



أهمية ممارسة نشاط الوساطة الرياضية (دراسة مقارنة)

ياسر عبدالرضا مناتي

كلية القانون/جامعة المستنصرية

Yasir.abdulridha@uomustansiriyah.edu.iq

أ.د. بتول صراوة عبادي

كلية القانون/جامعة المستنصرية

bbkassem54@uomustansiriyah.edu.iq

الكلمات المفتاحية: عقد الوساطة ، الوسيط الرياضي، عقد التمثيل الرياضي، التفوض، النص
وتقديم المشورة، التسويق.

كيفية اقتباس البحث

عبادي ، بتول صراوة، ياسر عبدالرضا مناتي، أهمية ممارسة نشاط الوساطة الرياضية (دراسة
مقارنة)، مجلة مركز بابل للدراسات الإنسانية، كانون الثاني ٢٠٢٦ ،المجلد: ١٦ ،العدد: ١ .

هذا البحث من نوع الوصول المفتوح مرخص بموجب رخصة المشاع الإبداعي لحقوق التأليف
والنشر (Creative Commons Attribution) تتيح فقط للأخرين تحميل البحث
ومشاركته مع الآخرين بشرط نسب العمل الأصلي للمؤلف، ودون القيام بأي تعديل أو
استخدامه لأغراض تجارية.

مسجلة في
Registered
ROAD

مفهرسة في
Indexed
IASJ



The Importance of Sports Mediation Activities (A Comparative Study)

Prof. Dr. Batoul Sarawa Abadi

College of Law/
Al-Mustansiriya University

Yasser Abdul-Redha Manati

College of Law
Al-Mustansiriya University

Keywords : Agency contract, sports agent, sports representation contract, delegation, advice and counselling, marketing.

How To Cite This Article

Abadi, Batoul Sarawa, Yasser Abdul-Redha Manati, The Importance of Sports Mediation Activities (A Comparative Study), Journal Of Babylon Center For Humanities Studies, January 2026, Volume:16, Issue 1.



This is an open access article under the CC BY-NC-ND license
(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

[This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.](#)

Abstract

Sports contracts are subject to regulations issued by the relevant sports federations, which set out the terms of the contract from the moment it is concluded until its expiry. These federations establish basic rules within the framework of special regulations governing all types of professional sports contracts. This is done by national federations within the limits of the rules of the International Federation for the regulation of the detailed provisions of these contracts, including the 2015 Regulations for Working with Iraqi Intermediaries.

In addition, these federations develop contract templates that serve as the basis for professional sports contracts (professionalism, loan, transfer, sports training), which require clubs, athletes (players or coaches) and sports intermediaries to respect and follow these contracts when conducting legal transactions in the field of sports contracts. Sports intermediaries play an important role through their knowledge of the sports field, The work of the agent and what he does in the service of his client is closely linked to the importance of the role that the sports agent



(representative) plays for his client in negotiations and the conclusion of sports contracts. Given the crucial role of the sports intermediary (agent) for those who appoint them in negotiations and the conclusion of sports contracts, it was essential to highlight this role by examining the significance of sports intermediary contracts and the work of the sports intermediary. This research is divided into two sections: the first focuses on the importance of sports intermediary, while the second outlines the services provided by the sports intermediary.

المستخلص

تُخضع العقود الرياضية إلى قواعد لائحة صادرة عن الاتحادات الرياضية المعنية، والتي تبين أحكام هذا العقد منذ لحظة إبرامه وحتى انقضائه، إذ أن هذه الاتحادات تقوم بوضع قواعد أساسية في إطار لائحة خاصة والتي تحكم عقود الاحتراف الرياضية بشتى أنواعها، ويكون ذلك من قبل الاتحادات الوطنية في حدود قواعد الاتحاد الدولي لتنظيم الأحكام التفصيلية لهذه العقود، ومن تلك اللوائح لائحة العمل مع الوسطاء العراقيّة لعام ٢٠١٥.

فضلاً عن قيام تلك الاتحادات بوضع نماذج العقود التي تلزم على أساسها عقود الاحتراف الرياضية (احتراف، اعارة، انتقال، تدريب رياضي)، والتي اوجبت على الاندية والرياضيين (اللاعبين أو المدربين) والوسطاء الرياضيين احترام واتباع تلك العقود عند اجراء التصرفات القانونية في مجال العقود الرياضية اذ يلعب الوسطاء الرياضيين دور مهم من خلال معرفتهم بال المجال الرياضي، ويرتبط عمل الوسيط وما يمارسه في خدمة من وكله، من ارتباط وثيق مع أهمية الدور الذي يقدمه الوسيط (الوكيل) الرياضي بالنسبة لمن وكله في المفاوضات وإبرام العقد الرياضي . ولا أهمية الدور الذي يقدمه الوسيط (الوكيل) الرياضي بالنسبة لمن وكله في المفاوضات وإبرام العقد الرياضي، كان لابد ان نبرز هذا الدور من خلال البحث في أهمية عقد الوساطة الرياضية وعمل الوسيط الرياضي، ونقسم البحث الى مطلبين، نخصص المطلب الاول لأهمية الوساطة الرياضية، ويتضمن المطلب الثاني للخدمات التي يقدمها الوسيط الرياضي

المقدمة

يلعب الوسطاء الرياضيين دور مهم من خلال معرفتهم بالمجال الرياضي، والذي يكون مصدر بحثهم وللمؤهلات التي يمتلكونها والخبرة الكافية بقيمة الاندية والرياضيين (لاعبين او مدربين)، وكذلك قيود سوق العمل الرياضي، ويتمثل دورهم بالمساعدة القيمة والتي يقدمونها للرياضيين من أجل ايجاد اندية رياضية تتناسب مع مؤهلاتهم وخصائصهم ومميزاتهم الرياضية والشخصية، فمن حيث الاهمية يبرز دور الوسيط الرياضي في البحث والمفاوضات وإبرام العقود الرياضية (احتراف - اعارة - انتقال - تدريب رياضي) نيابة عن موكلיהם، وبالتالي تسهل





المعاملات في سوق العمل الرياضي^(١)، فال وسيط ينوب عن الرياضي (اللاعب او المدرب الرياضي بالتفاوض مع النادي لابرام العقد دون تقع عليه التزامات متبادلة بين كلا من النادي الرياضي واللاعب المحترف او المدرب الرياضي، الوسيط بالنيابة (الوكالة) عن اللاعب بناءً على عقد التمثيل والذي يبرم بينهما سابقاً، فالوكالة او النيابة في عقد التمثيل هي اتفاقية كما عرفت بانها (النيابة الاتفاقية هي التي يتولى الاتفاق فيها تحديد نطاقها كما هو الحال في عقد التمثيل الذي يبرم بين وكيل اللاعبين واللاعب او النادي).

ولأهمية الدور الذي يقدمه الوسيط (الوكيل) الرياضي بالنسبة لمن وكله في المفاوضات وابرام العقد الرياضي، كان لابد ان نبرز هذا الدور من خلال البحث في اهمية عقد الوساطة الرياضية وعمل الوسيط الرياضي، ونقسم البحث الى مطلبين، نخصص المطلب الاول لأهمية الوساطة الرياضية، ويتضمن المطلب الثاني للخدمات التي يقدمها الوسيط الرياضي، وكما يأتي:

المطلب الاول: اهمية الوساطة الرياضية .

المطلب الثاني: الخدمات التي يقدمها الوسيط الرياضي.

المطلب الاول

أهمية الوساطة الرياضية

يرتبط عمل الوسيط وما يمارسه في خدمة من وكله، من ارتباط وثيق مع لأهمية الدور الذي يقدمه الوسيط (الوكيل) الرياضي بالنسبة لمن وكله في المفاوضات وابرام العقد الرياضي، كان لابد ان نبرز هذا الدور منعقد الوساطة الرياضية، اذ ان الوسيط الرياضي يرتبط مع من وكله ابتداءً بعقد التمثيل الرياضي، ثم يقوم بالبحث عن طرف ثالث ليتعاقد مع من وكله، ومن خلال البحث في اهمية عقد الوساطة الرياضية وعمل الوسيط الرياضي، نقسم المطلب الى فرعين، نخصص الفرع الاول لأهمية عقد الوساطة الرياضية، ويتضمن الفرع الثاني اهمية عمل الوسيط الرياضي، وكما يأتي:

الفرع الاول: اهمية عقد الوساطة الرياضية.

الفرع الثاني: اهمية عمل الوسيط الرياضي.

