základě se klub rozhoduje, zda o hráče projeví zájem. V českém prostředí stále platí, že je vždy požadováno vidět hráče na vlastní oči a posílá se minimálně skautský tým, aby si hráče prohlédl, ale přesto význam dat roste i u nás.

5.8 Komunikace v přestupu

Přestup bývá mnohdy velice delikátní a utajovanou věcí v které je důležité komunikovat správné věci se správnými stakeholdery a v pravou chvíli. Udržení informací hraje významnou roli během celého přestupu, a to především pro klub. Klub, který má zájem o hráče, konkrétně lidé, kteří mají v daném klubu na starosti přestupy, se snaží do poslední chvíle udržet celý přestup tzv. pod pokličkou. Není to vždy jednoduché a je důležité vědět, kterým lidem mohou věřit, a to i ve vlastním klubu. Občas dochází i k situacím, že je potřeba hráče schovávat na stadionu, aby ho nikdo z „nepovolaných" neviděl, dokud se celý přestup nezveřejní.

Důvody k utajení přestupů bývají velice prosté a pochopitelné, nejčastěji jde o ochranu před konkurencí. Ve chvíli, kdy se totiž veřejnost nebo ostatní kluby dozvědí, že klub má zájem o nějakého hráče, velice často začnou mít zájem i jiné kluby a vznikne tím konkurenční boj. Tato situace je naopak příznivá pro jiné stakeholdery, kterými jsou především hráč, agent a klub, z kterého hráč odchází. Proto se může stát, že tito tři stakeholdeři někdy tajně vypustí informaci o připravovaném přestupu, aby tím zvedli cenu hráče. Jak již bylo několikrát zmíněno, každý ze stakeholderů má jiný zájem na přestupovém trhu a každý se snaží uspokojit především své potřeby.

Jednotliví stakeholdeři vstupují do přestupu s trošku rozdílným objemem informací a dostává také různý objem informací během samotného přestupu. Tato práce rozebírá detailněji komunikaci se třemi stakeholdery, kterými jsou hráč, média a fanoušci.

5.8.1 Komunikace mezi hráčem a klubem[4]

Klub a hráč jsou těmi nejdůležitějšími stakeholdery každého přestupu, přesto jejich komunikace bývá v průběhu přestupu velice často dosti omezená. Vždy záleží, o jaký typ přestupu se jedná, ale naprostá většina komunikace probíhá přes agenta, který vždy obdrží nabídku pro hráče a vyjednává veškeré detaily. Samotný hráč komunikuje se zástupci klubu během přestupu pouze ve dvou věcech, dle získaných informací. První

[4] V celé této podkapitole je pod pojmem klub, myšlen klub, který má zájem o hráče

rozhovor se většinou týká jakéhosi působení hráče v týmu. Tento rozhovor často probíhá s trenérem či sportovním ředitelem, kde mu jeden z jmenovaných představuje koncept klubu, jejich představu o hráčově pozici v současném týmu a podobně. Další komunikace mezi klubem a hráčem poté bývá většinou již těsně před podpisem smlouvy, ve chvíli, kdy je přestup již v podstatě domluven.

5.8.2 Komunikace s médii

Média jsou velice zajímavými stakeholdery v dnešním fotbale. Jsou nedílnou součástí a názor na ně je rozporuplný, v podobném duchu jako názor na agenty. Komunikace s nimi je vždy trochu ošemetná a je důležité být během ní ostražitý. Nezaleží totiž pouze na tom, co s medii komunikujete, ale také na tom, jak to komunikujete a i to je jeden z důvodů proč samotní hráči většinou nechtějí mluvit s médii, pokud to není nezbytně nutné. V rámci přestupu by komunikaci s medii měl povětšinou určovat klub, který má zájem o hráče. Pro tento klub je totiž, jak již bylo zmíněno, velice důležité, aby neunikly informace o připravovaném přestupu dříve, než chtějí. V ideálním případě pro klub, který usiluje o hráče, by se informaci o přestupu měla média dozvědět z oficiálního prohlášení tohoto klubu. V takovémto ideálním případě je průběh takový, že tiskový mluvčí daného klubu zavolá několika vybraným novinářům, s kterými má klub dobrý vztah a oznámí jim, že například za hodinu vydá oficiální prohlášení a ať se připraví.

5.8.3 Komunikace s fanoušky

Fanoušci jsou metlou celého fotbalu. Zájem lidí o fotbal a preference jednotlivých klubů je to co umožňuje fotbalu být na tak vysoké úrovni a zajišťuje tomuto sportu takové množství peněz. Z toho důvodu je vždy velice důležitá komunikace mezi klubem a fanoušky. Fanoušci pochopitelně chtějí znát co nejvíce detailu z fungování jejich oblíbeného klubu a klub chce, aby byli fanoušci co nejvíce spokojeni a cítili se součástí klubu. V českém prostředí hrají výraznou roli také skupiny fanoušků, kteří se nazývají jakožto „ultras“. Tito fanoušci často komunikují s klubem i přímo a mají v rámci

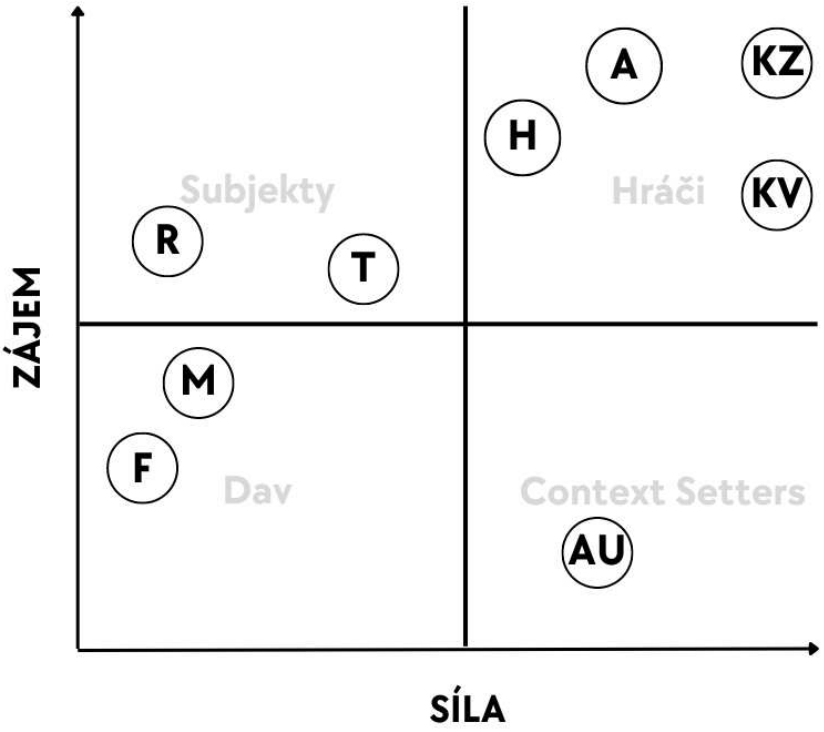
komunikace o trochu blíže k vedení klubu než ostatní fanoušci. Každopádně informace o přestupu se dozvídají všichni fanoušci ve stejnou chvíli a neexistuje pro ně jiný zdroj informací, než jsou média či sociální sítě, popřípadě webové stránky klubů. Většinou se tedy fanoušci dozvídají informaci až těsně okolo samotného podpisu smlouvy, ojediněle i dříve, a to v případě, že informace o daném přestupu uniknou do medií proti vůli klubu, jenž má o hráče zájem.

5.9 Péče o hráče krátce po přestupu

Většina lidí je přesvědčena, že podpisem smlouvy celý přestup končí a v oficiální rovině mají pravdu. Ovšem přestup jakožto proces, během kterého je přiveden hráč do nového týmu, mnohdy ani zdaleka podpisem nekončí. V určitých případech je součástí přestupu mnoho povinností, které je potřeba řešit ihned po podpisu smlouvy. Příkladem může být shánění bydlení, zdravotní prohlídka, zařízení víza, sehnání auta a mnoho dalších věcí. Tyto věci se řeší především při přestupu zahraničních hráčů, či českých hráčů do zahraničí. Většina z těchto povinností jde a dle názoru agentů i měla jít za klubem, pokud ovšem agent zná dané prostředí, jde o spolupráci agenta a klubu. Je důležité připomenou, že každý přestup je specifický, stejně jako každý klub, hráč i agent. Agenti samozřejmě tvrdí, že se snaží být v těchto ohledech maximálně nápomocni a výrazně se v tom zapojují. Zástupci klubu zase říkají, že to oni se starají o naprostou drtivou většinu věcí a že agent je jim občas nápomocen. Trenér upozorňuje na to, že je dle něj důležité uvědomit si velikost klubu. Pokud se jedná o ty největší kluby v České republice, tak tam je s velkou pravděpodobností nějaký tým, který by měl tyto věci zařizovat, u těch menších tomu tak s velkou pravděpodobností není a většinu si musí zajistit agent. Každopádně tato fáze krátce po podpisu smlouvy hraje významnou roli i pro konečné vyhodnocení přestupu. Aby byl totiž přestup vyhodnocen jakožto úspěšný, záleží především na působení hráče v daném klubu. Pro toto působení je velice důležitá rychlá a dobrá aklimatizace jak samotného hráče, tak případně i rodiny.

