

## Investigating the Role of Agents in the Transfer of Football Players

Mohsen Tayebi<sup>1</sup>, Mehdi Salimi<sup>2</sup>

1. Corresponding Author, Department of Physical Education, Faculty of Economics, Lorestan University, Lorestan, Iran.  
E-mail: [Dr.tayebi2@gmail.com](mailto:Dr.tayebi2@gmail.com).
2. Department of Sport Management, Faculty of Sport Sciences, University of Isfahan, Isfahan, Iran. [m.salimi@spr.ui.ac.ir](mailto:m.salimi@spr.ui.ac.ir).

### Article Info

#### Article type:

Research Article

#### Article history:

Received:

12 December 2020

Received in revised form:

30 January 2021

Accepted:

11 February 2021

Published online:

28 April 2023

#### Keywords:

*Footballers' Transfers,  
Footballers' Transfer Market,  
Player's Agents.*

### ABSTRACT

**Introduction:** The purpose of this study was to analyze the role of player's agents in the domestic transfer of football players.

**Methods:** The research method was descriptive-analytical which was performed by field method and was applied in terms of purpose. The study population included all football players present in the Persian Gulf Premier League. Using Cochran's formula, 226 people were selected by stratified random sampling. The research measurement tool included a researcher-made questionnaire whose content validity, while carefully reviewing the texts and literature of the research, was confirmed by a survey of experts familiar with the field of research (8 people). Other internal consistency indices such as composite reliability, mean extractive variance, maximum common variance and average common variance were examined and confirmed. Also, descriptive statistics methods (mean, standard deviation) and inferential statistics methods (exploratory factor analysis and second-order confirmatory factor analysis) were used to analyze the data.

**Results:** Findings showed that the most important role of sports agents and brokers in the transferring and pricing the football players respectively include the role of negotiator (0.90), the role of marketer (0.86), the role of lawyer (0.84), Organizer (0.79), accountant (0.75) and supporting one (0.65).

**Conclusion:** In general, it should be acknowledged that according to the opinions of the statistical sample, the activities of football players' agents are not completely similar, and their previous and diverse work experience often allows them to play different roles.

**Cite this article:** Tayebi, M., & Salimi, M. (2023). Investigating the role of agents in the transfer of football players. *Sport Management Journal*, 15 (2), 95-110. [DOI:https://orcid.org/10.22059/JSM.2021.315233.2633](https://orcid.org/10.22059/JSM.2021.315233.2633)



Journal of Sport Management by University of Tehran Press is licensed under CC BY-NC 4.0  
| web site: <https://jrm.ut.ac.ir/> | Email: [jrm@ut.ac.ir](mailto:jrm@ut.ac.ir).

## Extended Abstract

### Introduction

Transferring, buying and selling footballers are of the main activities of football clubs. From the point of view of the management of sports clubs, the most important decision that affects the success or failure of football clubs and must be carefully examined and then adopted is the transferring and recruitment of the footballers. The purpose of this study was to analyze the role of player's agents in the domestic transfer of football players.

### Methods

The research method was descriptive-analytical which was performed by field method and was applied in terms of purpose. The study population included all football players present in the Persian Gulf Premier League. Using Cochran's formula, 226 people were selected by stratified random sampling. The research

measurement tool included a researcher-made questionnaire whose content validity, while carefully reviewing the texts and literature of the research, was confirmed by a survey of experts familiar with the field of research (8 people). Other internal consistency indices such as composite reliability, mean extractive variance, maximum common variance and average common variance were examined and confirmed. Also, descriptive statistics methods (mean, standard deviation) and inferential statistics methods (exploratory factor analysis and second-order confirmatory factor analysis) were used to analyze the data.

### Results

Findings showed that the most important role of sports agents and brokers in the transferring and pricing the football players respectively include the role of negotiator (0.90), the role of marketer (0.86), the role of lawyer (0.84), Organizer (0.79), accountant (0.75) and supporting one (0.65).

**Table 1. The results of the first and second order factor loadings**

Factors	standard factor load	determination coefficient	error	T	Sig.	Importance
marketer	0.86	0.74	0.26	9.10	0.001	2
lawyer	0.84	0.70	0.30	9.55	0.001	3
Organizer	0.79	0.63	0.37	8.92	0.001	4
negotiator	0.90	0.81	0.19	11.64	0.001	1
accountant	0.75	0.56	0.44	9.74	0.001	5
supporting	0.65	0.42	0.58	7.40	0.001	6

### Conclusion

In general, it should be acknowledged that according to the opinions of the statistical sample, the activities of football players' agents are not completely similar, and their previous and diverse work experience often allows them to play different roles.

### Ethical Considerations

**Compliance with ethical guidelines:** The authors undertake to follow the ethical guidelines.

**Funding:** The research was done without using financial resources

**Authors' contribution:** The authors have contributed equally.

**Conflict of interest:** The authors have no conflicts of interest

**Acknowledgments:** The authors consider it necessary to thank the respected referees for providing structural and scientific opinions and providing guidelines to improve the article.

## بررسی نقش کارگزارها در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال

محسن طیبی<sup>۱</sup>، مهدی سلیمی<sup>۲</sup>

۱. نویسنده مسئول، گروه تربیت بدنی، دانشکده اقتصاد، دانشگاه لرستان، لرستان، ایران. رایانامه: [Dr.tayebi2@ut.ac.ir](mailto:Dr.tayebi2@ut.ac.ir)  
۲. گروه مدیریت ورزشی، دانشکده تربیت بدنی و علوم ورزشی، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران، [m.salimi@spr.ui.ac.ir](mailto:m.salimi@spr.ui.ac.ir)