الفرع الاول

أهمية عقد الوساطة الرياضية

تحتل الوساطة التجارية اهمية بالغة في الوسط التجاري والصناعي باعتبارها احد عقود التوسط، ومن اهم العقود التجارية لأهمية الوساطة في حياة الناس، لأنها تدخل في شتى معاملاتهم على اختلاف أزمانهم وبلدانهم، والاستعانة بالوسطاء في ابرام الصفقات التجارية ليس





وليد العصر الراهن بل هو ظاهرة قديمة عرفت منذ عهد بعيد وكانت تحصر مهمتهم في بداية ظهورها بالتقريب بين التجار من مختلف الجنسيات ولحماية التجار الأجانب وتحرير العقود وترجمتها^(٢).

وتشير أهمية الوساطة في تسهيل عقد الصفقات بين افراد قد لا يكونون على معرفة سابقة بعضهم،

حيث يعمل الوسيط على تعريف احدهما بالأخر والتقريب بينهما من اجل تسهيل إبرام الصفقة المطلوبة^(٣).

كما أن الوساطة تساعد في إيجاد طرف ثالث للعقد في الوقت الذي يرغب فيه أحد الأطراف بالتعاقد دون ان يتمكن من إيجاد من يتعاقد معه كما لو اراد أحد الأشخاص بيع بضاعة معينة له ولكنه لا يستطيع معرفة الطرف الثاني الذي قد يبحث عن شراء مثل تلك البضاعة، وهنا يتدخل الوسيط بالتوسط والبحث وتقريب وجهات النظر وبالتالي ينتهي الامر الى قيام الطرفين بالاتفاق مباشرة دون ان يكون الوسيط طرفاً بالعقد^(٤).

وتنتشر الوساطة في الحياة على اختلاف انشطتها المدنية والتجارية وان كانت في المجال التجاري

او تصبح منها في المجالات المدنية، فهي تنتشر في مجالات بيع وشراء العقارات، كما تنتشر في اعمال التأمين بشتى انواعه، وهكذا في انواع النقل، وغير ذلك من الاشطة الحياتية والالتجاء إلى خدمات الوسطاء يزداد في الوقت الحاضر ينتشر في معظم مجالات التجارة، وان كان بعض التجار وأصحاب البيوت التجارية يفضلون وسائل الإعلان حالياً للتخفيف من تكاليف انتاج السلعة بالنظر لما تكلفة الوساطة من مبالغ تدفع لل وسيط كأجر ل القيام بعمل الوساطة^(٥)، والأصل في التعامل هو حرية الالتجاء لخدمة الوسطاء ولكن القانون قد يوجب تدخل الوسطاء لاتمام بعض الصفقات، ومن ذلك التعامل بالأوراق المالية، اذ يلزم القانون ان يتم التعامل بواسطة وسيط مالي مقيد في السوق المالي والا كان التصرف باطلًا^(٦)، فمثل هذا الحظر يبيّن أهمية الوساطة في هذا المجال بالذات، اذ يحصر التعامل بالوسطاء المجازين من قبل السوق دون غيرهم، وبالتالي فإنه يحيط الوساطة باهمية كبيرة في الأسواق المالية .

الفرع الثاني

أهمية عمل الوسيط الرياضي

ولعل ما يؤكد ويبرهن على ان علاقة الوسيط (وكيل) اللاعبين باللاعب او النادي نيابة اتفاقية، هو ان شرط تحقق النيابة والمتمثلة ما ياتي :



١- ان تحل ارادة النائب محل ارادة الاصيل .

٢- ان تجري ارادة النائب في الحدود المرسومة للنيابة .

٣- ان يكون التعامل باسم الاصيل لا باسم النائب .

وتطبيق على عمل الوسيط (الوكيل) الرياضي :-

١- ان الوسيط (الوكيل) هو الذي يتولى التفاوض مع النادي بارادته نيابة عن اللاعب او المدرب ومن ثم تحل ارادته محل الموكل (الرياضي) .

٢- الوسيط (وكيل) اللاعبين وهو بصدق التفاوض او التنفيذ عقد التمثيل الذي يوقع بينه وبين اللاعب او المدرب او النادي الرياضي يتحدد اجره ونطاق عمله بالتفاوض، وتقع عليه التزامات يفرضها الاتفاق ويلتزم بها الوسيط، ولا يجوز له مخالفتها بالإضافة الى ما تنص عليه القواعد واللوائح والقوانين المنظمة للعبة الصادرة عن الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا^(٧) .

٣- ان الوسيط (الوكيل) وهو بصدق قيامه بعمله انما يتفاوض باسم اللاعب او المدرب ولحسابه مع النادي المراد انهاء التعاقد معه، والذي سوف يلعب اللاعب المحترف او المدرب لحسابه وتحت اشرافه ورقابته .

واثار النيابة من علاقة النائب بالفرد والتي تتمثل بعمل النائب باسم الاصيل ولحسابه، ومن ثم تتصرف اثار العقد للاصيل وليس للنائب، كما انه ليس للنائب الحق في مطالبة الغير بتنفيذ بنود العقد وليس للغیر مطالبة الوسيط (الوكيل) بالتنفيذ بحقه يطابق وعمل اللاعبين، فهو غير مطالب بتنفيذ العقد ولن يلعب لحساب النادي بدلاً من اللاعب او المدرب، ولذلك يتناقضى الاجر نيابة عن الموكل (الرياضي)، ولا تنشأ تجاهه اية التزامات قبل الغير، الا انه يمكن مسأله في حالة الاخلاص بعمله، او الاهمال منه سواء من قبل اللاعب او المدرب او النادي الرياضي^(٨)، وهو الامر اكده قانون ادارة الاحتراف الصادرة عن الاتحاد الدولي لكرة الفيفا^(٩)، كذلك يجوز ان يسأل النائب من قبل الاصيل او الغير في حالة تقصيره باداء اعماله، كذلك ان العلاقة بين الاصيل والنائب طبقاً للقواعد العامة يحددها المصدر المنشى للنيابة^(١٠)، وهذا الامر يتحقق بالعلاقة بين وسيط (وكيل) اللاعبين واللاعب او المدرب او النادي الرياضي، والذي يحددها عقد التمثيل المبرم بين الوسيط والرياضي^(١١) .

و يلعب الوسطاء دوراً مهماً في اللاعبين في كرة القدم، من تحديد فرص النقل للتفاوض على الاسعار، يساعدون الوسطاء الاندية واللاعبين على التوصل إلى اتفاق عادل ومنصف، وقد فرض الوسطاء الرياضيين وجودهم بسبب اهمية الخدمات التي يتم تقديمها لاطراف العقد الرياضي بعد التزامهم بادائهم الوظيفة الاساسية لهم واتساع الانشطة التي اصبحوا يمارسونها،



ومع ازدياد تعقيدات المعاملات المالية الرياضية، وخصوصاً ما يتعلق بعملية ابرام العقود الرياضية (الاحتراف - الاعارة - الانتقال - او التدريب الرياضي)، ويقتضي هذا الامر ترغب تام لاطراف العقد، سواء ا كانوا لاعبين او اندية رياضية، فيفرض عليهم ابرام عقد تمثيل مع الوسيط (الوكيل) الرياضي، ينوب بموجب عقد التمثيل الوسيط عن احد طرفي العقد، فيقوم ببعض المهام اهمها التفاوض واعادة التفاوض على ابرام العقود الرياضية، فهو من يمهد لقرار انضمام الرياضي المحترف او المدرب لاي فريق، وذلك عن طريق ارشاده، فضلاً عن تقديم النصائح والمشورة المهنية له، وادارة التسويق والشؤون المالية من جميع النواحي التجارية^(١٢).

فالوسطاء لهم دور فعال في تصاعد صفقات انتقالات الرياضيين (لاعبين او مدربين)، ومن ثم زيادة قيمتها وزيادة رواتب الرياضيين ومكافآتهم، واكتساب دخل خارج الملاعب لهم، وبما ان عمر الرياضي الاحترافي قصير جداً، اذ لا يتعدى في العادة خمسة عشر سنة كحد اقصى بالنسبة للرياضيين الممارسين، فيجب عليهم لذلك ان يبنوا حياتهم المالية بشكل سريع، ويتم ذلك عن طريق قيام الوسطاء (الوكلاء) بادارة اموال الرياضيين بطريقة صحيحة^(١٣)، فهذه العوامل ادت الى انتشار عقد الوساطة (الوكالة) الرياضية لدرجة اصبح يسير الاتجاه لأن يكون لكل لاعب او نادي رياضي محترف وسيط رياضي لإنجاز اعماله القانونية او المالية، سواء اكان هذا الوسيط وكيل اعمال، او مختص وسيط رياضي، وانه لدى الوسطاء الوظيفة الرئيسية التي تسهل المفاوضات بين الاندية واللاعبين وضمان توافق كلا الطرفين على شروط النقل، ويمكن للوسطاء ان يكونوا بمثابة وكلاء النقل او كممثلين للاعبين.