5.10 Matice stakeholderů

Stakeholdeři každého přestupu mohou být rozdílní a není možné udělat jednu matici stakeholderů, ve které budou obsaženi všichni z nich. Přesto byla pro tuto práci sestavena základní matice, která by měla shrnout stakeholdery, kteří se mohou objevit ve většině přestupů a která vychází z provedených rozhovorů pro tuto práci. Jedná se o power-interest matici, která byla blíže přiblížena v teoretické části. Někteří z uvedených stakeholderů ovšem nemusí do přestupu ani vůbec vstupovat či mohou mít naprosto rozdílný zájem či sílu ovlivnit přestup.



Obrázek 3 - Matice stakeholderů přestupu

Zdroj: Vlastní tvorba autora

5.10.1 Vysvětlivky k matici

V matici jsou použité zkratky, představující stakeholdery, které se běžně mohou vyskytovat v přestupu. Zde je jejich vysvětlení:

M = Média

AU = Autority

F = Fanoušci

R = Rodina hráče

T = Trenér

H = Hráč

A = Hráčský agent

KZ = Klub, který projevuje zájem o hráče

KV = Klub, jenž vlastní hráče

5.10.2 Subjekty

Za subjekty v této matici byly označeny rodina hráče a trenér. Rodina hráče je v tomto kvadrantu z toho důvodu, že ač mají určitý vliv, díky kterému mohou ovlivnit hráče a jeho rozhodnutí, tak nijak velkou sílu, na základě výzkumu pro tuto práci, v přestupu nemívají. Naopak zájem je poměrně výrazný, protože s přestupem hráče se často mění mnohé i pro rodinu. Výhodou České republiky však je, že ve většině přestupů v české lize není potřeba se přestěhovat a tak rodina mnohdy nemusí opustit místo kde žije. Tento závěr vychází i z pohledů Zástupců klubu, kteří si myslí toto: *„Za mě tam určitě hraje nějakou roli. Vždy je to o tom, že když máte nějaký vztah v té rodině, když to vezmu na sebe, tak kdybych byl hráč, tak vlastně tu rodinu musíte vnímat. Nemůžete říct tátovi, který… já nevím, když to řeknu úplně ab absurdum, fandí celý život Spartě a vy mu řeknete, že jdete do Slávie, jen tak z ničeho nic… Samozřejmě, že to asi nějaké konsekvence bude mít, ale… Anebo když se stěhujete támhle a támhle, tak ten hráč vždycky podle mě naslouchá té rodině. Ať je to, jak chce, tak vždycky to nějakou roli má.“* Je však nutné znovu poukázat na rozdílnost hráčů, která hraje výraznou roli. Vždy záleží na věku hráče, jeho rodinném stavu, charakteru a podobných věcech, které určují, jak moc může rodina ovlivnit přestup, a i jak velký zájem na přestupu má. Význam charakteru například zmiňuje Agent č.2: *To je individuální, ale… To je opravdu individuální. Jakoby teď minulé léto, jsem měl několik přestupů a taky jsem zažil přestupy, kdy ten hráč to rozhodl úplně sám. To jsou vlastně většinou hráči, kteří mají…jsou silné osobnosti. A pokud ten hráč není taková silná osobnost, tak se musí radit s x lidmi. Může se radit s babičkou s kamarády, zavolá x lidem. To záleží na tom, jestli ten hráč je silná osobnost. Ta silná osobnost si to rozhoduje sám a když ten hráč není taková silná osobnost, tak se zeptá kamarádů, ale samozřejmě se zeptá i rodiny. Takhle bych to řekl, je to opravdu individuální.“*

Trenér je ve skupině subjektů, protože jeho zájem na přestupu je téměř vždy vysoký. Každý hráč přináší trenérovi nové možnosti a může hrát významnou roli pro celou nadcházející sezónu. Ovšem síla trenéra během přestupu není nijak výrazná. „*Dneska v Německu třeba, ty přestupy řeší výhradně sportovní ředitel, ale určitě pak jsou týmy, jako třeba Velvary, kde není ani sportovní ředitel, takže tam to řeší trenér.“* Je samozřejmě pravdou, že v mnoha směrech a klubech se trenér minimálně výraznou měrou podílí na výběru hráče, také mnohdy sděluje hráči svou představu o spolupráci,

čímž může zvýšit zájem hráče o přestup. Kromě toho, ale trenér nijak nevstupuje do přestupu a nemůže ovlivnit finanční stránku přestupu, která mnohdy bývá jádrem celého problému.

5.10.3 Dav

Ve skupině nazývající se Dav, jsou v této matici uvedeni dva stakeholdeři přestupu. Jsou to média a fanoušci. Přestože zde bylo rozebráno, jak významnou roli hrají fanoušci pro fotbal a jak úzká komunikace mezi některými fanoušky a kluby bývá, tak samy o sobě nemají velkou sílu v přestupu. Zástupci klubu dokonce nejprve prohlásili, že fanoušci žádným způsobem neovlivňují přestup. Ostatní respondenti uvedli, že příznivci klubu mají určitý vliv, ten je ovšem patrný spíše v kontroverzních přestupech mezi rivaly či přestupech kde fanoušci mají výrazný problém s hráčem, kterého chce klub přivézt. Další faktor, který dosti snižuje jejich sílu v přestupu je omezená možnost získání informací o plánovaném přestupu. Jedinou možností, jak tedy mohou ovlivnit přestup je, pokud utečou informace viz podkapitola 5.8.3. Fanoušci nevstupují tedy ani tak do samotného přestupu jako spíše do výběru hráčů, během kterého mohou kluby přihlížet ke vztahu fanoušků s hráčem. Za předpokladu, že se jedná o výrazné, většinou negativní, emoce. Zájem na samotném přestupu fanoušků taky není nijak extra vysoký. Samozřejmě, že každý fanoušek hodnotí jednotlivé přestupy a těch největších si jistě všímá, přesto jejich zájem o jednotlivé přestupy je spíše povrchní.

5.10.4 Context Setters

V kvadrantu, ve kterém jsou stakeholdeři označováni jakožto Context Setters je v této práci umístěn jeden stakeholder. Fakticky se jedná o skupinu stakeholderů a to autority. Vliv autorit byl již v této práci přiblížen a je nepochybně neoddiskutovatelné, že mají významný vliv a velkou sílu ovlivnit daný přestup. Každý přestup musí dodržovat jejich pravidla a musí ctít každý předpis, vyhlášku, zákon atd., které se ho

týká. Na druhou stranu zájem autorit o konkrétní přestupy je velice nízký a samotné autority slouží mnohdy spíše jen jakožto konzultanti, jak bylo dříve zmíněno.

5.10.5 Hráči

Není nejspíš překvapením, že za nejvlivnější stakeholdery přestupu, tedy takzvané hráče, jsou zde označeni hráč, hráčský agent, klub, který vlastní hráče a klub, který má o hráče zájem. Všichni tito stakeholdeři mají významnou sílu v přestupu a stejně tak i zájem. Jejich význam i role byla poměrně výrazně popsána v celé této práci a není tedy potřebné vysvětlovat jejich umístění v matici.

6 Diskuze

6.1 Diskuze ve vztahu k teorii

Během výzkumu byly zjištěny určité rozdílnosti oproti teoretickým předpokladům, které v některých případech byly dosti markantní. Příkladem jsou determinanty přestupu, ve kterých se všechny práce, které byly pro tuto bakalářskou práci použity, shodovaly na tom, že góly hrají významnou roli pro přestup, zatímco během výzkumů ani jediný respondent nebyl tohoto názoru. Dokonce není jediný determinant, který byl rozpoznán v teoretických východiskách a následně by se potvrdil, alespoň u jednoho respondenta během výzkumu. Pro tuto výraznou neshodu může být mnoho důvodů, jako jsou například specifika českého prostředí, která budou později blíže rozebrána, nebo rozdílné období výzkumu. Na druhou stranu, pravděpodobně očekáváná shoda byla v určitých povinnostech, které jsou stanoveny autoritami, a potvrdilo se, že skutečně dochází k dodržování pravidel, která jsou zmíněná v těchto dokumentech, například v Přestupovém řádu FAČR.