اطلاعات مقاله	چکیده
نوع مقاله: پژوهشی	مقدمه: هدف از این تحقیق تحلیلی بر نقش کارگزار بازیکنان فوتبال در نقل و انتقالات داخلی بود.
تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۹/۲۲	روش پژوهش: روش تحقیق توصیفی از نوع تحلیلی بود که به روش میدانی اجرا شد و از لحاظ هدف کاربردی بود.
تاریخ بازنگری: ۱۳۹۹/۱۱/۱۱	جامعه آماری تحقیق شامل تمامی بازیکنان فوتبال حاضر در لیگ برتر خلیج فارس بودند که با استفاده از فرمول کوکران، ۲۲۶ نفر به روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای انتخاب شدند. ابزار اندازه‌گیری شامل پرسشنامه محقق ساخته‌ای بود که روایی محتوای آن ضمن بررسی دقیق متون و ادبیات تحقیق، با نظرخواهی از متخصصان آشنا با حوزه تحقیق (۸ نفر) تأیید شد. سایر شاخص‌های همسانی درونی مانند پایایی مرکب، متوسط واریانس استخراجی، حداکثر واریانس مشترک و متوسط واریانس مشترک بررسی و تأیید شد. همچنین به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها از روش‌های آمار توصیفی (میانگین، انحراف استاندارد) و روش‌های آمار استنباطی (تحلیل عاملی اکتشافی و تحلیل عاملی تأییدی مرتبه دوم) استفاده شد.
تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۱۱/۲۳	یافته‌ها: یافته‌های تحقیق نشان داد که مهم‌ترین نقش کارگزاران در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال به ترتیب شامل نقش مذاکره‌کننده (۰/۹۰)، نقش بازاریاب (۰/۸۶)، نقش حقوقدان (۰/۸۴)، سازماندهی‌کننده (۰/۷۹)، حسابدار (۰/۷۵) و نقش پشتیبان (۰/۶۵) بود.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۲/۰۸	نتیجه‌گیری: در مجموع باید اذعان کرد که مطابق با نظرهای نمونه آماری فعالیت کارگزارهای بازیکنان فوتبال کاملاً مشابه نیست و تجربه کارهای قبلی و متنوع آنها اغلب به آنها امکان می‌دهد نقش‌های مختلفی را ایفا کنند.
کلیدواژه‌ها:	
بازار نقل و انتقالات فوتبال، بازیکنان، نقل و انتقالات فوتبال، کارگزارهای بازیکنان، نقل و انتقالات فوتبال	

استناد: طیبی، محسن؛ و سلیمی، مهدی (۱۴۰۲). بررسی نقش کارگزارها در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال. نشریه مدیریت ورزشی، (۱) ۱۵، ۱۱۰-۹۵.

DOI: <https://orcid.org/10.22059/JSM.2021.315233.2633>

این نشریه علمی رایگان است و حق مالکیت فکری خود را بر اساس لایسنس کپی‌رایت (CC BY-NC 4.0) به نویسندگان واگذار کرده است. آدرس نشریه: <https://jrm.ut.ac.ir/> | ایمیل: [jrm@ut.ac.ir](mailto:jrm@ut.ac.ir)



## مقدمه

نقل و انتقالات و خرید و فروش بازیکنان از فعالیت‌های اصلی باشگاه‌های فوتبال است. از دیدگاه مدیریت باشگاه‌های ورزشی نیز، مهم‌ترین تصمیمی که بر موفقیت یا شکست باشگاه‌های فوتبال تأثیرگذار است و باید بسیار دقیق بررسی و سپس اتخاذ شود، نقل و انتقالات و جذب بازیکنان است (امیر و لیون، ۲۰۰۵). نتایج تحقیق مولر<sup>۱</sup> و همکاران (۲۰۱۷) نشان داد که در دو دهه اخیر نگرش خلاقانه به جذب و نقل و انتقال بازیکنان، کمک‌های شایانی به تیم‌ها می‌کند، به طوری که توانسته‌اند با وجود حداقل بودجه، به موفقیت و جایگاه مناسبی در جدول رده‌بندی باشگاه‌ها دست یابند. بی‌شک نقل و انتقال بازیکنان برای باشگاه‌ها بسیار حائز اهمیت است؛ چراکه بازیکنان فوتبال برای باشگاه‌هایی که آنها را جذب می‌کنند، نه تنها منابع انسانی هستند؛ بلکه مهارت‌ها و تخصص‌های ورزشی آنها، دارایی‌هایی نامشهودی هستند که ارزشمندند و می‌توانند معامله شوند. ارزش این دارایی‌ها به گونه‌ای است که برخی از باشگاه‌های فوتبال در سراسر جهان به واسطه آنها، نه تنها به صورت برند خلق ارزش می‌کنند، بلکه حتی افسانه شده‌اند (میرزایی و همکاران، ۲۰۱۷).