ومع هذه الاهمية يثور تساؤل عن مصلحة الرياضيين الكبار الذين لديهم شهرة عالمية وان كانوا بحاجة للدفع مقابل خدمات وسيط رياضي لتمثيلهم ومن اجل وضعهم في نادي معين؟ هؤلاء الرياضيين هم الاقلية بالنسبة لجماعة الرياضيين الذين يكونون بنفس اختصاصهم الرياضي، لكنهم بالمقابل يتلقون اكبر الاموال، وبالتالي يعتبرون الصفقة الاهم بالنسبة للوسطاء الرياضيين الذين يتلقون اجرهم عن طريق نسبة من عقد العمل الرياضي فكلما كان عقد الرياضي كبير كلما كانت نسبة او اجر وسيط رياضي كبير، الا ان هؤلاء الرياضيين المشهورين حسب رأي الفقه لا يحتاجون بالضرورة ل وسيط رياضي من اجل وضعهم في نادي معين او من اجل الحصول على وظيفة في نادي معين، وذلك نظراً لقيمتهم الرياضية وسمعتهم من الناحية العملية، وبالتالي تأتي الاندية مباشرة لاتصال بهؤلاء الرياضيين^(١٤)، دون الحاجة الى ان يكون هناك وسيط بينهم وبين هؤلاء الرياضيين .



الا ان للوسطاء الرياضيين دور كبير ومهم في الصفقات الرياضية بالوقت الحالي وبالاخص بعد ان الغيت لائحة العمل مع وكلاء اللاعبين من قبل الفيفا وحل محلها لائحة العمل مع الوسطاء التي التزمت بمضامونها الكثير من الدول ومنها بلدنا العراق ودول المقارنة كونها متطلب اساسي من الفيفا .

ولأهمية عمل الوسيط الرياضي في نطاق واسع لنشاط الوسيط الرياضي، اذ نجد ان هذا النشاط يتركز بتدخل الوسيط المتعاقد مع اللاعب او المدرب او النادي الرياضي للبحث والتفاوض مع المتعاقد الاخر المحتمل، اذ ان اللاعب او المدرب يلجا لل وسيط الرياضي في ابرام عقوده لكثرة انشغاله، فضلاً عن التحرر من كل القيود المادية والحصول على خدمات تحويلية^(١٥)، فضلاً عن النادي الرياضي يلجا لل وسيط الرياضي في عمليات التعاقد وانتقال اللاعبين، وبالتالي مهمة الوسيط تتركز بالبحث عن لاعب رياضي او مدرب رياضي طبقاً للمواصفات المحددة من قبل النادي الرياضي الذي يمثله في حالة شراء لاعب او مدرب، او بالبحث عن نادي رياضي اخر في حالة انتقال او اعارة اللاعب لنادي اخر، وفي مقابل ذلك يحصل الوسيط على اجره الوساطة من قبل اللاعب او المدرب او النادي الرياضي حسب العقد المبرم بين الطرفين^(١٦)، او الاتفاق المبرم بين اطراف عقد الوساطة .

ولأهمية عمل الوسيط الرياضي فان المشرع الفرنسي قد اصدر عدة قوانين لغرض تشجيع ممارسة هذه المهنة^(١٧) .

المطلب الثاني

الخدمات التي يقدمها الوسيط الرياضي

لبيان الاهمية الخاصة لل وسيط الرياضي في المجال الرياضي والخدمات التي يقدمها، والتي تظهر جلياً من خلال الدور او الخدمات التي يقدمها الوسيط الرياضي ل(اللاعب - المدرب او النادي الرياضي) للطرف الثاني بالعقد الرياضي (عقد التمثيل الرياضي)، او الطرف الثاني في عقد الاحتراف الرياضي والمتمثل بعقد الاحتراف او الاعارة او الانتقال او التدريب الرياضي، والخدمات التي يقدمها الوسيط الرياضي كثيرة لا يمكن حصرها، الا انه نستعرض للخدمات الاكثر شيوعاً^(١٨)، ونقسم المطلب الى ثلاثة وكما يأتي :

-الفرع الاول: التفاوض على العقود .

-الفرع الثاني: النصائح وتقديم المشورة الرياضية .

-الفرع الثالث: التسويق الرياضي .



الفرع الأول

التفاوض على العقد

من المعلوم انه تسبق مرحلة ابرام العقد نهائياً والتوفيق عليه، مرحلة يطلق عليها مرحلة المفاوضات التمهيدية وتمثل هذه المرحلة بإجراءات يقوم بها كل طرف وقد تكون المفاوضات بصورة مباشرة اي بين الوسطاء او الوكالء، اما عن احد طرفي العلاقة العقدية ام عن كلاهما، فهنا اثار تلك المفاوضات لاؤلئك الوسطاء واتفاقاتهم تكون نافذة، وينصرف اثرها لاصيل وذلك في حدود التعويض والوساطة الممنوحة لكل منهم من جهة اخرى، فان هذه المرحلة التمهيدية يمكن ان تؤدي مباشرة لابرام العقد في حالة ما اذا اقرن الایجاب بالقبول الصادرين عن المتعاقدين دون اية شكلية^(١٩)، فقد لا تستمر مرحلة المفاوضات عادة وقت طويل منذ بدئها الى مرحلة ابرام العقد الرياضي، في حالة التقاء ارادات الاطراف .

بعد التفاوض كفن وعلم يتشابه مع علم الادارة، فكلاهما يخضع لقواعد واصول معينة تضفي عليه صفة العلم، مما يعني ان مهارة التفاوض يمكن اكتسابها وتعلمها، ممكن من خلال التفاوض الوصول لاتفاق توقياً لتفاقم المشاكل بحدوث اي نزاعات قد يصعب حلها فيما بعد، والمفاوضات الناجمة التي عن طريقها ستتضمن لاطرافها تحقيق مصالحهم واهدافهم بالقدر الممكن الذي يفرضه التفاهم و الانفاق .

ويعد دور المفاوضات الوسيط الرياضي سواء اكان وسيط بالمفاوضات او نائب بعقد التمثيل اللاعب او المدرب الرياضي او النادي الرياضي، ويطلب دور المفاوضات من الوسيط (الوكيل) الرياضي الدراية الكاملة بشأن سوق الانتقالات اللاعبين والمدربين، فضلاً عن الدراية بالمعلومات القانونية التي تخص ابرام العقود والاثار المترتبة عليها، كذلك يقوم بالكشف عن المواهب للاعبين والمدربين الرياضيين للاندية الرياضية^(٢٠) .

فالمفاضلات على العقد عادة ما تأخذ شكل دعوة للتعاقد لا يتكون منها ايجاب، وتكون بعيدة عن تجديد شروط العقد، وانما هي من الحقيقة دعوة للدخول بالمفاوضات او المباحثات يوجهها من يرغب بالتعاقد^(٢١) وعرف التفاوض بأنه: (عملية تقدم فيها الاقتراحات لغرض التوصل لاتفاق لتبادل او لتحقيق مصلحة مشتركة في امر تتصارع فيه المصالح) او هو (عملية يتفاعل من خلالها طفان او اكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة ومتدخلة، وان تحقيق اهدافهم وحصولهم على نتائج تكون مرغوبة ويطلب الاتصال فيما بينهم كوسيلة اكثر ملائمة لتضييق مساحة الاختلاف، وتوسيع منطقة الاشتراك بينهم من خلال المنافسة والتضحيه والاقناع والحجۃ للتوصل لاتفاق مقبول للاطراف بشأن موضوعات او قضايا التفاوض) والتفاوض نشا



حديثاً في مجال الرياضة^(٢٢)، اذ ان التفاوض على العقود بمثابة الدور او الخدمة الاساسية التي يقدمها الوسيط الرياضي، سواء اكان نائب بعقد التمثيل او وسيط مفاوض نيابة عن الرياضي او المدرب او النادي الرياضي لابرام العقد الرياضي، ويتطلب ذلك من الوسيط الرياضي في سبيل قيامه بدور المفاوض وتقديمه لهذه الخدمة ان يكون لديه الخبرة والدرية الكافية بكافة المعلومات المطلوبة ، والالتزام بالنصوص المذكورة في اللوائح^(٢٣) .

وبالعادة يسبق التفاوض لل وسيط الرياضي تحديد القيمة التجارية لموكله الرياضي (اللاعب او المدرب الرياضي)، عن طريق المقارنة بين قدرات موكله الرياضي مع رياضيين من نفس المستوى، الى جانب تقسيم ايراداتاته ومقارنتها بتلك المتحصل عليها الرياضيين الآخرين، فضلاً عن البحث باستمرار قبل الدخول بالمفاوضات على طرق جديدة للزيادة من القيمة التجارية لموكليه، ليعتمد عليها باقناع الطرف الآخر (النادي الرياضي) عند تقديم العرض الخاص بالرياضي، فيسمح هذا الدور من الحصول على اكبر الامتيازات من العقد المراد ابرامه .