U analýzy stakeholderů se prokázala její důležitost pro pochopení celé problematiky, tak jak bylo zmíněno i v teoretické části. Tato analýza skutečně vedla k pochopení celé problematiky a hrála klíčovou roli pro celou práci a veškeré vyvozené závěry. Během výzkumu se ukázalo, že skutečně stakeholder nemusí být pouze jedna fyzická osoba. Příkladem jsou například média, která byla během celého výzkumu braná jakožto jeden celek a jejich zásah a ovlivňování přestupu jsou stejné. Stejně tak to platí u jednotlivých klubů, kde nebylo příliš rozebíráno, kdo z daného klubu vstupuje do přestupu, ale ve všech případech je na klub pohlíženo jakožto na jednoho stakeholdera. Ukázalo se také, že matice power-interest, je skutečně dobře použitelná již na základě rozhovorů.

Výzkum zároveň i ukázal, jak významnou roli hrají technologie pro rozvoj talentu, a stejně tak i pro celý fotbal. U tohoto faktoru se tedy potvrdilo, že teoretická východiska platí i v praxi, kterou tato práce zkoumala. Dokonce výzkum ukázal, že význam těchto dat je v současné době daleko vyšší a neustále roste. Pro samotný rozvoj talentu a talent managementu jsou dnes data, dle výzkumu, naprosto neodmyslitelnou součástí a vychází z nich celý fotbal.

Co se týká významu agenta pro hráče, tak se potvrdilo, že agent hraje mnohdy výraznou roli v hráčově životě a neřeší s ním pouze přestup. Služby samotného agenta jsou mnohdy velice široké a například Agent č. 2 popisoval rozsáhlost služeb, které jejich agentura nabízí.

Zajímavý je i pohled na selekci klubů dle finančních možností, kdy Nörback, Olsson a Persson tvrdí, že na evropském hráčském trhu vznikla skupina zavedených top klubů, kteří poptávají ty nejtalentovanější hráče a mohou si dovolit prakticky kohokoliv a tento názor se během výzkumu potvrdil platný i pro české prostředí, kde dle Agenta č. 2 jsou v Česku finanční podmínky, kromě Sparty a Slavie, skromné a většina ostatních klubů si nemůže dovolit takové hráče. I trenér poukazuje na to, že pokud by došlo k finančnímu fair play, tak by to omezovalo tyto dva tým v Evropských pohárech, z čehož vyplývá, že Sparta a Slavie v dnešní době dosáhne na hráče, na které ostatní kluby nemají peníze.

V porovnání s jedinou uvedenou relevantní nalezenou prací jsou výsledky poměrně rozdílné, a to již z několika důvodů. Zaprvé autor zmíněné práce využil jinou metodu rozdělování a analýzy stakeholderů než autor této práce. V této práci byla využita matice power-interest a to především z důvodu jednoduché aplikace a poměrně širokého rozdělení. Yiapanas ve své práci rozděloval stakeholdery pouze na primární a sekundární, a to pravděpodobně z důvodu následného rozdělení hodnot jejich vlivu. Dalším důvodem rozdílnosti výsledku je nepochybně také rozdílné téma. Zatímco Yiapanas se zaměřuje na ovlivňování celého fotbalového prostředí, v této práci jsou rozebíráni pouze stakeholdeři přestupu, z toho důvodu se někteří stakeholdeři úplně liší a někteří mají jinou důležitost. V neposlední řadě hraje určitý vliv rozdílné prostředí, na které jsou výzkumy aplikovány. Zatímco Yiapanas se zaobírá fotbalovým prostředím v Řecku, tato práce řeší české prostředí.

6.2 Limity práce

Přestože byl celý výzkum veden do hloubky, tak není možné výsledky práce generalizovat. Především z toho důvodu, že počet respondentů nebyl příliš vysoký a jedná se o problematiku, která je dosti individuální a přístupy i názory mohou být dosti odlišné. Tento fakt byl zmiňován mnohokrát v průběhu práce a během provedených

rozhovorů bylo mnohokrát poukázáno na vysokou diferenciaci u konkrétních případů a složitost zobecnění v jednotlivých tématech. Není tedy možné říct, že uvedené závěry jsou platné v obecné míře, což ale přímo souvisí i s metodou, jež byla použita pro tuto bakalářskou práci. Bylo již zmíněno, že polostrukturovaný rozhovor mnohdy vede k rozdílným výsledkům té samé studie, pouze ve chvíli, kdy se změní autor. U závěrů pro tuto práci hrál určitou roli i způsob vyjadřování, ve smyslu nerozhodnosti, váhání, intonace v jednotlivých odpovědí atd. Například u rozhovoru s hráčem byla velká nerozhodnost a bylo vidět, že mnohdy nemá přehled a spíše odhaduje.

Samotný rozhovor s hráčem by se dal považovat za drobný limit práce, a to především z toho důvodu, že hráč nebyl příliš zkušený v přestupech a rozhovor s ním měl nejmenším přínos. Ovšem existují určité problémy, které se vyskytovali v každém rozhovoru a mohli negativním způsobem ovlivnit závěry. Tím hlavním problémem bylo, že každý z respondentů odpovídal hodně o vlastní situaci, přestože otázka byla vedena v obecném charakteru daného prostředí. Tento problém byl nejvíce patrný především u zástupců klubu, kteří často mluvili o svém přístupu, u kterého samy občas poukazovali na rozdílnost, viz: „*Média přestup neovlivňují. Ony by chtěly, ale v našem případě teda rozhodně neovlivňují a my teda celkově nepodléháme tomu, co se kde píše.“*

Další komplikací pro tuto práci byl, v některých případech, vhodný překlad. Mnoho zdrojů pro tuto práci bylo napsáno v cizím jazyce a v některých případech je velice komplikované správně přeložit dané slovo, případně frázi, aby měla stejný význam a správně zapadala do kontextu. Z toho důvodu bylo například u power-interest matice použito označení Context Setters a tento pojem nebyl nijak překládán. Zároveň i samotné označení matice není v práci později překládán a pojem power-interest je používán jakožto zavedený odborný termín, který byl pouze pro pochopení přeložen v teoretické části. Je důležité zmínit, že autor se vždy snažil, co nejlépe vystihnout jednotlivé termíny a pojmy a mnohdy bylo zvažováno, zda termín překládat do češtiny. Pokud se některý z termínů či pojmů překládal, vždy bylo maximálně dbáno na přesnost a nejlepší výstižnost.

Na celém výzkumu byla také cítit specifika českého prostředí. České prostředí je v mnoha směrech specifické, na což poukazoval i Agent č. 2, viz: „*Jojo, ta finanční stránka. Třeba zrovna v Česku, ty hráči jsou… Ve srovnání s Rakouskem jsou ti čeští*

hráči, i když mají menší mzdy, tak i přesto ty částky tady jsou vyšší než v Rakousku.“ To například může být i příčinou některých rozdílností mezi teoretickou a praktickou částí. Tyto specifika byla i zmíněna v souvislosti se zaměstnaneckým poměrem hráčů, kdy zástupci klubů říkali, že přestože se chystá změna na evropské úrovni a UEFA, tedy organizace, která je autoritativně nad českou fotbalovou asociací FAČR, plánuje a zasazuje se o změny, tak tyto změny s vysokou pravděpodobností nebude možné uplatnit v České republice, a to z toho důvodu, že to neumožnuje legislativa České republiky.

7 Závěr

Každý přestup je velice unikátním procesem a mnohdy se jednotlivé přestupy výrazně liší. Z toho důvodu je velice těžké rozebrat tuto problematiku jakožto celek a snažit se přiblížit jednotlivé vztahy, povinnosti a stakeholdery. Výzkum této práce poukazuje, jak složitou problematikou přestup je a jak velké neshody můžou během něj nastat.

Během celého výzkumu bylo možné pozorovat časté neshody především mezi agentem a zástupci klubu. Bylo cítit, že každý má rozdílný přístup a trošku rozdílné cíle. Tyto rozdílnosti v odpovědích se v některých případech dostali tak daleko, že zástupci klubu odpovídali zcela naopak než samotní agenti. Tyto neshody dosti pravděpodobně mají výrazný vliv především na hráče, kteří v se mnohdy naskýtají mezi zástupci klubu a agenty, ale i na celý fotbal. Občas bylo vidět, že problémem je špatná komunikace a někdy i znalost pravidel a povinností.