در مورد تعیین قیمت و هزینه‌های نقل و انتقالات بازیکنان فوتبال باید گفت که در دهه اخیر به دلایل مختلف، قیمت و قدرت چانه‌زنی بازیکنان فوتبال بسیار بیشتر از گذشته شده و باشگاه‌ها برای اینکه بتوانند در عرصه رقابت باقی بمانند، سعی می‌کنند بازیکنان برجسته را جذب کنند (طیبی و همکاران، ۱۴۰۱)؛ از این رو باشگاه‌ها به علت نامتعارف و گران قیمت بودن بازیکنان برجسته، ناچار به پرداخت هزینه‌های نقل و انتقال زیاد خواهند بود (تونارو<sup>۲</sup> و همکاران، ۲۰۰۵). این هزینه‌های هنگفت و قیمت‌های نامتعارف در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال در حالی وجود دارد که امروزه قیمت‌گذاری در ورزش یک هنر است و تصمیم‌های قیمت‌گذاری منعکس‌کننده ترکیبی از بصیرت، تجارب گذشته و تجزیه و تحلیل‌های پیچیده است (طیبی و همکاران، ۲۰۲۱). با وجود این تخمین قیمت و هزینه‌های نقل و انتقال بازیکنان فوتبال از اصول و روش خاص پیروی نمی‌کند؛ همچنین بعضی بازیکنان فوتبال نسبت به عملکرد خود بسیار گران قیمت هستند؛ برعکس آن نیز در فوتبال صادق است. نتایج تحقیق دی<sup>۳</sup> و همکاران (۲۰۱۴) نیز حاکی از این بود که دستمزد و هزینه‌های نقل و انتقال برخی بازیکنان بیش از شایستگی و عملکرد آنها بوده و خلاف این موضوع نیز صادق است؛ از این رو می‌توان گفت که تعیین عوامل مؤثر بر هزینه‌های نقل و انتقال بازیکنان فوتبال کاری بس دشوار است و بین ارزش واقعی بازیکنان و قیمت خرید و فروش آنها حباب وجود دارد. در این زمینه برخی تحقیقات نیز حاکی از این بودند که برخی عوامل در ایجاد حباب قیمتی در بازار نقل و انتقال بازیکنان فوتبال اثرگذار است. نتایج تحقیق طیبی و همکاران (۲۰۲۱) حاکی از این بود که در تعیین قیمت و هزینه‌های نقل و انتقال بازیکنان فوتبال علاوه بر برخی عوامل مانند ویژگی‌های شخصی، عملکرد بازیکنان، توانایی‌های بازیکنان و ویژگی‌های باشگاه، در بازارهای نقل و انتقال عواملی مانند دلال‌ها<sup>۴</sup> و کارگزارهای ورزشی، اخبار و اینترنت و محبوبیت بازیکنان وجود دارد که موجب به وجود آمدن حباب قیمتی می‌شود و بر قیمت نهایی و هزینه‌های نقل و انتقالات تأثیرگذارند. در تحقیق موسوی و همکاران (۲۰۱۹) نیز کارگزار بازیکن به همراه عواملی همچون عملکرد فنی بازیکن، عوامل غیرفنی بازیکن، دولت، فدراسیون فوتبال و باشگاه از عوامل مؤثر بر نقل و انتقالات بین‌المللی فوتبال‌بست‌های ایرانی بود. نتایج تحقیق یالدو و شمیر<sup>۵</sup> (۲۰۱۷) نشان داد که کارگزار ورزشی از مهم‌ترین عوامل برآورد هزینه‌های نقل و انتقالات و قیمت بازیکنان فوتبال در زمان مذاکره با باشگاه‌های فوتبال است. هرم<sup>۶</sup> و همکاران (۲۰۱۴) نیز در تحقیق خود نشان دادند که کارگزارهای بازیکنان نه تنها در بازار نقل و انتقالات نقش مهمی دارند، بلکه یکی از عوامل مؤثر در قیمت‌گذاری

1. Amir & Livne

2. Müller

3. Tunaru

4. Dey

5. Agent

6. Broker

7. Yaldo & Shamir

8. Herm

بازیکنان فوتبال نیز می‌باشند. یافته‌های دامو<sup>۱</sup> (۲۰۱۴) نشان داد که برای نقل و انتقالات بازیکنان علاوه بر مراکز آموزشی مانند آکادمی‌ها، ارزان بودن قیمت بازیکن و قوانین حقوقی بر بازار نقل و انتقالات و قدرت چانه‌زنی کارگزارها نیز نقش بسزایی دارد.

فعالیت واسطه‌گری در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال تقریباً از بدو آغاز فوتبال حرفه‌ای وجود داشته است، اما به‌طور رسمی مجوز کارگزار ورزشی در سال ۱۹۹۱ توسط فیفا صادر شد (واندرمیچ<sup>۲</sup>؛ ۲۰۰۹). مطابق با تعریف ذکر شده در قوانین نقل و انتقال فیفا<sup>۳</sup> (۲۰۲۰) نیز، کارگزار بازیکن یک شخص حقیقی است که در ازای دستمزد، با رعایت مقررات مندرج در آیین‌نامه فیفا بازیکنان را برای عقد قرارداد و یا تمدید آن به باشگاه‌های فوتبال معرفی می‌کند؛ یا اینکه به‌منظور عقد قرارداد تبادل و نقل و انتقال بازیکنان بین دو باشگاه تلاش می‌کند. همچنین کارگزار بازیکن به‌عنوان واسطه‌ای که عرضه و تقاضای نیروی کار در ورزش را تأمین می‌کند، شناخته می‌شود (پاریش<sup>۴</sup>؛ ۲۰۰۷). رونق این حرفه به‌گونه‌ای بود که تا سال ۲۰۱۱ تعداد ۶۰۸۲ کارگزار بازیکن دارای مجوز رسمی در جهان وجود داشت و ۴۱ درصد آنها در پنج کشور بزرگ انگلیس، اسپانیا، آلمان، ایتالیا و فرانسه مشغول به فعالیت بودند (واندرمیچ، ۲۰۰۹). مطابق با نتایج تحقیق وندرمیچ (۲۰۰۹) از مهم‌ترین عوامل رونق گرفتن حرفه کارگزار بازیکنان در فوتبال، افزایش بسیار زیاد حجم نقل و انتقالات بازیکنان بین تیم‌ها و پیچیدگی قیمت‌گذاری آنها بود.