وبالتالي فان التفاوض الذي يقوم به الوسيط الرياضي شأنه شأن اي عمل او مهمة لابد ان يكون لها تحطيط جيد وتحديد للهدف المطلوب الوصول اليه، فيتطلب منه بذلك جمع كافة المعلومات التي تكون محل نظر بعملية التفاوض من اجل تحقيق الغاية المنشودة منها، للوصول الى اتفاق يحقق مصلحة موكله او عميله سواء اكان لاعب او مدرب او نادي رياضي، والا يكون ذلك التفاوض الا مع اشخاص لديهم سلطة اتخاذ القرار، حتى لا تطول مدة التفاوض والتي سبب طولها او التراخي فيها يؤدي معه الى فشل تلك المفاوضات، بالإضافة لضرورة ان تكون تلك المفاوضات مكتوبة حتى تكون واضحة لكل الاطراف .

ويرجع الفضل بباراز اهمية الاستعانة بال وسيط الرياضي، خلال مرحلة التفاوض حول بنود العقد الرياضي الامريكي شاري بيل (Charles C.PYLE) ، الذي قام عام ١٩٢٥ لأول مرة بتاريخ الرياضة بالتفاوض باسم وحساب اللاعب ريد كرلينج Red GRANGE للعب في صفوف منتخب بيرس لمدينة شيكاغو الامريكية Bears de Chicago، بمقابل مالي قدره (١٠٠٠٠٠) مائة الف دولار امريكي، ليعيد الكرة مرة ثانية رياضي امريكي اخر سنة ١٩٦٧ عندما طلب من محامي النصح والاستشارة خلال مفاوضاته لابرام عقد انضمام الى نادي رياضي^(٢٤)، وتم ذلك اثناء فترة زمنية كان التفاوض بال وسيط الرياضي الامريكي امر نادر، اذ كان شائع عن الاندية الامريكية تضمين عقود رياضيها شروط تقلص من سلطة القاضي بالتفاوض حول بنود العقد، كشرط الاحفاظ La claus de veserve الذي كان يسمح للنادي



الحصول على حق ابدي للافادة من خدمات اللاعب، او شروط الاختيار La clause او شروط الاختيار doption الذي يسمح للفريق تجديد عقد ضم لاعب بصورة منفردة .

ويظهر الدور الحقيقى لل وسيط الرياضي باعتباره المشرف على المسار المهني للرياضي (لاعب او مدرب) والمنسق له، كما انه يمكن ان يلعب دور اخر كمدير اعمال للرياضي، يقوم بتسويق او استثمار اسم او صورة رياضي وفي المجتمع باكمله، الامر الذى جعل الاتحادات الدولية و الوطنية تهتم بنشاطه^(٢٠).

وكذلك لتمثيل الرياضي عند ابرامه عقد تجديد عمله الرياضي (الاحتراف) في حالة كون الوسيط (وكيل) عن اللاعب او المدرب، اذ يلجا الرياضي لخدمات الوسيط الرياضي نيابة عنه لابرام مختلف العقود الرياضية، فضلاً عن عقود الاعلانات التي يوجب او يعرض عليه ، فتسبق التفاوض عملية تقييم العروض الممنوحة لموكله من قبل مختلف وكالات او شركات الدعاية والاعلان، مع الاخذ بعين الاعتبار من جهة الامدادات المالية التي تدرها هذه العقود على الرياضي، ومن جهة اخرى الاثار الايجابية او السلبية التي ترتبط بالمنتج او الخدمة موضوع الاعلان على سمعة وشخصية الرياضي، واخيراً يحرص الوسيط الرياضي خلال مرحلة التفاوض على ادراج بنود تحمي موكله الرياضي من المتاعبات القضائية في حالة تسبب المنتوج الذي يعلن عنه الرياضي بضرر للغير .

كذلك ان الوسيط الرياضي عند تمثيله للرياضي (لاعب او مدرب رياضي) يقوم بالاعتناء لتطوير الحماية والمحافظة على سمعة وشرف الرياضي الذي يمثله، وهي خدمة شائعة بالوسط الرياضي، اذ ان السمعة الطيبة للرياضي تزيد من قيمته التجارية عند التفاوض سواء بمناسبة ابرام عقد عمل رياضي (احتراف) او تسويق او اعلان او دعاية .

اذ نصت المادة (٢٦) من لائحة القواعد المنظمة لعمل وكلاء اللاعبين الصادرة عن الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا على ان (اي عقد يتم نتيجة التفاوض من قبل وكيل اللاعبين المرخص والذي اشتراك مع اللاعبين المحترفين يجب ان يذكر اسم الوكيل، اي انه اذا ما تم ابرام عقد الاحتراف بين كل من اللاعب والنادي نتيجة استعانا اللاعب بوكيل (وسيط) للاعبين مرخص له التفاوض مع النادي فلا بد من ذكر اسم وبيانات وكيل (وسيط) اللاعبين بالعقد)، ومن ذات المعنى نصت المادة (٢٨/ق١) من اللائحة المذكورة على: (ضرورة ذكر اسم وكيل اللاعبين اذا ما تم العقد نتيجة لتفاوض وكيل اللاعبين مع النادي بل واذا ما تم من ذكر هذه الحقيقة بوضوح في عقد الانتقال او عقد الاستخدام)^(٢١) .



وهذا الامر الذي يؤكد الدور الهام للوسطاء الرياضيين في ابرام عقود الاحتراف الرياضية بكل انواعها، من خلال التفاوض مع النادي المختص نيابة عن اللاعب او المدرب، في سبيل ابرام العقد بينهما مقابل اجر ، ويمكن ان يكون الوسيط الرياضي وكيل عن اللاعب او المدرب او النادي للتفاوض مع نادي اخر لابرام عقد اعارة او انتقال لاحد اللاعبين^(٢٧) .

ومن خلال استقراء اللائحة الخاصة بالقواعد المنظمة لعمل وكلاء اللاعبين والصادرة عن الاتحاد الدولي لكرة القدم (الفيفا) والملزمة لكافه الاتحادات الاقليمية المختصة او الوطنية، يتضح لنا جلياً ان دور الوسيط الرياضي والذي يتمثل بالانابة عن اللاعب بالتفاوض مع النادي المختص لابرام عقد احتراف رياضي او اعادة التفاوض مع النادي من خلال كونه يمثل نادي معين للتفاوض مع نادي اخر لابرام عقد انتقال له لاحد اللاعبين، ومن ثم ينتهي دور الوسيط الرياضي عند ابرام العقد .

وفي سبيل قيام الوسيط الرياضي بالعمل المنوط به فله الحق بالاتصال باي لاعب بشرط الا يكون هذا اللاعب مرتبط بعقد تمثيل مع وسيط رياضي اخر، كما له الحق في ان يمثل مصالح اي لاعب او نادي يطلب منه ان يتفاوض او يعيد التفاوض نيابة عنه، كما يحق له حماية مصالح اي لاعب او نادي يطلب منه ذلك^(٢٨) .

بل يحق لوسط اللاعبين بالتوقيع على العقود نيابة عن اللاعب او النادي او بابرام عقود مثلاً عن اللاعب او النادي^(٢٩) .

وقد يرافق بعض عمليات التفاوض تعرفات او ظروف معقدة فقد تستمر لمدة من الزمن ولا يتم التوصل فيها لابرام العقد، فمثلاً اذا كان اللاعب لديه التزامات مع ناديه السابق، او الشروط التي يضعها النادي القديم او الجديد تكون محل نظر ودراسة بالنسبة لل وسيط (الوكيل) والرياضي (الموكل) سواء اكان لاعب او مدرب، او انه هنالك اكثر من عرض بمبالغ مختلفة ومزايا متفاوتة فيما بين العروض المقدمة للرياضي، مما يتطلب معه ان يتفاوض ويدرس الوسيط العروض المقدمة من كل نادي، فضلاً عن الاشكالات التي قد تبرز عندما يكون الانتقال من دولة لآخر او حتى انتقال عبر القارات فتبرز اشكالات يتطلب حلها على مراحل المفاوضات كالضرائب التي تفرض في دولة النادي الجديد، او مقر سكن اللاعب او المدرب الرياضي مع اهله وغيرها من الاشكالات العملية التي قد تطرا بسبب العقد الرياضي (الاحتراف الرياضي) سواء اكان عقد احتراف او اعارة او انتقال او تدريب رياضي .