Pro některé možná až překvapivě velká byla nevědomost některých klíčových stakeholderů o samotném přestupu. Jednalo se především o hráče, který neměl velké povědomí o tom, jak samotný přestup vlastně probíhá, jaké jsou náležitosti a formality přestupu, ani kdo všechno může do přestupu vstupovat. Přestože se jedná o téměř nejdůležitějšího stakeholdera, jeho znalosti celé problematiky jsou na nízké úrovni. Což je podivné hlavně z toho důvodu, že hráč by na celém přestupu má výrazný vlastní zájem a měl by chtít znát co nejvíce informací, přeci jen se může rozhodovat o jeho kariéře, bydlení, případně úspěchu. Důležité je také zmínit, že v evropském fotbale nikdo nevlastní hráčovi práva, jako tomu je například v NFL a klub tedy za něj nemůže rozhodovat, kde bude hrát. Tyto znalosti a zájem se ovšem opět mohou lišit a určitý vliv na to, má charakter hráče nebo také věk hráče.

Důležité je také zmínit, že skoro každá část přestupu, která byla v této práci zmíněna, by si zasloužila svou vlastí práci a vlastní výzkum. Počínaje financemi v přestupu, přes zaměstnanecký poměr až po vztah agenta s hráčem se jedná o velmi obsáhlá a komplikovaná témata, která si nepochybně zaslouží větší pozornost.

Samotný agent je v přestupu jedním z klíčových stakeholderů. Jeho znalost problematiky je společně se zástupci klubu největší a musí řešit velké množství věcí v rámci přestupu. Jeho schopnosti a přístup ovlivňují každou část přestupu a většinou

rozhodují o konkrétních parametrech. Nejvyšší přínos agenta je především pro průměrné hráče, které je agent schopný dostat do klubů, které by jinak o hráči ani nepřemýšlely. Ovšem stejně jako celý přestup i role hráčského agenta je vždy rozdílná.

Seznam literatury

1) ACKERMANN, Fran a Colin EDEN. Strategic Management of Stakeholders: Theory and Practice. *Long Range Planning* [online]. Elsevier, 2011, 2011, **44**(3), 180 [cit. 2023-05-24]. ISSN 0024-6301. Dostupné z: doi:10.1016/j.lrp.2010.08.001
2) ANDREFF, Wladimir. FIFA regulation of international transfers and the coubertobin tax: Enforcement, scope and return. A rejoinder to Bill Gerrard. *European Sport Management Quarterly* [online]. Meyer&Meyer Sport, 2002, **2002**(2), 57 - 63 [cit. 2023-05-02]. Dostupné z: doi:10.1080/16184740208721912
3) ANSAR, Novera a Akhtar BALOCH. TALENT AND TALENT MANAGEMENT: DEFINITION AND ISSUES. *IBT Journal of Business Studies* [online]. Karachi, 2018, (14) [cit. 2023-05-15]. ISSN 2409-6520. Dostupné z: doi:http://dx.doi.org/10.46745/ilma.jbs.2018.14.02.14
4) ANTE, Lennart. *Determinants of Transfers Fees: Evidence from the Five Major European Football Leagues* [online]. [cit. 2023-05-09]. Dostupné z: file:///C:/Users/jakub/Desktop/FTVS%20-%20MNG%202022-2023/Bakal%C3%A1%C5%99sk%C3%A1%20pr%C3%A1ce/DeterminantsofTransferFeesworkingpaper.pdf
5) ASHTON, Chris a Lynne MORTON. Managing talent for competitive advantage: Taking a systemic approach to talent management. *Strategic HR Review,* [online]. 2005, 2005, **4**(5) [cit. 2023-05-12]. ISSN 1475-4398. Dostupné z: doi:10.1108/14754390580000819
6) BAILEY, Richard, Rob J. BAILEY a Nick LEVETT. *Routledge Handbook of Football Business and Management* [online]. In: . Routledge, s. 378 - 390 [cit. 2023-05-14]. ISBN 9781351262804. Dostupné z: https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781351262804-31/talent-management-richard-bailey-rob-bailey-nick-levett
7) BARTOŠEK, Daniel. *Model finančních toků evropských fotbalových klubů*. Praha, 2009. Diplomová práce. UK FTVS. Vedoucí práce Jan Šíma.

8) BAUER, Gerhard. *Hrajeme fotbal*. 2. Kopp, 1996. ISBN 80-7232-277-X.
9) BORŮVKA, T. *Charakteristika práce fotbalového agenta*. Liberec, 2012. Bakalářská práce na Technická univerzita v Liberci. Vedoucí bakalářské práce A. Suchomel
10) BUREŠ, Radim. *Proč není sport imunní vůči korupci?* [online]. Studie Transparency International – Česká republika, **2009** [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: https://www.transparency.cz/wp-content/uploads/sport_studie_CJ.pdf
11) BRYSON, John M. What to do when stakeholders matter: Stakeholder Identification and Analysis Techniques. *Public Management Review* [online]. Routledge, 2004, 2004, **6**(1), 22 [cit. 2023-05-23]. ISSN 1471–9037. Dostupné z: doi:10.1080/14719030410001675722
12) BRUGHA, Ruairí a Zsuzsa VARVASOVSZKY. Stakeholder analysis: a review. *Health Policy and Planning* [online]. Oxford Academic, **2000**(15) [cit. 2023-05-14]. Dostupné z: doi:https://doi.org/10.1093/heapol/15.3.239
13) CREELMAN, David. Globalization and talent strategies. *People and Strategy* [online]. 2014, **37**(3) [cit. 2023-05-16].
14) CRESWELL, John. *Qualitative inquiry and research design : choosing among five traditions*. Thousand Oaks: SAGE Publications, 1998. ISBN 0761901442.
15) DOBSON, Stephen, Bill GERRARD a Simon HOWE. The determination of transfer fees in English nonleague football. *Applied Economics* [online]. Taylor and Francis, 2010, **2000**(32) [cit. 2023-04-25]. ISSN 1466-4283. Dostupné z: https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/000368400404281?needAccess=true
16) EDEN, Colin a Fran ACKERMANN. *Making Strategy: The Journey of Strategic Management* [online]. SAGE Publications, 1998 [cit. 2023-05-25]. ISBN 9781446217153. Dostupné z: https://sk.sagepub.com/books/making-strategy
17) FAČR. *Přestupní řád Fotbalové asociace České republiky*. Praha, 2023. Dostupné také z: https://facr.fotbal.cz/novelizace-prestupniho-radu-s-ucinnosti-od-1-2-2023/a17742
18) FAČR. *Zprostředkovatelský řád Fotbalové asociace České republiky*. Praha: Fotbalová asociace České republiky, 2019. Dostupné také z: https://urednideska.fotbal.cz/uredni-deska-predpisy/255?category=1
19) FIFA. FAQ & How to contact us. *FIFA* [online]. Curych, 2023, 2023 [cit. 2023-06-20]. Dostupné z: https://www.fifa.com/legal/football-regulatory/agents/faq-agents

20) FIFA. *Regulations on the Status and Transfer of Players.* [online]. Curych: FIFA, 2020. Dostupné také z: https://digitalhub.fifa.com/m/66b4ce38a7998b38/original/kgl4gp7cl25ut2dbuz7y-pdf.pdf
21) FIFA. *Regulations´ player agent*. [online]. Curych: FIFA, 2022. Dostupné také z: https://digitalhub.fifa.com/m/61a181520bfe5b8c/original/noocabtokk00rft7ds71-pdf.pdf
22) GARAY, Jana. Metody identifikace zainteresovaných stran / Methods for Stakeholder Identification. *Evaluační teorie a praxe* [online]. ResearchGate, 2016, (4) [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/322748047_Metody_identifikace_zainteresovanych_stran_Methods_for_Stakeholder_Identification
23) GUÐLAUGSSON, Bjarnhéðinn, Reza FAZELI, Ingunn GUNNARSDÓTTIR, Brynhildur DAVIDSDOTTIR a Gunnar STEFANSSON. Classification of stakeholders of sustainable energy development in Iceland: Utilizing a power-interest matrix and fuzzy logic theory. *Energy for Sustainable Development* [online]. Elsevier, 2020, 2020, **57**, 168 [cit. 2023-05-23]. ISSN 0973-0826. Dostupné z: doi:10.1016/j.esd.2020.06.006
24) HORVATHOVÁ, Petra. *Talent management*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011. ISBN 978-80-7357-665-3
25) JANÁK, Dušan. *Vybrané metody výzkumu* [online]. Opava, 2018 [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: https://is.slu.cz/el/fvp/leto2020/UVSRPCD022/um/VYBRANE_METODY_VYZKUMU.pdf
26) JÍLKOVÁ, Eva. *Česká asociace fotbalových hráčů a její funkce v českém fotbalovém prostředí* [online]. Praha, 2016 [cit. 2023-05-21]. Dostupné z: https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/1593/DPTX_2014_2_11510_0_413947_0_167776.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Diplomová práce. UK FTVS. Vedoucí práce Vladimír Janák.
27) KALINIČENKOVÁ, Xenie. *Digitalizace řízení talentů* [online]. Praha, 2020 [cit. 2023-05-16]. Dostupné z: https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/116662/120353601.pdf?sequence=1. Diplomová práce. UK FF. Vedoucí práce Olga Běhounková.