کارگزارهای بازیکنان در ورزش به دو شکل قانونی و غیرقانونی مشغول به فعالیت هستند. در حالت قانونی یک شخص حقیقی پس از اخذ مجوز از فدراسیون و سازمان‌های مربوطه اقدام به فعالیت خود می‌کند. در مقابل دلان ورزشی بسیاری وجود دارند که بدون مجوز قانونی و تنها از طریق ارتباطات یک شبکه بزرگ مافیایی در فوتبال تشکیل داده و از راه‌های غیرقانونی موجب ایجاد فساد در سیستم نقل و انتقال بازیکنان فوتبال شده‌اند. نتایج تحقیق فُرنالیک<sup>۵</sup> (۲۰۱۳) نشان داد که تنها ۲۵ تا ۳۰ درصد نقل و انتقال بازیکنان توسط کارگزار بازیکنان دارای مجوز است و به‌صورت قانونی انجام می‌شود. در واقع، میزان زیادی از عدم تعادل و حباب قیمتی بازیکنان فوتبال در زمان نقل و انتقالات مربوط به کارگزارهای بازیکنان است (طیبی، ۲۰۲۱). با وجود این اندازه‌گیری گردش مالی کارگزارهای بازیکنان فوتبال و درآمدهای هنگفتی که در این حرفه کسب می‌شود، کار بسیار دشواری است. در واقع درآمدهای آنها هرگز به‌طور کامل فاش نمی‌شود و بعضی اوقات نیز این پرداخت‌ها ممکن است به‌سبب فعالیت‌های غیرقانونی باشد (پولی و روسی<sup>۶</sup>؛ ۲۰۱۲). نتایج تحقیق پُللی (۲۰۱۰) نشان داد که در بین لیگ‌های حرفه‌ای فوتبال، لیگ برتر انگلیس تنها لیگ قهرمانی است که کمیسیون پرداخت‌شده توسط باشگاه‌ها به کارگزارهای بازیکنان را فاش می‌کند که این مبلغ در سال ۲۰۰۹ حدود ۶۷ میلیون پوند و در سال ۲۰۱۰ حدود ۷۲ میلیون پوند بوده است.

در معدود تحقیقات گذشته در مورد کارگزار بازیکن، بیشتر بر جنبه‌های تئوری و قانونی این حرفه تمرکز داشته‌اند. برای نمونه حالت<sup>۷</sup> و همکاران (۲۰۰۶) در تحقیق خود به توصیف فعالیت کارگزار بازیکنان با استفاده از روش نظریه‌پردازی پرداختند و تمرکز آنها بر مسئله اصلی تعارض منافع کارگزار بازیکنان بود. سیکمن<sup>۸</sup> و همکاران (۲۰۰۷) در تحقیق خود چارچوب‌های مختلف قانونی مربوط به فعالیت کارگزارهای بازیکنان را در چندین ایالت در سراسر جهان نشان دادند. در سال ۲۰۰۹، یک پروژه تحقیقاتی به سفارش کمیسیون اروپا<sup>۹</sup> وظایف کارگزار بازیکنان را در اتحادیه اروپا بررسی کرد. این مطالعه توصیفی از زمینه‌های حقوقی، اجتماعی و اقتصادی را فراهم می‌کند که نمایندگان در آن فعالیت می‌کنند. در تحقیق موسوی و همکاران (۲۰۱۹) نیز کارگزار بازیکن شامل شاخص‌هایی مانند مشاوره به

1. Damo

2. Van der Meij

3. PAR FIFA

4. Parrish

5. Fornalik

6. Poli & Rossi

7. Holt

8. Siekmann

9. KEA

بازیکن در انتخاب باشگاه، کمک به بازیکن در تعیین حقوق (دستمزد)، مهارت در زبان‌های بین‌المللی، ارتباطات گسترده و به‌روز بودن اطلاعات مدیر برنامه در نقل و انتقالات بازیکن بود.

در مجموع باید گفت با توجه به وجود حباب قیمتی بین ارزش واقعی بازیکنان فوتبال و قیمت خرید و فروش آنها، همواره برخی از عوامل اثرگذار در بازار نقل و انتقالات بازیکنان از جمله نقش کارگزارها همواره در بازارهای ورزشی و غیرورزشی به‌صورت قانونی و غیرقانونی وجود داشته است. اهمیت نقش آنها در امر نقل و انتقالات به‌حدی است که بسیاری از استعدادهای نوظهور و حتی بازیکنان با سابقه و حرفه‌ای برای رسیدن به آرزوها و اهداف خود، مجبورند به کارگزارها یا در بعضی موارد دلال‌ها مراجعه کنند تا به‌وسیله آنها به تیم‌های مختلف جذب شوند (باشگاه خبرنگاران جوان، خیر ۶۳۲۴۱۲۵). با انجام تحقیق حاضر ضمن پی بردن به نقش کارگزارها در بازار نقل و انتقالات داخلی فوتبال‌لیست‌های ایرانی، انتظار می‌رود با شناسایی این نقش‌ها، ذی‌نفعان این بازار یعنی بازیکنان، باشگاه‌ها، کارگزارها و غیره به اهمیت نقش‌های کارگزارها بیشتر پی ببرند و از این رهیافت کمک شایانی به باشگاه‌ها در تعیین حقوق (دستمزد) بازیکنان، جذب بازیکنان مناسب و صرفه‌جویی در اختصاص بودجه برای امر نقل و انتقالات شود. بنابراین در این تحقیق سعی بر آن است که با کمک ادبیات موجود در این حوزه، عوامل شناسایی شده در پژوهش‌های گذشته و نظرسنجی از بازیکنان لیگ حرفه‌ای فوتبال کشور که خود به‌طور مستقیم با این امر در ارتباط هستند، نقش‌های کارگزارهای بازیکنان شناسایی شوند. از این‌رو هدف از این تحقیق بررسی نقش کارگزارها در نقل و انتقالات داخلی بازیکنان فوتبال است.