الا انه يجب ان يتم حل تلك الاشكالات التي تطرا على مراحل التفاوض للوصول لابرام العقد الرياضي وعدم ترك الموضوع مفتوح دون ايجاد حل لتلك الاشكالات، اذ انه يتبع تحديد



موعد نهائي للوصول لقرار بشأن العقد الرياضي، لاسيما ان عقود اللاعبين او المدربين تكون مرتبطة بمواعيد قيد او تسجيل عقود والاحتراف او الاعارة او الانتقال في الاتحادات الرياضية او المسابقات الرياضية .

واخيراً ان دور الوسيط الرياضي يبدو بارزاً عندما يتدخل الوكيل للدفاع عن مصالح موكله الرياضي المحترف، اذ ان تعاقد الرياضي المحترف بواسطة (الوكيل) يعد دعامة وضمانة قوية في ابرامه عقد العمل الرياضي، ويستحب من خلاله لتعلمهاته اذ يسمح له بالتفاوض نيابة عنه والمناقشة عند صياغة بنود العقود^(٣٠).

فاصبح الوسيط يلعب دور المستشار والمساعد الرياضي في كل الامور والمسائل الخاصة بالنشاط الكروي، فدوره اضحى لا يقتصر على ابرام العقد فقط وتجديده، وانما تعدى ذلك لمرحلة الانتقال الاحتمالي لفرق اخرى عند فتح سوق الانتقالات الشتوية او الصيفية^(٣١)، لما لمرحلة المفاوضات من اهمية كبيرة ومعقدة تتطلب الذكاء والبيضة وتحديد الاهداف الاساسية لعملية التفاوض، وان نجاح المفاوضات يتطلب اتخاذ منهج واضح (Methode Claire) للنقاط والمسائل والاهداف التي سيدور حولها التفاوض^(٣٢) .

الفرع الثاني

النصح وتقديم المشورة الرياضية

يلعب الوسطاء دور المستشار للاعب او المدرب او النادي الرياضي، وذلك من خلال توجيههم في اتخاذ افضل الخيارات المهنية، وسواء اكان الوسيط الرياضي المستشار لديه رخصة لممارسة النشاط الرياضي اما انه لا توجد لديه رخصة او تصريح قانوني بذلك، فإنه يتطلب منه ان تكون لديه الدرية الكاملة في عالم الرياضة الذي يمارس عمله فيه، وهو ما يؤهلة لاسداء النصح وتقديم المشورة للرياضيين اجل مساعدته على اتخاذ القرار الصائب والذي يحقق اهدافه ومصالحه .

ويعد تدخل الوسيط في عقود الاحتراف الرياضية بالغ الاهمية اذ من خلال الوسيط بتنفيذ او يتم ابرام العقد، فدوره من خلال تقديم المشورة والنصائح ابتداء من مرحلة المفاوضات وصولاً لمرحلة ابرام العقد الرياضي.

وان دور الوسيط الرياضي في ابرام العقود الرياضية يبدو جلياً بالغ الاهمية، من خلال عقد اللقاءات وتقريب وجهات النظر بين اطراف العقد، والتدخل بالمحادثات المستمرة بينهم باعتباره طرف في تلك المحادثات، ثم يظهر دوره البارز من خلال تقديم النصيحة والمشورة للوصول لابرام العقد^(٣٣)، اذ يقوم بدور المستشار فهو يقدم المشورة الفنية والموضوعية عند ابرام



العقد، فضلاً تقديم الاستشارات بعدم ابرام العقد اذا كان العقد المراد ابرامه لا يصب في مصلحة موكله الرياضي .

كذلك يعود لل وسيط (الوكيل) الرياضي مهمة اقتراح على موكله (الرياضي) كل العروض التي تطرح عليه من قبل الاندية الرياضية واعداد استراتيجية التفاوض، وذلك عن طريق الاخذ بعين الاعتبار اولوية الرياضي المهنية او المالية، فيتوجب على الوسيط (الوكيل) الرياضي تحديد بدقة نطاق تمثيله خلال المفاوضات بالاتفاق مع موكله، ومناقشة جميع الخيارات قبل التفاوض^(٤) ، فيما يتعلق بمدة الارتباط بالنادي او الاجر وامكانية انتقال الرياضي (لاعب او مدرب) الى نادي اخر ، خلال مدة العقد وغير ذلك من بنود العقد الاخرى، كما يتوجب على الوسيط قبل الدخول بالمفاوضات اطلاع موكله الرياضي بالتنظيمات التي يخضع لها النادي من اجل الحصول على افضل عقد لموكله، مثل ذلك تواريخ الانتخابات داخل النادي، القواعد المطبقة على الرياضي المحترف، طرق الطعن وقواعد التحكيم المتبعة .

اذ ان الوسيط الرياضي بالنصح والمشورة يقدم من خلال الاستماع النشط للاعبين، وتحليل مواقفهم، وتقديم حلول عملية وموضوعية بناء على خبرته ورؤيته الاستراتيجية لضمان تطوير مسيرة الرياضي المهنية وتحقيق اهدافه، تشمل مهامه تقديم الإرشاد في التفاوض حول العقود، لاختيار الاندية المناسبة، لتطوير المهارات الفنية والتكتيكية، وتوجيههم في القرارات الشخصية والمالية المتعلقة بمسيرتهم المهنية، ويمكن اجمال مهام الوسيط الرياضي في تقديم النصائح والمشورة من خلال :-

١-تحليل الاحتياجات والاهداف: اذ يتعاون الوسيط مع الرياضي لفهم احتياجاته الفردية، نقاط قوته وضعفه، وتحديد اهدافه المهنية والشخصية، وهذا يشمل الرؤية الاستراتيجية طويلة المدى .

٢-تقديم حلول للمشاكل: يساعد الوسيط الرياضي في ايجاد حلول للمشاكل التي يواجهها، سواء اكانت فنية او تكتيكية او تتعلق بالجانب الإداري للفريق المنشئ له الرياضي .

٣-التوجيه الاستراتيجي: يقدم الوسيط الرأي في افضل الخيارات المتاحة، مثل الاندية التي تناسب اسلوب لعب الرياضي، وكيفية التفاوض على العقود لضمان افضل صفقة ممكنة .

٤-تنمية القرارات: يشجع الرياضي على تطوير مهاراته العقلية والفكرية من خلال طرح الافكار والحلول المناسبة لمشاكله، وتفتح له افاقاً تفكيرية جديدة .

٥-دعم القرارات: يساعد الوسيط الرياضي في اتخاذ القرارات الصعبة، مع التركيز على تعزيز ثقة الرياضي بنفسه وتمكينه من تحمل المسؤولية .



٦- التواصل الفعال: يعمل الوسيط الرياضي كحفلة وصل بين الرياضي والأندية والجهات الأخرى، مؤمناً بحق إبداء الرأي وتشجيع ثقافة الحوار والمناقشة .

اما أهمية النصح والمشورة التي تقدم من قبل الوسيط الرياضي فتبرز من خلال:-

١- ضمان مسيرة مهنية ناجحة: يساعد الوسيط الرياضي في اتخاذ قرارات مستنيرة تساهُم في صعود مسيرة اللاعب المهنية .

٢- تتميم الشخصية والمهارات: يساهم الوسيط الرياضي في تتميم شخصية الرياضي، وتعزيز ثقته بنفسه وقدرته على التعبير وإظهار مواهبه .

٣- إيجاد حلول فعالة: يفتح الوسيط الرياضي أفاقاً جديدة للتفكير، ويبين أن هناك خيارات متعددة لحل المشاكل، مما يساعد في الوصول إلى القرار الأصوب .

الفرع الثالث

التسويق الرياضي

ان التسويق بصفة عامة يعد اهم الانشطة الرئيسية والمهمة بادارة اي مؤسسة سواء كانت رياضية او غير رياضية، وان خطط واساليب التسويق الرئيسية هي اولى الخطط التي يجب يجب ان تبدأ بها المؤسسة الرياضية، والتي يمكن في ظلها تخطيط باقي الانشطة الرياضية على اسس وقواعد علمية وفنية سليمة من خلال الادارة الناجحة التي تحقق اهداف المؤسسة^(٣٥) .

فالتسويق هو العملية الادارية والمسؤولة عن تحديد متطلبات العميل وتوقعها وتلبيتها بشكل يحقق الربح للمؤسسة^(٣٦) ، والتسويق كذلك يعد عملية تخطيط وتسعير وتوزيع الافكار ومنتجاته وخدماته، وذلك بهدف الحصول على مقابل يحقق الاهداف المنشودة، ويلعب دور هام في نجاح مؤسسات الاعمال، فالنشاط التسويقي هو المركز الرئيسي الذي تدور حوله الانشطة الأخرى بالمؤسسة ويحفظ لها نموها ويحدد مستقبلها.