28) KOUBEK, Josef. ŘÍZENÍ TALENTŮ – NOVÉ TÉMA PERSONALISTIKY. *Human Resource Management and Ergonomics* [online]. 2008 [cit. 2023-05-26]. Dostupné z: http://frcatel.fri.uniza.sk/hrme/files/2008/2008_1_07.pdf

29) KUNZ, Vilém. *Sportovní marketing: CSR a sponzoring* [online]. Praha: Grada Publishing, 2018 [cit. 2023-05-23]. ISBN 978-80-247-3772-0. Dostupné z: https://books.google.cz/books?hl=cs&lr=&id=q7xXDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Kunz,+V.+Sportovn%C3%AD+marketing:+CSR+a+sponzoring.+1.+vyd.+Praha:+Grada,+2018.+176+s.+ISBN+978-80-247-3772-0.&ots=CyW23UwM0a&sig=kKsvUVHQabYE1mT0OsAoVAyvJ6w&redir_esc=y#v=onepage&q=Kunz%2C%20V.%20Sportovn%C3%AD%20marketing%3A%20CSR%20a%20sponzoring.%201.%20vyd.%20Praha%3A%20Grada%2C%202018.%20176%20s.%20ISBN%20978-80-247-3772-0.&f=false

30) LEWIS, Robert E. a Robert J. HECKMAN. Talent management: A critical review. *Human Resource Management Review* [online]. Elsevier, 2006, 2006, (16), 139 [cit. 2023-04-28]. ISSN 1053-4822. Dostupné z: https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2006.03.001

31) MACEDO, Anthony, Marta Ferreira DIAS a Paulo Reis MOURÃO. A literature review on the European Super League of football – tracing the discussion of a utopia?. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SPORT POLICY AND POLITICS* [online]. 2022, **14**(3) [cit. 2023-04-26]. ISSN 563–579. Dostupné z: doi:0.1080/19406940.2022.2064895

32) MARTIN, Milan. *Kvalitativní výzkum procesu fyzické a psychické přípravy parašutistů a zvládání stresu v průběhu seskoku padákem* [online]. České Budějovice, 2014 [cit. 2023-05-18]. Dostupné z: http://www.antropologie.org/sites/default/files/publikace/downloads/tousek-et-al_2015_kapitoly_z_kvalitativniho_vyzkumu.pdf. Bakalářská práce. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Fakulta pedagogická. Vedoucí práce Jan Vaněk.

33) METELSKI, Adam. Factors affecting the value of football players in the transfer market. *Journal of Physical Education and Sport* [online]. 2021, 2021, **21**(2) [cit. 2023-05-08]. ISSN 2247 – 8051. Dostupné z: doi:10.7752/jpes.2021.s2145

34) MILLNER, T. J. *Patrik Schick: Tulák po hvězdách* [online]. Praha: XYZ, 2022 [cit. 2023-04-12]. ISBN 978-80-7683-242-8.

35) MITCHELL, Ronald K., Bradley R. AGLE a Donna J. WOOD. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review* [online]. Academy of Management, 1997, **22**(4) [cit. 2023-05-23]. Dostupné z: https://www.jstor.org/stable/pdf/259247
36) MONTEIRO, Rafael Kujo, Rodolfo Coelho PRATES a Leonardo Matsuno FROTA. The determinants of player transfers in Brazil: the role of expectations in the football market. *Applied Economics* [online]. Joinville: Taylor and Francis Group, 2023, 2023, **2023**(55) [cit. 2023-04-28]. Dostupné z: doi:10.1080/00036846.2022.2107989
37) MUSIL, Petr. *Světový systém fotbalu: Mezinárodní migrace českých hráčů a role hráčských agentů* [online]. Praha, 2009 [cit. 2023-04-15]. Dostupné z: https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/20019/DPTX_2007_1_11310_MDIPL001_173979_0_52032.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Diplomová práce. UK, Přírodovědecká fakulta. Vedoucí práce Josef Novotný.
38) NERI, Lorenzo, Antonella RUSO, Marco DI DOMIZIO a Giambattista ROSI. Football players and asset manipulation: the management offootball transfers in Italian Serie A. *European Sport Management Quarterly* [online]. Teramo: Taylor and Francis Group, 2021, 2021, **2021**, 2 [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: doi:10.1080/16184742.2021.1939397
39) NORBÄCK, Pehr-Johan, Martin OLSSON a Lars PERSSON. The emergence of a market for football stars: Talent development and competitive balance in European football. *EconStor* [online]. Stockholm: Research Institute of Industrial Economics (IFN), 2016, (1126) [cit. 2023-05-04]. Dostupné z: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/175063/1/Wp1126.pdf
40) PETRUSEK, Miloslav. Kvantitativní nebo kvalitativní metody?. *Sociologický časopis* [online]. Institute of Sociology of the Czech Academy of Science, 1990, **26**(1), 75-76 [cit. 2023-05-21]. Dostupné z: https://www.jstor.org/stable/pdf/41130592.pdf?refreqid=excelsior%3Aa2ade54fba231196faa4cdd6ab181f26&ab_segments=&origin=&initiator=
41) POLI, Raffaele; ROSSI, Giambattista a BESSON, Roger. *Football agents in the biggest five European football markets: An empirical research report*. Neuchâtel: CIES Football Observatory, 2012.
42) QU, Sandy Q. a John DUMAY. The qualitative research interview. *Qualitative Research in Accounting & Management* [online]. Sydney: Emerald Group Publishing

Limited, 2011, 2011, **8**(3), 238 [cit. 2023-05-13]. ISSN 1176-6093. Dostupné z: doi:10.1108/11766091111162070

43) QUER, Diego a Jeniffer PEDRO. Cross-cultural factors, knowledge transfer and football development in China: Insights from a mixed methods approach. *Forum Scientiae Oeconomia* [online]. Universidad de Alicante, 2021, 2021, **2021**(9), 41 [cit. 2023-04-20]. ISSN 2300-5947. Dostupné z: doi:10.23762/FSO_VOL9_NO1_3

44) RAHA, Aveed, Ilir HAJDINI a Josef WINDSPERGER. A multilateral stakeholder salience approach: An extension of the stakeholder identification and salience framework. *Industrial Marketing Management* [online]. Elsevier, 2021, 2021, (97), 3 [cit. 2023-05-23]. ISSN 0019-8501. Dostupné z: doi: 10.1016/j.indmarman.2021.06.008

45) REDFORD, Kirstie. Shedding light on talent tactics. *Personnel Today*, 2005, 26

46) RÖSCHOVÁ, Michaela. *Operacionalizace v sociálních vědách: filozoficko-vědní východiska a vybrané přístupy* [online]. Praha, 2012 [cit. 2023-06-11]. Dostupné z: https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/44339/BPTX_2010_2__0_286574_0_109378.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Bakalářská práce. UK, Filosofická fakulta. Vedoucí práce Jiří Buriánek.

47) RUIJG, Jeroen a Hans van OPHEM. Determinants of football transfers. *UvA-Econometrics Working Papers* [online]. Amsterdam, 2014, **14**(1) [cit. 2023-05-08]. Dostupné z: https://ideas.repec.org/p/ame/wpaper/1401.html

48) SETIKOVSKÝ, Jan. *Problematika oceňování profesionálních sportovců*. 2. Plzeň: Kopp, 2014. ISBN 80-7232-277-X. Diplomová práce. Západočeská univerzita v Plzni. Vedoucí práce Pavlína Hejduková.

49) SMILANSKY, J. The Systematic Management of Executive Talent, Hydrogen, London. 2005.