## روش‌شناسی پژوهش

روش تحقیق حاضر توصیفی-تحلیلی بود که به روش میدانی اجرا شد و از لحاظ هدف جزء تحقیقات کاربردی بود. جامعه آماری تحقیق شامل تمامی بازیکنان فوتبال در لیگ فوتبال خلیج فارس در سال ۲۰۱۹-۲۰۱۸ بودند که تعداد این تیم‌ها ۱۶ تیم و تعداد بازیکنان آنها ۵۵۴ نفر بود. به‌منظور تعیین حجم نمونه آماری از فرمول کوکران استفاده شد که به جهت اینکه هر کدام از تیم‌ها شانس مساوی در حجم نمونه داشته باشند، ۲۲۶ نفر از آنها به روش تصادفی طبقه‌ای انتخاب شدند. البته به‌منظور اطمینان از جمع‌آوری داده‌های به‌تعداد نمونه آماری و پیشگیری از داده‌های ازدست‌رفته ۲۵۰ پرسشنامه توزیع گردید که از بین آنها ۲۳۱ پرسشنامه کامل جمع‌آوری شد. جمع‌آوری داده‌های تحقیق در دو بخش صورت گرفت. در بخش کتابخانه‌ای داده‌های مربوط به ادبیات و پیشینه تحقیق با مرور مقالات، کتاب‌ها، پایان‌نامه‌ها و جست‌وجوی اینترنتی بررسی شد و در بخش میدانی به پخش و جمع‌آوری ابزار اندازه‌گیری تحقیق پرداخته شد. ابزار اندازه‌گیری تحقیق شامل پرسشنامه محقق‌ساخته‌ای بود که پس از مطالعه تحقیقات داخلی و خارجی معتبر و مصاحبه‌های غیررسمی با چند تن از متخصصان و نخبگان آشنا با حوزه تحقیق و بر مبنای پرسشنامه استاندارد مسترالکسیس<sup>۱</sup> (۲۰۱۹) طراحی و بومی‌سازی شد. این پرسشنامه، دارای ۳۴ سؤال تخصصی بر اساس طیف پنج‌درجه‌ای لیکرت نمره‌گذاری شده بود. به‌منظور بررسی روایی محتوایی پرسشنامه از دو روش کیفی و کمی استفاده شد. در بررسی کیفی محتوا ضمن مطالعه دقیق متون و ادبیات تحقیق در مورد نقل و انتقالات بازیکنان فوتبال و عوامل تأثیرگذار بر آن، ۳۴ گویه مطرح و پیش‌نویس اولیه پرسشنامه در اختیار متخصصان خبره و آشنا با حوزه تحقیق (۸ نفر) قرار گرفت و از آنها درخواست شد دیدگاه‌های اصلاحی و پیشنهادهای خود را به‌صورت مبسوط و کتبی ارائه کنند. همچنین برای اطمینان از اینکه گویه‌های ابزار به بهترین نحو به‌منظور اندازه‌گیری محتوا طراحی شده، روش کمی شاخص اعتبار محتوا<sup>۲</sup> به کار گرفته شد. بدین‌منظور بعد از بررسی نظرهای متخصصان در مورد مربوط بودن، وضوح و سادگی هر گویه از شاخص والتس و باسل<sup>۳</sup> استفاده شد و تعداد ۳۰ سؤال که ضریب بالای ۰/۷۹ را کسب کردند، در پرسشنامه باقی ماندند. پس از این مرحله، سایر

1. Masteralexis

2. CVI

3. Waltz & Bausell

شاخص‌های همسانی درونی مانند پایایی مرکب، متوسط واریانس استخراجی، حداکثر واریانس مشترک<sup>۱</sup> و متوسط واریانس مشترک<sup>۲</sup> بررسی و تأیید شد که نتایج آن در جدول ۵ ذکر شده است. برای تجزیه و تحلیل داده‌های تحقیق از روش‌های آمار توصیفی (جدول، درصد، میانگین و انحراف معیار) و آمار استنباطی (تحلیل عاملی اکتشافی و مدل عاملی مرتبه دوم) استفاده شد. تمام تجزیه و تحلیل‌ها در این تحقیق توسط نرم‌افزار SPSS نسخه ۲۲ و نرم‌افزار Lisrel نسخه ۸/۸۰ انجام گرفت.

## یافته‌های پژوهش

در پژوهش حاضر، برای دسته‌بندی گویه‌ها و شناسایی عامل‌ها از تحلیل عاملی اکتشافی استفاده شد. سپس به منظور تعیین میزان همبستگی شاخص‌های مورد بررسی در پرسشنامه از آزمون کرویت بارتلت<sup>۳</sup> استفاده شد. در مرحله اول آزمون مدل اندازه‌گیری با تعداد ۳۰ شاخص پیاده‌سازی شد که مطابق با جدول ۱ علاوه بر معنادار بودن تمام گویه‌های پرسشنامه، تمام بارهای عاملی گویه‌ها نیز بیشتر از ۰/۵ بود؛ همچنین برازش مدل تأیید شد و معناداری آزمون کرویت بارتلت نشان‌دهنده این مطلب بود که در ماتریس داده‌ها به اندازه کافی همبستگی وجود دارد و می‌توان تحلیل عوامل را ادامه داد.

جدول ۱. نتایج آزمون کرویت بارتلت و شاخص کایسر-مایر-اولکین

شاخص کفایت نمونه‌گیری (KMO)	آزمون بارتلت
۰/۸۸۰	۳۶۹۵
	۴۳۵
	۰/۰۰۱

مطابق با نتایج جدول ۱ آزمون کایسر-مایر-اولکین (KMO) نشان می‌دهد که حجم نمونه به منظور انجام تحلیل عاملی بر روی داده‌های تحقیق کفایت می‌کند و می‌توان داده‌ها را به یک‌سری عامل زیربنایی تقلیل داد. همچنین آزمون بارتلت نشان داد که ارتباط معناداری بین متغیرها وجود دارد و امکان کشف ساختار جدید در داده‌ها وجود دارد. در جدول ۲، تعداد عوامل شناسایی شده و میزان تبیین واریانس برای هر کدام از آنها مشخص شده است.