وتعد الرياضة احد اهم المجالات التسويقية الحديثة، فقد ظهرت حديثاً وساعدتها بذلك التطورات الاقتصادية والمناخ الاقتصادي الحر والتكنولوجيا الحديثة^(٣٧) ، فادارة التسويق الرياضي الناجحة تعد المدخل الرئيسي لنجاح التسويق الرياضي بمختلف مجالاته المتعددة، فهي عبارة عن تطبيق لعمليات الادارة من تخطيط وتنظيم، وتوجيهه ورقابة بعمليات التسويق (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج)، لتحقيق علاقة تبادلية ايجابية لكل اطراف العلاقة العقدية الرياضية وبعد التسويق الرياضي احد مصادر دخل الرياضيين المحترفين (اللاعب - المدرب الرياضي والأندية الرياضية)، وبطرق على التسويق تحصيل الدخل خارج الملعب، فيستطيع الرياضيون المحترفون تحقيق دخل هائل خارج الملعب، وذلك من خلال عقود الرعاية، او عقود الدعاية



والاعلان، او غيرها من العقود الاخرى، فتظهر قدرة الوسيط (الوكيل) الرياضي لايجاد الرعاة الرياضيين والجهات الراعية والدعائية، اذ يقوم بابرام العقد نيابة عن الرياضي بافضل الصفقات مع شركات انتاج السلع والخدمات لتأييد اللاعب او المدرب لمنتجاتهم بالاعلان والدعائية في مقابل مبالغ مالية .

وفي ظل ما حق بالرياضة من تطور هائل في الاونه الاخيرة، ولاسيما لعبه كرة القدم والتي دخلت العديد من الشركات الانتاجية والدعائية والصناعة بعاملها^(٣٨)، بشكل اضحت معه لعبه كرة القدم تمثل قطاع اكثراً تعقیداً، وذلك لازدياد مخاطر تدفق استثمارات المبالغ المالية الكبيرة والمترzinida فيها^(٣٩)، وذلك بالتزامن مع زيادة حاجة الرياضيين المحترفين سواء اكانوا لاعبين او مدربين او اندية رياضية لخدمات الوسطاء الرياضيين، باعتبارهم مهنيين لاجراء تلك التصرفات القانونية، مما ادى لازدياد عدد الوسطاء الرياضيين وبصورة خاصة في لعبه كرة القدم ، الى جانب ازدياد المخاطر المالية فيها، حتى اصبح لكل لاعب او مدرب او نادي رياضي وسيط (وكيل) رياضي^(٤٠) .

اضافة لدور الوسيط الرياضي في تمثيل موكله (الرياضي) في عقد التعاملات واتخاذ القرارات الخاصة بالتسويق والتعامل مع الايرادات والارباح الخاصة بالموكل (الرياضي).

وعقد التعاملات يمكن ان يشمل اللاعب الرياضي (كما حدث مع مايكل جورдан اشهر لاعب كرة سلة في العالم)، او لفريق رياضي بأكمله متضمن الادارة والتخطيط الاستراتيجي للموكل، فمثلاً وكل مايكل جورдан لاعب كرة السلة الشهير ديفيد فالك (وكالة فالك لادارة اعمال الرياضيين)، لادارة اعماله وذلك فيما يتعلق بتقديم النصح والامور المالية والتسويق^(٤١) .

ومن اهم وظائف الوسطاء بالتسويق الرياضي القيام بعملية التفاوض، يضمن من خلالهم التوصل لاتفاق حول الاسعار وغيرها^(٤٢)، مع مراعاة الإستعانة بالمتخصصين في مجال تسويق الرياضيين (اللاعبين او المدربين) لاحترافهم بما يضمن عائد كبير للنادي الرياضي مع وضع ضوابط مناسبة لذلك^(٤٣) .

اما ورد انفأً يتبيّن تعاظم دور الوسيط الرياضي، شأنه في ذلك شأن الرياضي وخاصة في عالم كرة القدم، كونه يؤثر على اداء اللاعبين والمدربين والنادي الرياضية من خلال الادوار والخدمات التي يقدمها لحساب اللاعب او المدرب او النادي الرياضي^(٤٤) .



الخاتمة:

يعد ان انتهينا من بحثنا هذا نستخلص الى نتائج شأن اهمية ممارسة نشاط الوساطة الرياضة وكما يأتي:

١- يتجلی واضحًا تعااظم دور الوسيط الرياضي بالنسبة للعقود الرياضية التي يشترك في ابرامها، شأنه في ذلك شأن الرياضي وخاصة في عالم كرة القدم، كونه يؤثر على اداء اللاعبين والمدربين والنادي الرياضية من خلال الاذوار والخدمات التي يقدمها لحساب اللاعب او المدرب او النادي الرياضي .

٢- يتضح دور الوسيط الرياضي بالنصح والمشورة يقدمها من خلال الاستماع النشط للاعبين، وتحليل مواقفهم، وتقديم حلول عملية وموضوعية اليهم بناء على خبرته ورؤيته الاستراتيجية لضمان تطوير مسيرة الرياضي المهنية وتحقيق اهدافه التي ينشدها، وتشمل مهامه بتقديم الإرشاد في التفاوض حول العقود، لاختيار الاندية المناسبة لموكله الرياضي.

٣- يمكن تعريف الوسيط الرياضي بأنه: الشخص الاعتيادي والطبيعي (الاعتباري) الذي يمثل اللاعبين والاندية او احدهما، بمقابل او بدون مقابل مادي في المفاوضات، بهدف ابرام عقد عمل بينهما او تمثيل الاندية في في المفاوضات بهدف ابرام اتفاقية احتراف او انتقال او اعارة .

٤- يمكن تعريف عقد الوساطة الرياضية: بأنه عقد بموجبه يتوسط شخص مرخص في ابرام عقد تدريب، او احتراف رياضي، او اي عقد اخر يتعلق بممارسة نشاط رياضي مدفوع لقاء اجر، بين اطراف معينة، لاعب او مدرب او نادي، او يقوم بابرامه نيابة عن اللاعب او المدرب او النادي الرياضي، مقابل مكافأة مالية تقدم له .

الهوامش

(١). قرباس بمينه وبليبي نادية: عقد العمل الرياضي، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياب المسيلة- كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، ٢٠١٩ - ٢٠٢٠ ، ص ٣٦ .

(٢). ج . ر . روبلر : المطول في القانون التجاري، المصدر السابق ، ص ٤٧٩ ،

(٣). غادة غالب يوسف صرصور : عقد السمسمة بين الواقع والقانون (دراسة مقارنة بين الواقع التجاري المصري والقانون التجاري الاردني)، اطروحة ماجستير، جامعة النجاح - كلية الدراسات العليا- قانون خاص، نابلس- فلسطين، ٢٠٠٨ ، ص ٢٦ .

(٤). د. فوزي محمد سامي : شرح القانون التجاري، ج ١، ط ١، مكتبة الثقافة، عمان-الأردن، ٢٠٠٤ ، ص ٣٠٥ .

(٥). د. سميحه القليوبى : عقود الوکالات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة-مصر، ١٩٨٠ ، ص ٤٨٨ .