50) SPORTINVEST, *Pečujeme o fotbalové hráče v Česku i v celé Evropě: Naše Služby* [online]. Praha: SportInvest, 2023 [cit. 2023-04-12]. Dostupné z: https://www.sport-invest.cz/sportovci/fotbal

51) ŠEĎOVÁ, Klára a Roman ŠVAŘÍČEK. Jak psát kvalitativně orientované výzkumné studie.: Kvalita v kvalitativním výzkumu. *Pedagogická orientace* [online]. Masarykova univerzita, Filozofická fakulta, 2013, 2013, **23**(4), 478-479 [cit. 2023-05-21]. ISSN 478–510. Dostupné z: doi:10.5817/PedOr2013-4-478

52) THORNE, Kaye a Andy PELLANST. *Guide to managing talent: How top companies recruit, train and retain the best employees* [online]. London,

Philadelphia: Kogan Page Limited, 2007 [cit. 2023-06-21]. ISBN 10 0 749444630. Dostupné z: https://books.google.cz/books?hl=cs&lr=&id=O7h8tyKIjVYC&oi=fnd&pg=PR8&dq=thorne+pellant+2007&ots=WmS_hhXHCh&sig=FD3q9UnA3qAyrMMo84tYxsLQ6PY&redir_esc=y#v=onepage&q=thorne%20pellant%202007&f=false

53) TOMANOVÁ, Nela. *Analýza stakeholderů vybraného podniku* [online]. Brno, 2012 [cit. 2023-06-13]. Dostupné z: https://is.muni.cz/th/k84z1/323563_BP_ESF.pdf. Bakalářská práce. Masarykova univerzita - Ekonomicko-správní fakulta. Vedoucí práce Petr Marinič.

54) TOOHEY, Kristine, Clare MACMAHON, Juanita WEISSENSTEINER, Alana THOMSON, Chris AULD, Anthony BEATON, Matthew BURKE a Geoff WOOLCOCK. Using transdisciplinary research to examine talent identification and development in sport. *Sport in Society* [online]. Taylor and Francis group, 2017, (21) [cit. 2023-05-12]. ISSN 1743-0445. Dostupné z: doi:10.1080/17430437.2017.1310199

55) TOUŠEK, Laco, Lenka J. BUDILOVÁ, Gabriela FATKOVÁ, Ondřej HEJNAL, Ľubomír LUPTÁK, Michal RŮŽIČKA a Jan ŠIMEK. *Kapitoly z kvalitativního výzkumu* [online]. In: . Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2015 [cit. 2023-05-18]. ISBN 978-80-261-0471-1. Dostupné z: http://www.antropologie.org/sites/default/files/publikace/downloads/tousek-et-al_2015_kapitoly_z_kvalitativniho_vyzkumu.pdf

56) VELICHOVÁ, Dina. *Talent management ve firmě Honeywell Aerospace Olomouc, a.s.* [online]. Olomouc, 2011 [cit. 2023-05-20]. Dostupné z: https://theses.cz/id/t6y9au/00125174-283115478.pdf. Diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci, Filosofická fakulta. Vedoucí práce Hana Bartoňková.

57) VOJTÍŠEK, Petr. *Výzkumné metody: Metody a techniky výzkumu a jejich aplikace v absolventských pracích vyšších odborných škol* [online]. Praha: Vyšší odborná škola sociálně právní, 2012 [cit. 2023-05-21]. ISBN 978-80-905109–3-7.

58) WALKER, Ian. *Výzkumné metody a statistika: Z pohledu psychologie* [online]. Praha: Grada Publishing, 2013 [cit. 2023-05-21]. ISBN 978-80-247-3920-5. Dostupné z: https://books.google.cz/books?hl=cs&lr=&id=1gjWMDYz0sAC&oi=fnd&pg=PA9&dq=kvalitativn%C3%AD+metoda+v%C3%BDzkumu&ots=GvSB6tx2cz&sig=XI_9olbMFlDbmQvay1OGo-

i54QY&redir_esc=y#v=onepage&q=kvalitativn%C3%AD%20metoda%20v%C3%BDzkumu&f=false

59) WOLSTENCROFT, Elaine. *Talent Identification and Development: An Academic Review: A report for sportscotland by The University of Edinburgh* [online]. 2002. Edinburg: Sportscotland, 2002 [cit. 2023-05-13]. ISBN 185060 418 5. Dostupné z: https://www.napier.ac.uk/~/media/worktribe/output-269890/academicreviewpdf.pdf

60) YIAPANAS, George. A value-based club-perspective stakeholder analysis of the football industry of Cyprus. *University of Nicosia* [online]. 2022, 2022, **1**(1) [cit. 2023-06-01]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/profile/George-Yiapanas-2/publication/363645461_A_value-based_club-perspective_stakeholder_analysis_of_the_football_industry_of_Cyprus/links/63273bee071ea12e364295bb/A-value-based-club-perspective-stakeholder-analysis-of-the-football-industry-of-Cyprus.pdf

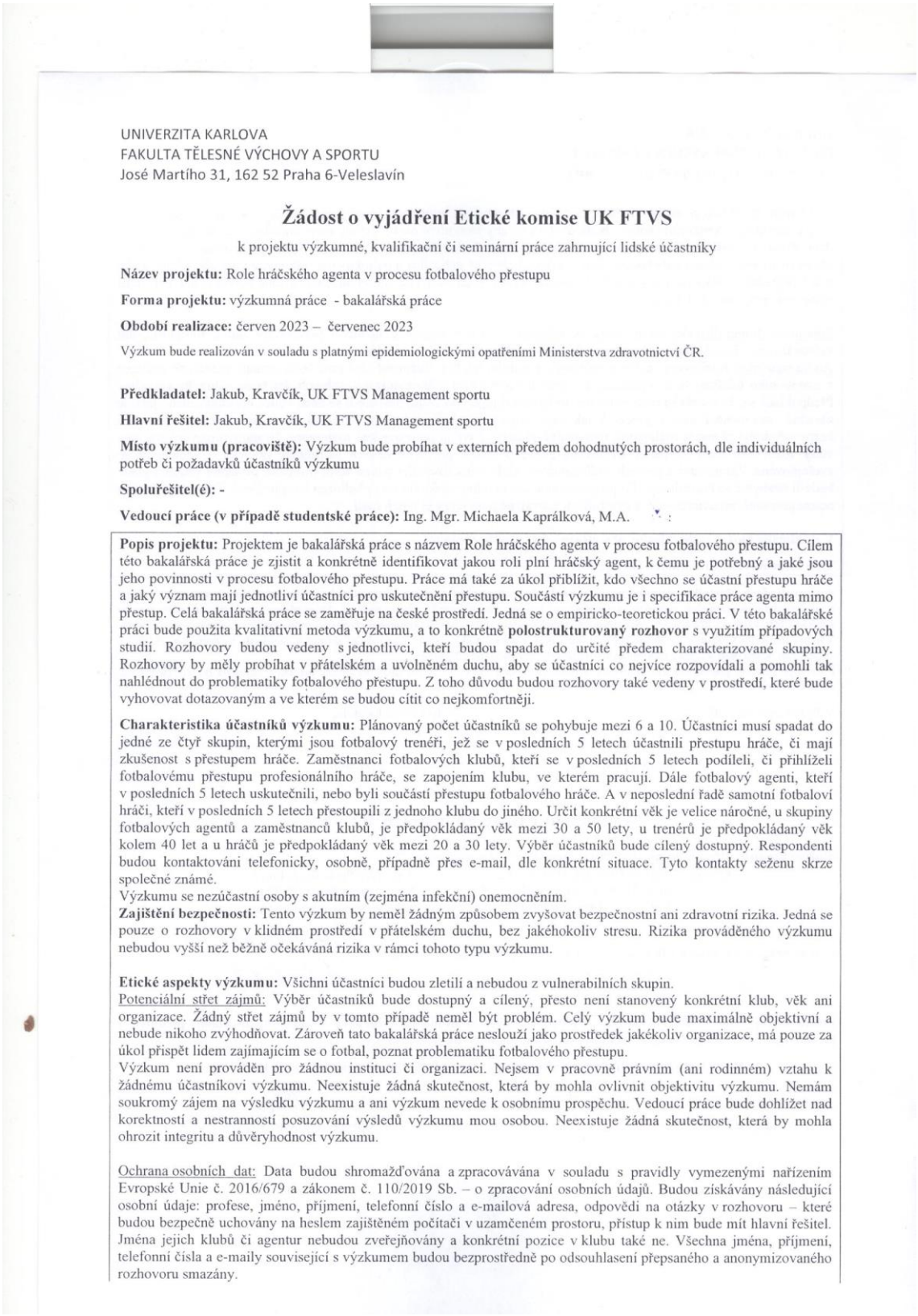
61) ZÁPOTOCKÁ, Monika. *Talent management v kontextu managementu vzdělávání* [online]. Praha, 2016 [cit. 2023-06-12]. Dostupné z: https://dspace.cuni.cz/bitstream/handle/20.500.11956/82340/DPTX_2014_2_11410_0_448077_0_172896.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Diplomová práce. UK Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Michaela Tureckiová.