جدول ۲. درصد واریانس و مقادیر ویژه عامل‌های مختلف

مقادیر ویژه اولیه	واریانس تبیین شده			مجموع عامل‌ها بعد از چرخش		
	درصد	درصد	کل	درصد	درصد	کل
۱۰/۷۵۵	۳۵/۸۵۲	۳۵/۸۵۲	۴/۰۴۶	۱۳/۴۸۸	۳۵/۸۵۲	۱
۲/۱۶۸	۷/۲۲۵	۷/۲۲۵	۴۳/۰۷۷	۲۴/۸۷۶	۷/۲۲۵	۲
۱/۹۲۰	۶/۴۰۱	۶/۴۰۱	۴۹/۴۷۸	۳۵/۹۸۳	۶/۴۰۱	۳
۱/۴۵۵	۴/۸۵۱	۴/۸۵۱	۵۴/۳۲۹	۴۷/۰۶۵	۴/۸۵۱	۴
۱/۲۹۱	۴/۳۰۵	۴/۳۰۵	۵۸/۶۳۳	۵۵/۴۵۶	۴/۳۰۵	۵
۱/۲۵۷	۴/۱۹۱	۴/۱۹۱	۶۲/۸۲۴	۶۲/۸۲۴	۴/۱۹۱	۶

۱. CR

۲. AVE

۳. MSV

۴. ASV

۵. Bartlett's Test of Sphericity

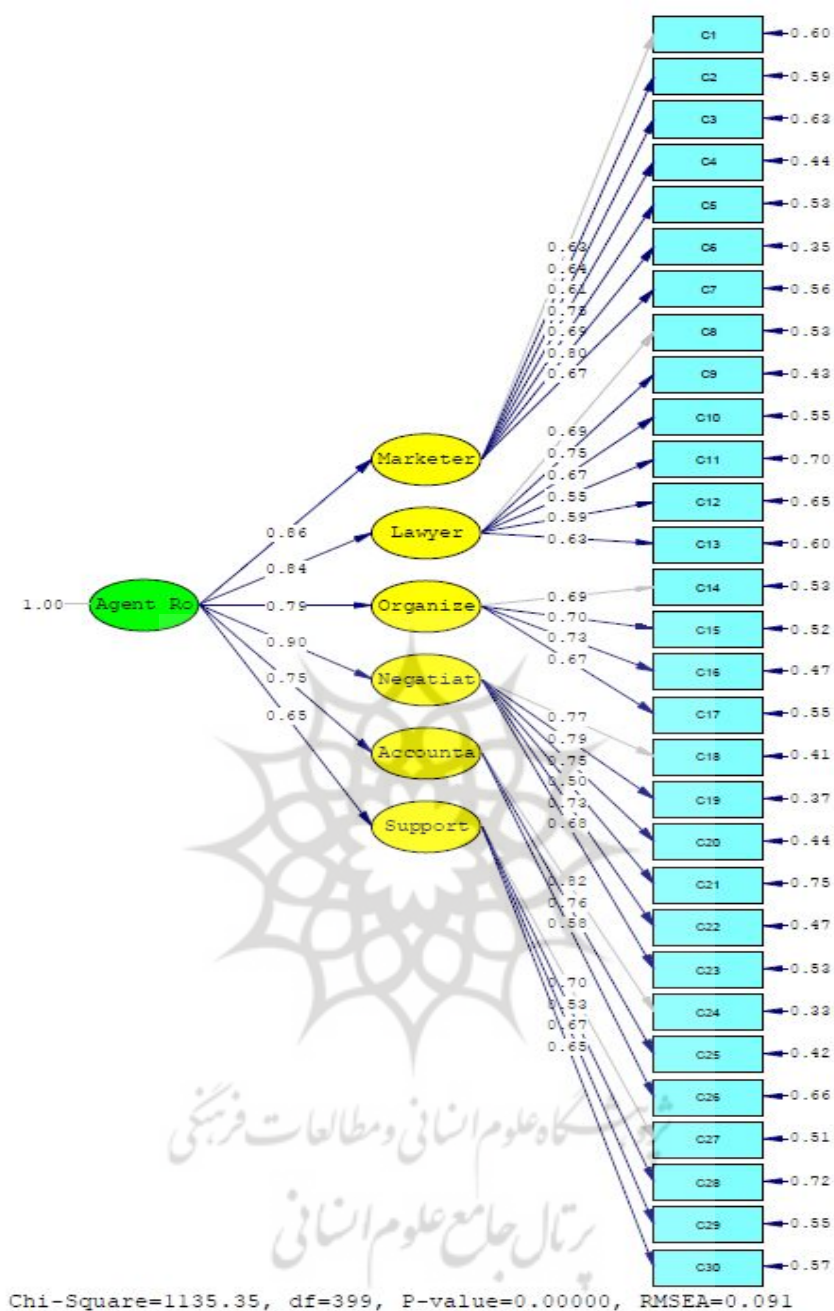
مطابق با نتایج جدول ۲ در کل ارزش ویژه شش عامل بیشتر از یک (۱۰/۷۵۵، ۲/۱۶۸، ۱/۹۲۰، ۱/۴۵۵، ۱/۲۹۱ و ۱/۲۵۷) بود. این شش عامل ۶۲/۸۲۴ درصد از واریانس کل را تبیین می‌کردند که بیشترین سهم را عامل اول با ۱۰/۷۵۵ درصد و کمترین سهم مربوط به عامل ششم با ۱/۲۵۷ درصد است. جدول ۳ نیز مهم‌ترین خروجی تحلیل عاملی اکتشافی محسوب می‌شود و ماتریس چرخش یافته‌ی عاملی نام دارد. در این ماتریس بار عاملی گویه‌های پرسشنامه مربوط به هریک از نقش‌های کارگزار بازیکنان در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال نشان داده شده و مشخص شده که کدام متغیر به کدام عامل مربوط است.