- (١). ينظر : الفقرة الثالثة/ أ من القسم الثالث للقانون المؤقق لأسوق الأوراق المالية الصادر بموجب أمر سطة الائتلاف المؤقت المرقم ٧٤ في / ١٩ نيسان ٢٠٠٤ والمنشور في الوقائع العراقية عدد ٣٩٨٣ حزيران، ٢٠٠٤ ، ص. ٩٩
- (٢). للمزيد ينظر اللوائح المنظمة لوكلاء اللاعبين- الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا *Regulations of FIF* مصدر سابق.
- (٣). محمد حلمي طه الشاعر : مصدر سابق ، ص ٢٠٣ - ٢٠٥ .
- (٤). للمزيد ينظر اللوائح المنظمة لوكلاء اللاعبين - الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا، ملحق ١ قانون ادارة الاحتراف .
- (٥). د. عبد الرزاق احمد السنوري : المصدر السابق ، ص ٢٠٠ .
- (٦). محمد حلمي طه الشاعر : المصدر السابق ، ٢٠٥ .
- (٧). ابراهيم عمر ابراهيم : المصدر السابق ، ص ١٦ ،
- (٨). رشيد اللوب : دور الوكيل الرياضي في الوساطة الرياضية، بحث منشور في مجلة منازعات الاعمال، ع ٢٠٢٣/٧٧ ، ص ١٤٦ .
- (٩). زياد علاء الدين : المصدر السابق ، ص ١٥١ .
- (١٠). *J P . karaquillo , les act ivites a caractere professionnel dans la loi no 84 – 610 du 16 juillet 1984 modifiee par la loi 6guillet 2000 , RSES . 2000 , n 57 p.43 .*
- (١١). م . م . عمار كريم كاظم الفتلاوي : الاطار القانوني لعقد الوسيط الرياضي دراسة مقارنة بالقانونين الفرنسي والعربي ، مصدر سابق ، ص ١٩٤ .
- (١٢). L .n 92 – 652 , 13 juill 1992 modifiee par la loi n 84-610 du 16 guillet 1984 relative a lorganisation et a la peomotion des activites physiques et sportives et portant diverses dispositions relative a ces activites : Journal Officiel du 16 Juillet , 1992 L.n 99-1124 , 28 dec , 1999 , portant diverses mesures relatives a lorganisationd activites physiques physiques et sportives : Journal Officiel du 29 Decembre 1999 . L.n 2000-627 , 6 juill . 2000 relatives a lorganisation et a la promotion des activites physiques et sportives : Journal Officiel du 8 Juillet , 2000 L.n 2010-626 9 juill 2010 , encadrant la promotion dagent sportif : Journal Officiel du 10 Juin 2010 . L.n 2010 – 158, 1 erferr. 2010 visant arenforcer 1 ethique du sport et les droits des sportifs: Journal Officiel du 2 fevrier 2012 .
- نقاً عن م . م . عمار كريم كاظم الفتلاوي : المصدر السابق ، ص ١٩٤ ، هامش (٥) وكذلك القانون Code of du sportif france. Code du commerce francaise. Regulement des agent spotrifs F.F.F.
- (١٤). *Raffaele poli, these envue de l obtention du titre de docteur en Geographie le football eur africain en Europe, Universite Defranche – comte Vol. 1, le 2 juin 2008, pp.136. And sean Hamiland simon chad wick, Mangine Football: An International Perspective, pub. Elsevier Ltd , Great Britain , Ist edition 2010 , pp 203 .*
- (١٥). بن خнос سعاد : عقد الرعاية الرياضية ، مذكرة ماجستير ، جامعة الجيلالي اليابس سيدى بلعباس - كلية الحقوق والعلوم السياسية ، الجزائر ، ٢٠١٥ - ٢٠١٦ ، ص ٥١ وما بعدها .
- (١٦). ابراهيم عمر ابراهيم : المصدر السابق ، ص ١٠٢ ،



- (٢١). بلحاج العربي : مشكلات المرحلة السابقة على التعاقد (في ضوء القانون المدني الجزائري والدول الأخرى ، صيوان المطبوعات الجامعية - الجزائر ، ٢٠١١ ، ص ٢٦ .
- (٢٢). اوشن حنان : العقد في المجال الرياضي (مقارنة تشريعية) بحث منشور في مجلة القانون والمجتمع ، الجزائر ، المجلد ٩ ، العدد ٠١ ، ٢٠٢١ ، ص ٢٧٧ .
- (٢٣). اوشن حنان : المصدر السابق ، ص ٢٧٧ .
- (٢٤) Lorsque l'avocat Bob WOOLF, considéré comme le pionnier de la représentation d'athlètes telle qu'elle est connue aujourd'hui, a participé à sa première négociation de contrat pour un athlète professionnel en 1967, son client, le joueur de baseball des Tigers de Détroit Earl WILLSON, est allé seul rencontrer les dirigeants des Tigers. Au besoin, Wilson s'excusait de la réunion pour appeler Woolf afin d'obtenir d'autres conseils ; »Julien BRISEBOIS. L'univers de la relation contractuelle entre un athlète professionnel et son agent : une analyse du droit Québécois. Article de la revue juridique THEMIS, les éditions Thémis Inc. Faculté de Droit, Université de Montréal, Québec, disponible à : www.themis.umontreal.ca: www.themis.umontreal.ca: ٢٠٢٥/١٢٩
- (٢٥). للمزيد ينظر لائحة العمل مع الوسطاء العراقيّة ، ودول الخليج ، وقانون الرياضة المصري ولوائح الاتحاد المصري لكرة القدم ، وقانون الرياضة الفرنسي ولوائح الاتحاد الفرنسي لكرة القدم ولوائح الفيفا .
- (٢٦). للمزيد ينظر لائحة القواعد لوكلاه اللاعبين - الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا .
- (٢٧). للمزيد ينظر م(١) شروط افتتاحية لائحة القواعد المنظمة لوكلاه اللاعبين - الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا .
- (٢٨). للمزيد ينظر المادة (٢٢ / ق ١) حقوق وواجبات اللاعبين .
- (٢٩). محمد حلمي طه الشاعر: النظام القانوني لعقود احتراف لاعبي كرة القدم (في اطار القواعد العامة ومتضمنته نصوص لوائح الاحتراف الدولية والمحلية في مصر وبعض الدول العربية والاوربية ، رسالة دكتوراه ، جامعة الشمس - كلية الحقوق / قسم القانون المدني ، ٢٠١٤ ، ص ١٩٦-١٩٧ .
- (٣٠). عدنان الخاليي : خصوصية عقد شغل الرياضي المحترف ، رسالة دبلوم ماستر ، جامعة عبد الملك السعدي - كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية ، تطوان - المغرب ، ٢٠١٧ - ٢٠١٨ ، ص ٥٤ .
- (٣١). محمد بلخير بافضل : مصدر سابق ، ص ٢١٨ .
- (٣٢). علي حمادي : السهل الممتع مهارات التفاوض وفنون الحرار والاتفاق ، ط ١ ، دار ابن حزم للطباعة والنشر والتوزيع ، بيروت - لبنان ، ٢٠٠٢ ، فقرة ١٠٤ .
- (٣٣). جودي حسنين مكي و علي احمد حسن كاظم : اثر عقد الرعاية الرياضية من حيث الاشخاص ، بحث منشور في مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية ، جامعة كركوك - كلية القانون والعلوم السياسية ، مجلد ١١ ، ع ٤٣ ، ٢٠٢٢ ، ص ٢١٤ .
- (٣٤). علي حمادي : المصدر السابق ، فقرة ١٠٤ .
- (٣٥). د.عمر نصر الله قشطة : اساليب التسويق الرياضي لبطولات الاتحاد الفلسطيني لكرة السلة، بحث منشور مجلة جامعة فلسطين للابحاث والدراسات، ع ٦، ٢٠١٤، ص ١٥١.



- (٣٦). خالد ابراهيم عبد العاطي : اساليب مقترحة لتسويق البطولات الرياضية بجمهورية مصر العربية، رسالة ماجستير، جامعة حلوان - كلية التربية الرياضية للبنين، القاهرة-مصر ، ٢٠٠٠ ، ص ٦٧ .
- (٣٧). د.معتز عفيفي : مصدر سابق، ص ٥٥١ .
- (٣٨) Simon Gardiner , Ian Blackshaw , sports Marketing Agreements: legal , Fiscal and Practical Aspects , T.M.C. ASSER PRESS , The Hague , the Nether Lands , 2012 , PP.47 .
- (٣٩) M.Jean Glavany , Groupe de travail pour un modele durable du football francais , 2814 , pp. 1http://www.Sports gouv . fr/IMG/pdf foot dura blerapportne 3. Pdf .
- تاریخ الزيارة ٢٠٢٥/١/٢٧ مساءً
- (٤٠) Roger D. Blair , sports Economics , First published Cambridge university press , printed in the United States of America , 2012 , P 463 .
- (٤١). د.كمال الدين عبدالرحمن درويش و د.محمد صبحي حسانين: التسويق والاتصالات الحديثة وديناميكية الاداء البشري في ادارة الرياضة، ط١، مجلد ٣، دار الفكر العربي، القاهرة- مصر ، ٢٠٠٤ ، ص ٩٢ .
- (٤٢) Raffaele Poli , op . cit , PP . 136 ..
- (٤٣). وليد ادركان : التسويق الرياضي ودوره في تحسين مردود الاندية الرياضية - دراسة ميدانية على اندية البويرة (الدوري الثاني)، مذكرة ماجستير، جامعة اكلي محمد الحاج - معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية- كلية التربية الرياضية للبنين، البويرة-الجزائر ، ٢٠١٧-٢٠١٨ ، ص ٤٥ .
- (٤٤). د. باسم شحاته و علي البريري : الاستثمار الرياضي (دراسة فقهية اقتصادية)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية - مصر ، ٢٠٢٣ ، ص ٤٤٥ .