62) ZHOU, Wei-Xing, Wei-Xing ZHOU a Eugene STENLEY. Network analysis of the worldwide footballer transfer market. *A letters journal exploring the frontiers of physics* [online]. EPL, 2019, 2019, **2019**(125), 1-2 [cit. 2023-05-11]. Dostupné z: doi:10.1209/0295-5075/125/18005

63) ŽATKULIAK, Ondřej. Analýza činnosti sportovních agentů v souvislosti s identifikací a rozvojem sportovních talentů (na příkladu fotbalu a ledního hokeje). Praha 2011. Diplomová práce na UK FTVS. Vedoucí diplomové práce Tomáš Perič.

PŘÍLOHY

Příloha 1:



UNIVERZITA KARLOVA
FAKULTA TĚLESNÉ VÝCHOVY A SPORTU
José Martího 31, 162 52 Praha 6-Veleslavín

Žádost o vyjádření Etické komise UK FTVS

k projektu výzkumné, kvalifikační či seminární práce zahrnující lidské účastníky

Název projektu: Role hráčského agenta v procesu fotbalového přestupu

Forma projektu: výzkumná práce - bakalářská práce

Období realizace: červen 2023 – červenec 2023

Výzkum bude realizován v souladu s platnými epidemiologickými opatřeními Ministerstva zdravotnictví ČR.

Předkladatel: Jakub, Kravčík, UK FTVS Management sportu

Hlavní řešitel: Jakub, Kravčík, UK FTVS Management sportu

Místo výzkumu (pracoviště): Výzkum bude probíhat v externích předem dohodnutých prostorách, dle individuálních potřeb či požadavků účastníků výzkumu

Spoluřešitel(é): -

Vedoucí práce (v případě studentské práce): Ing. Mgr. Michaela Kaprálková, M.A.

Popis projektu: Projektem je bakalářská práce s názvem Role hráčského agenta v procesu fotbalového přestupu. Cílem této bakalářská práce je zjistit a konkrétně identifikovat jakou roli plní hráčský agent, k čemu je potřebný a jaké jsou jeho povinnosti v procesu fotbalového přestupu. Práce má také za úkol přiblížit, kdo všechno se účastní přestupu hráče a jaký význam mají jednotliví účastníci pro uskutečnění přestupu. Součástí výzkumu je i specifikace práce agenta mimo přestup. Celá bakalářská práce se zaměřuje na české prostředí. Jedná se o empiricko-teoretickou práci. V této bakalářské práci bude použita kvalitativní metoda výzkumu, a to konkrétně **polostrukturovaný rozhovor** s využitím případových studií. Rozhovory budou vedeny s jednotlivci, kteří budou spadat do určité předem charakterizované skupiny. Rozhovory by měly probíhat v přátelském a uvolněném duchu, aby se účastníci co nejvíce rozpovídali a pomohli tak nahlédnout do problematiky fotbalového přestupu. Z toho důvodu budou rozhovory také vedeny v prostředí, které bude vyhovovat dotazovaným a ve kterém se budou cítit co nejkomfortněji.

Charakteristika účastníků výzkumu: Plánovaný počet účastníků se pohybuje mezi 6 a 10. Účastníci musí spadat do jedné ze čtyř skupin, kterými jsou fotbalový trenéři, jež se v posledních 5 letech účastnili přestupu hráče, či mají zkušenost s přestupem hráče. Zaměstnanci fotbalových klubů, kteří se v posledních 5 letech podíleli, či přihlíželi fotbalovému přestupu profesionálního hráče, se zapojením klubu, ve kterém pracují. Dále fotbalový agenti, kteří v posledních 5 letech uskutečnili, nebo byli součástí přestupu fotbalového hráče. A v neposlední řadě samotní fotbaloví hráči, kteří v posledních 5 letech přestoupili z jednoho klubu do jiného. Určit konkrétní věk je velice náročné, u skupiny fotbalových agentů a zaměstnanců klubů, je předpokládaný věk mezi 30 a 50 lety, u trenérů je předpokládaný věk kolem 40 let a u hráčů je předpokládaný věk mezi 20 a 30 lety. Výběr účastníků bude cílený dostupný. Respondenti budou kontaktováni telefonicky, osobně, případně přes e-mail, dle konkrétní situace. Tyto kontakty seženu skrze společné známé.
Výzkumu se nezúčastní osoby s akutním (zejména infekční) onemocněním.
Zajištění bezpečnosti: Tento výzkum by neměl žádným způsobem zvyšovat bezpečnostní ani zdravotní rizika. Jedná se pouze o rozhovory v klidném prostředí v přátelském duchu, bez jakéhokoliv stresu. Rizika prováděného výzkumu nebudou vyšší než běžně očekávána rizika v rámci tohoto typu výzkumu.

Etické aspekty výzkumu: Všichni účastníci budou zletilí a nebudou z vulnerabilních skupin.
Potenciální střet zájmů: Výběr účastníků bude dostupný a cílený, přesto není stanovený konkrétní klub, věk ani organizace. Žádný střet zájmů by v tomto případě neměl být problém. Celý výzkum bude maximálně objektivní a nebude nikoho zvýhodňovat. Zároveň tato bakalářská práce neslouží jako prostředek jakékoliv organizace, má pouze za úkol přispět lidem zajímajícím se o fotbal, poznat problematiku fotbalového přestupu.
Výzkum není prováděn pro žádnou instituci či organizaci. Nejsem v pracovně právním (ani rodinném) vztahu k žádnému účastníkovi výzkumu. Neexistuje žádná skutečnost, která by mohla ovlivnit objektivitu výzkumu. Nemám soukromý zájem na výsledku výzkumu a ani výzkum nevede k osobnímu prospěchu. Vedoucí práce bude dohlížet nad korektností a nestranností posuzování výsledů výzkumu mou osobou. Neexistuje žádná skutečnost, která by mohla ohrozit integritu a důvěryhodnost výzkumu.

Ochrana osobních dat: Data budou shromažďována a zpracovávána v souladu s pravidly vymezenými nařízením Evropské Unie č. 2016/679 a zákonem č. 110/2019 Sb. – o zpracování osobních údajů. Budou získávány následující osobní údaje: profese, jméno, příjmení, telefonní číslo a e-mailová adresa, odpovědi na otázky v rozhovoru – které budou bezpečně uchovány na heslem zajištěném počítači v uzamčeném prostoru, přístup k nim bude mít hlavní řešitel. Jména jejich klubů či agentur nebudou zveřejňovány a konkrétní pozice v klubu také ne. Všechna jména, příjmení, telefonní čísla a e-maily související s výzkumem budou bezprostředně po odsouhlasení přepsaného a anonymizovaného rozhovoru smazány.

UNIVERZITA KARLOVA
FAKULTA TĚLESNÉ VÝCHOVY A SPORTU
José Martího 31, 162 52 Praha 6-Veleslavín

Uvědomuji si, že text je anonymizován, neobsahuje-li jakékoli informace, které jednotlivě či ve svém souhrnu mohou vést k identifikaci konkrétní osoby – budu dbát na to, aby jednotlivé osoby nebyly rozpoznatelné v textu práce. Osobní data, která by vedla k identifikaci účastníků výzkumu, budou bezprostředně do 2 týdnů po provedení rozhovoru anonymizována. Získaná data budou zpracovávána, bezpečně uchována a publikována v anonymní podobě v bakalářské práci, případně v odborných časopisech, monografiích a prezentována na konferencích, případně budou využita při další výzkumné práci na UK FTVS.

Pořizování fotografií/videí/audio nahrávek účastníků: Během výzkumu nebudou pořizovány žádné fotografie, ani videozáznamy. Je ovšem pravděpodobné, že budou pořizovány audionahrávky.
Audio nahrávky: Rozhovory budou nahrávány na mobilní telefon. Bezprostředně poté bude záznam nahrán do počítače a z mobilního telefonu bude vymazán. Po přepsání rozhovoru a anonymizaci osobních dat bude nahrávka smazána. Předpokládá se, že nahrávka bude smazána do týdne od jejího pořízení, nestane-li se něco velice neočekávaného jako je závažné onemocnění autora práce. V takovém případě by byla nahrávka smazána hned po uzdravení autora a bezprostředního přepsání rozhovoru, maximálně však do 2 týdnů po provedení rozhovoru. Neanonymizovaná nahraná verze rozhovoru bude bezpečně uschována pouze u autora práce na heslem zajištěném počítači a nebude nikde zveřejňována. Zpracování a poslech audionahrávek bude mít k dispozici pouze autor projektu, případně vedoucí práce bude-li nezbytné to konzultovat. Po přepsání bude účastníkům výzkumu text předložen ke schválení. Zveřejněny budou pouze přepsané anonymizované a účastníkem schválené rozhovory či jejich části.