جدول ۳. نتایج تحلیل عاملی اکتشافی و بارهای عاملی گویه‌های پرسشنامه

گویه‌ها	بازاریاب	حقوقدان	سازماندهی	مذاکره‌کننده	حسابدار	پشتیبان
گویه ۷	۰/۶۸۱					
گویه ۸	۰/۶۰۷					
گویه ۹	۰/۵۲۷					
گویه ۱۴	۰/۶۲۸					
گویه ۱۵	۰/۶۰۳					
گویه ۱۶	۰/۷۵					
گویه ۱۷	۰/۶۵۷					
گویه ۱۰		۰/۶۵۲				
گویه ۱۱		۰/۶۰۹				
گویه ۱۲		۰/۶۷۳				
گویه ۱۳		۰/۶۱۷				
گویه ۲۴		۰/۵۳۲				
گویه ۳۰		۰/۶۴۹				
گویه ۲۲			۰/۵۵۶			
گویه ۲۳			۰/۷۱۴			
گویه ۲۵			۰/۶۸			
گویه ۲۶			۰/۷۳۹			
گویه ۱				۰/۵۸		
گویه ۲				۰/۵۸۹		
گویه ۳				۰/۵۶۷		
گویه ۴				۰/۶۸۶		
گویه ۵				۰/۵۴۴		
گویه ۶				۰/۶۶۱		
گویه ۲۷					۰/۵۴۲	
گویه ۲۸					۰/۶۸۷	
گویه ۲۹					۰/۸۳۱	
گویه ۱۸						۰/۷۸۵
گویه ۱۹						۰/۷۸۳
گویه ۲۰						۰/۵۹۵
گویه ۲۱						۰/۵۲۸

مطابق با جدول ۴ گویه‌های ۷، ۸، ۹، ۱۴، ۱۵، ۱۶ و ۱۷ مربوط به نقش بازاریاب، گویه‌های ۱۰، ۱۱، ۱۲، ۱۳، ۲۴ و ۳۰ مربوط به نقش حقوقدان، گویه‌های ۲۲، ۲۳، ۲۵ و ۲۶ مربوط به نقش سازماندهی‌کننده، گویه‌های ۱، ۲، ۳، ۴، ۵ و ۶ مربوط به نقش مذاکره‌کننده، گویه‌های ۲۷، ۲۸ و ۲۹ مربوط به نقش حسابدار و گویه‌های ۱۸، ۱۹، ۲۰ و ۲۱ مربوط به نقش پشتیبان هستند. پس از مشخص شدن شاخص‌های هریک از نقش‌های کارگزار بازیکنان در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال، از تحلیل عاملی تأییدی مرتبه دوم برای تأیید مدل اکتشاف شده استفاده شد، که در شکل ۱ نشان داده شده است.





شکل ۱. مدل نقش کارگزار در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال

شکل ۱ نشان‌دهنده مدل تحلیل عاملی تأییدی در حالت تخمین استاندارد است. حالت تخمین استاندارد ضرایب همگن شده هستند، یعنی مقیاس آنها یکی شده و امکان مقایسه بین آنها وجود دارد (رامین مهر و چارستاد، ۲۰۱۷). مطابق با این مدل نقش‌های کارگزار بازیکنان در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال شامل شش نقش است. در ضمن مدل تحقیق خود تأییدی بر روایی سازه ابزار تحقیق نیز است. سپس برای برآزش مدل از شاخص‌های برآزش مطلق، تطبیقی و مقتصد استفاده شد، که نتایج آن در جدول ۴ ذکر شده است.

جدول ۴. شاخص‌های برازش مدل ابزار تحقیق

وضعیت	مقدار مطلوب	مقدار	شاخص	خی‌دو	
-	-	۱۱۳۵/۳۵	$\chi^2$		
مطلوب	۰/۹۰ مساوی یا بیشتر از	۰/۹۳	GFI	شاخص نیکویی برازش	شاخص‌های برازش مطلق
مطلوب	۰/۹۰ مساوی یا بیشتر از	۰/۹۱	AGFI	شاخص نیکویی برازش تعدیل شده	
مطلوب	۰/۹۰ مساوی یا بیشتر از	۰/۹۲	NNFI	شاخص برازش هنجار نشده	
مطلوب	۰/۹۰ مساوی یا بیشتر از	۰/۹۰	NFI	شاخص برازش هنجار شده	شاخص‌های برازش تطبیقی
مطلوب	۰/۹۰ مساوی یا بیشتر از	۰/۹۳	CFI	شاخص برازش تطبیقی	
مطلوب	۰/۹۰ مساوی یا بیشتر از	۰/۹۰	RFI	شاخص برازش نسبی	
مطلوب	بین ۰ تا ۱	۰/۹۳	IFI	شاخص برازش فزاینده	
مطلوب	بیشتر از ۰/۰۵	۰/۸۲	PNFI	شاخص برازش مقتصد هنجار شده	شاخص‌های برازش مقتصد
مطلوب	کمتر از ۰/۱	۰/۰۹۱	RMSEA	ریشه میانگین مربعات خطای برآورد	
مطلوب	بین ۱ تا ۳	۱/۷۴	CMIN	کای مربع بهنجار شده	

نتایج جدول ۴ گویای این مطلب است که شاخص‌های کای مربع بهنجار شده برابر با ۱/۷۴، شاخص‌های برازش تطبیقی NNFI، NFI، CFI و RFI مساوی یا بیشتر از ۰/۹۰، شاخص نیکویی برازش مقتصد PNFI برابر با ۰/۸۲ و شاخص RMSEA برابر با ۰/۰۹۱ در سطح قابل قبولی قرار دارند، بدین معنا که مدل تحقیق دارای برازش مطلوبی بوده و ساختار عاملی در نظر گرفته شده برای آن قابل قبول است. در جدول ۵ نیز نتایج پایایی مرکب، روایی واگرا و همگرایی نقش کارگزار بازیکنان در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال نشان داده شده است.