المصادر

اولاً: الكتب

- ١- ابراهيم عمر ابراهيم: عقد الوكالة الرياضية - دراسة تطبيقية تحليلية مقارنة، ط١ ، مكتبة زين الحقوقية والادبية ش.م.م ، بيروت - لبنان ، ٢٠١٨ .
- ٢- د. باسم شحاته و علي البريري : الاستثمار الرياضي (دراسة فقهية اقتصادية)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية - مصر ، ٢٠٢٣ .
- ٣- بلحاج العربي : مشكلات المرحلة السابقة على التعاقد (في ضوء القانون المدني الجزائري والدول الأخرى ، صيوان المطبوعات الجامعية - الجزائر ، ٢٠١١ .
- ٤- ج . ريبير - ر. روبلو : المطول في القانون التجاري (التجار - محاكم التجارة - الملكية الصناعية المنافسة ، ترجمة منصور القاضي، ط٢ ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت -لبنان ، ٢٠١١ .
- ٥- د. سميحة القليوبى : عقود الوكالات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة-مصر ، ١٩٨٠ .
- ٦- د. عبد الرزاق احمد السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء ٧ ، دار النهضة العربية، القاهرة - مصر ، ١٩٨٣ .
- ٧- علي حمادي : السهل الممتع مهارات التفاوض وفنون الحرار والاتفاق ، ط١ ، دار ابن حزم للطباعة والنشر والتوزيع ، بيروت - لبنان ، ٢٠٠٢ .



- ٨ د. فوزي محمد سامي : شرح القانون التجاري، ج ١، ط ١، مكتبة الثقافة، عمان-الأردن، ٢٠٠٤ .
- ٩ د.كمال الدين عبدالرحمن درويش و د.محمد صبحي حسانين: التسويق والاتصالات الحديثة وديناميكية الاداء البشري في ادارة الرياضة، ط ١، مجلد ٣، دار الفكر العربي، القاهرة- مصر ، ٢٠٠٤ .
- ١٠ د. محمد بلخير بافضل: عقد احتراف لاعب كرة القدم في التشريعات المقارنة، ط ١، ثري فريندز للطباعة والنشر والتوزيع، الجيزه - مصر ، ٢٠٢٠ الرياضة - دراسة قانونية وفق اللوائح والمواثيق الرياضية الدولية والدولية والتشريعية العراقية الخاصة بالرياضة والشباب وقرارات محكمة التمييز الاتحادية ، مكتبة دار السنهروري، بيروت - لبنان ، ٢٠١٩ .
- ١١ د. محمد حلمي طه الشاعر: النظام القانوني لعقود احتراف لاعبي كرة القدم، ط ١، مؤسسة عالم الرياضة للنشر ودار الوفاء لدنيا الطباعة، الاسكندرية - مصر ، ٢٠١٧ .
- ثانياً: الاطار تاريخ والرسائل**
- ١- بن خنوس سعاد : عقد الرعاية الرياضة ، مذكرة ماجستير ، جامعة الجيلالي اليابس سيدى بلعباس - كلية الحقوق والعلوم السياسية ، الجزائر ، ٢٠١٥ - ٢٠١٦ .
- ٢- خالد ابراهيم عبد العاطي : اساليب مقترحة لتسويق البطولات الرياضية بجمهورية مصر العربية، رسالة ماجستير، جامعة حلوان- كلية التربية الرياضية للبنين، القاهرة-مصر ، ٢٠٠٠ .
- ٣- زياد علاء الدين : عقد العمل الرياضي ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير ، جامعة حيلالي الياس - سيدى بلعباس - كلية الحقوق والعلوم السياسية ، الجزائر ، ٢٠١٥-٢٠١٦ .
- ٤- عدنان الخالي : خصوصية عقد شغل الرياضي المحترف ، رسالة دبلوم ماستر ، جامعة عبد الملك السعدني - كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية ، تطوان - المغرب ، ٢٠١٧ .
- ٥- غادة غالب يوسف صرصور: عقد السمسرة بين الواقع والقانون (دراسة مقارنة بين الواقع التجاري المصري والقانون التجاري الاردني)، اطروحة ماجستير، جامعة النجاح - كلية الدراسات العليا- قانون خاص، نابلس- فلسطين ، ٢٠٠٨ .
- ٦- قرياس يمينه وبلبایي نادية: عقد العمل الرياضي، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياب المسيلة- كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر ، ٢٠١٩ - ٢٠٢٠ .
- ٧- محمد حلمي طه الشاعر: النظام القانوني لعقود احتراف لاعبي كرة القدم (في اطار القواعد العامة ومتضمنته نصوص لوائح الاحتراف الدولية والمحلية في مصر وبعض الدول العربية والاوربية ، رسالة ودكتوراه ، جامعة الشمس - كلية الحقوق / قسم القانون المدني ، ٢٠١٤ .
- ٨-وليد ادرقان : التسويق الرياضي ودوره في تحسين مردود الاندية الرياضية - دراسة ميدانية على اندية البويرة (الدوري الثاني)، مذكرة ماجستير، جامعة اكلي محمد الحاج - معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية- كلية التربية الرياضية للبنين، البويرة-الجزائر ، ٢٠١٧-٢٠١٨ .
- ثالثاً: القوانين والقرارات ولوائح**
- ١- القانون المؤقت لأسوق الأوراق المالية الصادر بموجب أمر سطة الائتلاف المؤقتة المرقم ٧٤ في ١٩ نيسان ٢٠٠٤ والمنشور في الوقائع العراقية عدد ٣٩٨٣ حزيران، ٢٠٠٤ .



- ٢- لائحة العمل مع الوسطاء العراقية الصادرة عن الاتحاد العراقي لكرة القدم .
- ٣- اللوائح المنظمة لوكالات اللاعبين - الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا . *Regulations of FIF*
- ٤- L.n 92 – 652 , 13 juill 1992 modifiee par la loi n 84-610 du 16 guillet 1984 relative a lorganisation et a la promotion des activites physiques et sportives et portant diverses dispositions relative a ces activites : Journal Officiel du 16 Juillet , 1992 L.n 99-1124 , 28 dec , 1999 , portant diverses mesures relatives a lorganisationd activites physiques et sportives : Journal Officiel du 29 Decembre 1999 . L.n 2000-627 , 6 juill . 2000 relatives a lorganisation et a la promotion des activites physiques et sportives : Journal Officiel du 8 Juillet , 2000 L.n 2010-626 9 juill 2010 , encadrant la promotion dagent sportif : Journal Officiel du 10 Juin 2010 . L.n 2010 – 158, 1 erferr. 2010 visant arenforcer 1 ethique du sport et les droits des sportifs: Journal Officiel du 2 fevrier 2012.
- ٥- Code of du sportif france. Code du commerce francaise. Regulement des agent spotrifs F.F.F.

رابعاً: البحوث

- ١- اوشن حنان : العقد في المجال الرياضي (مقارنة تشريعية) بحث منشور في مجلة القانون والمجتمع ، الجزائر ، المجلد ٠٩ ، العدد ٠١ ، ٢٠٢١ .
- ٢- جودي حسنين مكي و علي احمد حسن كاظم : اثر عقد الرعاية الرياضية من حيث الاشخاص ، بحث منشور في مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية ، جامعة كركوك - كلية القانون والعلوم السياسية ، مجلد ١١ ، ع ٤٣ ، ٤٣ . ٢٠٢٢ .
- ٣- رشيد اللوب : دور الوكيل الرياضي في الوساطة الرياضية، بحث منشور في مجلة منازعات الاعمال، ع ٢٠٢٣/٧٧ .
- ٤- د. عمار كريم كاظم الفلاوي: الاطار القانوني القانوني لعقد الوسيط الرياضي - دراسة مقارنة في القانونيين الفرنسي والعربي، بحث، مجلة جامعة الكوفة-كلية القانون، مج ٢٩ ، ع ٩ ، ٢٠١٦ .
- ٥- د. عمر نصر الله قشطة : اساليب التسويق الرياضي لبطولات الاتحاد الفلسطيني لكرة السلة، بحث منشور مجلة جامعة فلسطين للابحاث والدراسات، ع ٦ ، ٢٠١٤ .

خامساً: المراجع الأجنبية:

- ١- J P . karaquillo , les act ivites a caractere professionnel dans la loi no 84 – 610 du 16 juillet 1984 modifiee par la loi 6guillet 2000 , RSES . 2000.
- ٢- Hamiland simon chad wick, *Mangine Football: An International Perpective*, pub. Elsevier Ltd , Great Britain , Ist edition 2010.
- ٣- M.Jean Glavany , Groupe de travail pourun modele durable du football francais , 2814 , pp. 1http : // www. Sports gouv . fr/ IMGlpdf1 foot dura blerapportne 3. Pdf . تاريخ الزيارة ٢٠٢٥/١/٢٧ مساءً
- ٤- Raffaele poli, these envue de l obtention du titre de docteuren Geoographie le football eur africain en Europe, Universite Defranche – comte Vol. 1, le 2 juin 2008.
- ٥- Roger D. Blair , sports Economics , First published Cambridge university press , printed in the United States of America , 2012.
- ٦- Simon Gardiner , Ian Blackshaw , sports Marketing Agreements: legal , Fiscaland Practical Aspects , T.M.C. ASSER PRESS , The Hague , the Nether Lands , 2012.