V maximální možné míře zajistím, aby získaná data nebyla zneužita.

Text informovaného souhlasu (IS): přiložen

Povinností **všech účastníků výzkumu na straně řešitele** je chránit život, zdraví, důstojnost, integritu, právo na sebeurčení, soukromí a osobní data zkoumaných subjektů, a podniknout k tomu veškerá preventivní opatření. Odpovědnost za ochranu zkoumaných subjektů leží vždy na účastnících výzkumu na straně řešitele, nikdy na zkoumaných, byť dali svůj souhlas k účasti na výzkumu. Všichni účastníci výzkumu na straně řešitele musí brát v potaz etické, právní a regulační normy a standardy výzkumu na lidských subjektech, které platí v České republice, stejně jako ty, jež platí mezinárodně.
Potvrzuji, že tento popis projektu odpovídá návrhu realizace projektu a že při jakékoli změně projektu, zejména použitých metod, zašlu Etické komisi UK FTVS revidovanou žádost.

V Praze dne: 30.5.2023 Podpis předkladatele:

Datum a podpis odpovědného pracovníka z místa výzkumu:

Vyjádření Etické komise UK FTVS

Složení komise: **Předsedkyně:** doc. PhDr. Irena Parry Martínková, Ph.D.
Členové: prof. MUDr. Jan Heller, CSc. Mgr. Eva Prokešová, Ph.D.
prof. PhDr. Pavel Slepička, DrSc. Mgr. Tomáš Ruda, Ph.D.
PhDr. Pavel Hráský, Ph.D. MUDr. Simona Majorová

Projekt práce byl schválen Etickou komisí UK FTVS pod jednacím číslem: 114/2023
dne: 1. 6. 2023

Etická komise UK FTVS zhodnotila předložený projekt a **neshledala rozpory** s platnými zásadami, předpisy a mezinárodní směrnicemi pro provádění výzkumu zahrnujícího lidské účastníky.

Řešitel projektu splnil podmínky nutné k získání souhlasu Etické komise UK FTVS.

UNIVERZITA KARLOVA
Fakulta tělesné výchovy a sportu
José Martího 31, 162 52, Praha 6
razítko UK FTVS

podpis předsedkyně EK UK FTVS

– 20 –

Příloha 2:

INFORMOVANÝ SOUHLAS k žádosti 114/2023

Vážený pane, vážená paní,

v souladu se Všeobecnou deklarací lidských práv, nařízením Evropské Unie č. 2016/679 a zákonem č. 110/2019 Sb. – o zpracování osobních údajů a dalšími obecně závaznými právními předpisy *(jakož jsou zejména Helsinská deklarace, přijatá 18. Světovým zdravotnickým shromážděním v roce 1964 ve znění pozdějších změn (Fortaleza, Brazílie, 2013); Zákon o zdravotních službách a podmínkách jejich poskytování (zejména ustanovení § 28 odst. 1 zákona č. 372/2011 Sb.) a Úmluva o lidských právech a biomedicíně č. 96/2001, jsou-li aplikovatelné),* Vás žádám o souhlas s Vaší účastí ve výzkumném projektu na UK FTVS v rámci bakalářské práce s názvem *Role hráčského agenta v procesu fotbalového přestupu*, prováděn na předem společně dohodnutém místě.

Projekt bude probíhat v období od začátku června 2023 do července 2023

Výzkum bude realizován v souladu s platnými epidemiologickými opatřeními Ministerstva zdravotnictví ČR

Cílem výzkumného projektu je zjistit jaké jsou povinnosti, co zajišťuje a jaké je jeho postavení v procesu fotbalového přestupu. Dalším cílem je také zjistit kdo všechno vstupuje a ovlivňuje fotbalový přestup hráče a jakým způsobem ho ovlivňuje.

Budete se účastnit zhruba půlhodinového rozhovoru, u kterého budete odpovídat na předem připravené dotazy, a sdílet zkušenosti či poznatky ze své kariéry na předem společně dohodnutém místě.

Vaše osoba bude v projektu anonymizována a budete uváděn pouze jako člen jedné ze čtyř skupin: fotbalový agent, který se v posledních 5 letech účastnil či zprostředkovával přestup fotbalového hráče, trenér, který byl v posledních 5 letech součástí, nebo přihlížel přestupu jednoho ze svých hráčů, fotbalový hráč, který v posledních 5 letech přestoupil z klubu do klubu, nebo zástupce klubu, který v posledních 5 letech minimálně přihlížel fotbalovému přestupu. Rozhovory budou nahrávány na mobilní telefon. Bezprostředně poté bude záznam nahrán do počítače a z mobilního telefonu bude vymazán. Po přepsání rozhovoru a anonymizaci osobních dat bude nahrávka smazána. Předpokládá se, že nahrávka bude smazána do týdne od jejího pořízení, nestane-li se něco velice neočekávaného jako je závažné onemocnění autora práce. V takovém případě by byla nahrávka smazána hned po uzdravení autora a bezprostředního přepsání rozhovoru, maximálně však do 2 týdnů po provedení rozhovoru. Neanonymizovaná nahraná verze rozhovoru bude bezpečně uschována pouze u autora práce na heslem zajištěném počítači a nebude nikde zveřejňována. Zpracování a poslech audionahrávek bude mít k dispozici pouze autor projektu,

případně vedoucí práce bude-li nezbytné něco konzultovat. Po přepsání bude účastníkům výzkumu text předložen ke schválení. Zveřejněny budou pouze přepsané anonymizované a účastníkem schválené rozhovory či jejich části.

Výzkumu se nezúčastní osoby s akutním (zejména infekčním) onemocněním.

Rizika prováděného výzkumu nebudou vyšší než běžně očekávána rizika v rámci tohoto typu výzkumu.

Ochrana osobních dat: Data budou shromažďována a zpracovávána v souladu s pravidly vymezenými nařízením Evropské Unie č. 2016/679 a zákonem č. 110/2019 Sb. – o zpracování osobních údajů. Budou získávány následující osobní údaje: jméno, příjmení, profese, telefonní číslo a e-mailová adresa, odpovědi na otázky v rozhovoru – které budou bezpečně uchovány na heslem zajištěném počítači v uzamčeném prostoru, přístup k nim bude mít hlavní řešitel.

Uvědomuji si, že text je anonymizován, neobsahuje-li jakékoli informace, které jednotlivě či ve svém souhrnu mohou vést k identifikaci konkrétní osoby – budu dbát na to, aby jednotlivé osoby nebyly rozpoznatelné v textu práce. Osobní data, která by vedla k identifikaci účastníků výzkumu, budou maximálně do 2 týdnů po provedení rozhovorů anonymizována.
Získaná data budou zpracovávána, bezpečně uchována a publikována v anonymní podobě v bakalářské práci, případně v odborných časopisech, monografiích a prezentována na konferencích, případně budou využita při další výzkumné práci na UK FTVS.

Vaše účast v projektu je dobrovolná a nebude finančně ohodnocená.

S celkovými výsledky a závěry výzkumného projektu se můžete seznámit na kravcikjakubjk@gmail.com.

V maximální možné míře zajistím, aby získaná data nebyla zneužita.

Jméno a příjmení předkladatele a hlavního řešitele projektu: Jakub Kravčík

Jméno a příjmení osoby, která provedla poučení: Jakub Kravčík Podpis:……..

Prohlašuji a svým níže uvedeným vlastnoručním podpisem potvrzuji, že dobrovolně souhlasím s účastí ve výše uvedeném projektu a že jsem měl(a) možnost si řádně a v dostatečném čase zvážit všechny relevantní informace o výzkumu, zeptat se na vše podstatné týkající se účasti ve výzkumu a že jsem dostal(a) jasné a srozumitelné odpovědi na své dotazy. Byl(a) jsem poučen(a) o právu odmítnout účast ve výzkumném projektu nebo svůj souhlas kdykoli odvolat bez represí, a to písemně Etické komisi UK FTVS, která bude následně informovat předkladatele projektu. Dále potvrzuji, že mi byl předán jeden originál vyhotovení tohoto informovaného souhlasu.

Místo, datum .....

Jméno a příjmení účastníka ..... Podpis: .....

Souhlasím s textem přepsaného a anonymizovaného rozhovoru v rámci výše uvedeného výzkum

Jméno a příjmení účastníka ..... Podpis: .....