جدول ۵. نتایج پایایی مرکب، روایی واگرا و همگرا

خرده‌مقیاس‌ها	متوسط واریانس اخراجی (AVE)	پایایی مرکب (CR)	حداکثر واریانس مشترک (MSV)	متوسط واریانس مشترک (ASV)
بازاریاب	۰/۵۲۵	۰/۸۶۱	۰/۰۴	۰/۰۲
حقوقدان	۰/۵۲۴	۰/۸۶۷	۰/۰۴	۰/۰۲
سازماندهی‌کننده	۰/۵۲۲	۰/۸۲۱	۰/۰۰۳	۰/۰۰۱
مذاکره‌کننده	۰/۵۰۹	۰/۷۵۷	۰/۰۰۲	۰/۰۰۱
حسابدار	۰/۵۱۳	۰/۸۱۱	۰/۰۳	۰/۰۱
پشتیبان	۰/۵۱۸	۰/۷۹۳	۰/۰۴	۰/۰۲

نتایج جدول ۵ نشان می‌دهد که برای هر خرده‌مقیاس  $CR > AVE$  و  $AVE > ۰/۵$  است، در نتیجه مؤلفه‌ها از روایی همگرا برخوردارند. علاوه بر این، چون برای هر خرده‌مقیاس  $MSV < AVE$  و  $ASV < AVE$  است، از این رو واگرایی خرده‌مقیاس‌ها نیز مطلوب است. جدول ۶ نیز بارهای عاملی استاندارد شده و سطح معناداری متغیرهای مدل نشان داده شده است.

جدول ۶. بارهای عاملی در حالت تخمین استاندارد شده و سطح معناداری متغیرهای مدل

متغیر پنهان	گویه	توصیف	بار عاملی استاندارد	ضریب تی	معناداری آماری
بازاریاب	S7	آنها در یافتن باشگاه مناسب نقش دارند (بازاریابی).	۰/۶۳	-	-
	S8	برای افزایش قیمت بازیکنان سعی می کنند توانایی ها و قابلیت های آنها را بیشتر از میزان واقعی تأیید کنند (بازار گرمی).	۰/۶۴	۸/۱۷	۰/۰۰۱
	S9	با استفاده از روش ها و تکنیک ها سعی می کنند روابطی بلندمدت و توأم با وفاداری را با باشگاه و بازیکنان ایجاد کنند (بازارداری)	۰/۶۱	۷/۸۳	۰/۰۰۱
	S14	آنها در افزایش یا کاهش قیمت بازیکنان با استفاده از مهارت ها و استراتژی های خود نقش دارند (بازارسازی).	۰/۷۵	۹/۲۰	۰/۰۰۱
	S15	آنها با نیازها و تقاضاهای بازیکنان و باشگاه های ورزشی (پست های مورد نیاز تیم ها) کاملاً آشنایی دارند (بازارشناسی).	۰/۶۹	۸/۶۵	۰/۰۰۱
	S16	آنها از تحولات و تغییرات نقل و انتقالات و قیمت بازیکنان در تیم های مختلف آگاهی دارند (بازارگردی)	۰/۸۰	۹/۷۰	۰/۰۰۱
	S17	آنها از قابلیت ها و استعداد های بازیکنان و احتمال رشد یا افول آنها آگاهی دارند و بر اساس این فاکتورها برای تعیین قیمت اقدام می کنند (بازارسنجی).	۰/۶۷	۸/۴۲	۰/۰۰۱
	S10	در فرایند نقل و انتقالات در مورد شرایط قرارداد و حق و حقوق بازیکنان به آنها مشاوره می دهد (مشاوره حقوقی)	۰/۶۹	-	-
	S11	انجام کارهای ثبت حقوقی و قانونی قرارداد (متصدی)	۰/۷۵	۹/۷۸	۰/۰۰۱
	S12	در فرایند نقل و انتقالات از منافع بازیکن در مذاکرات با باشگاه دفاع می کند (نماینده حقوقی بازیکنان)	۰/۶۷	۸/۸۳	۰/۰۰۱
حقوقدان	S13	در صورت بروز اختلاف در منافع بازیکن و عدم مصالحه با باشگاه از طریق قانونی اقدام می کند (وکالت)	۰/۵۵	۷/۳۱	۰/۰۰۱
	S24	در موارد اختلاف جزئی بین باشگاه و بازیکن به عنوان میانجی نقش ایفا می کند (میانجی گری)	۰/۵۹	۷/۸۸	۰/۰۰۱
	S30	در فرایند نقل و انتقالات بین دو باشگاه از منافع باشگاه خود در مذاکرات دفاع می کند (نماینده حقوقی باشگاه ها)	۰/۶۳	۸/۳۴	۰/۰۰۱
	S22	در سازماندهی و طراحی برنامه های نقل و انتقال بازیکنان بین دو باشگاه نقش دارند	۰/۶۹	-	-
سازماندهی	S23	در برنامه ریزی و ساماندهی کارهای بازیکنان برای پس از اتمام قرارداد نقش دارند	۰/۷۰	۸/۷۹	۰/۰۰۱
	S25	در فرایند نقل و انتقال و عقد قرارداد بازیکنان با باشگاه ها فعالیت های مورد نظر ساماندهی و تسهیل می کنند.	۰/۷۳	۹/۰۹	۰/۰۰۱
کننده	S16	انتخاب بازیکنان متناسب برای باشگاه ها و یا هماهنگی بین دو باشگاه در نقل و انتقال بازیکنان	۰/۶۷	۸/۵۵	۰/۰۰۱
	S1	در مذاکرات عقد قرارداد بین باشگاه و بازیکنان آنها در تعیین مبلغ قرارداد نقش تعدیل کننده دارند (تعدیل کننده).	۰/۷۷	-	-
مذاکره کننده	S2	در فرایند عقد قرارداد با باشگاه آنها به عنوان رابط بین طرفین ایفای نقش می کند (نقش رابط).	۰/۷۹	۱۲/۲۱	۰/۰۰۱
	S3	در صورت تعیین آنها، مذاکرات اولیه حین و پس از قرارداد توسط آنها انجام می شود (سخنگو).	۰/۷۵	۱۱/۴۴	۰/۰۰۱
	S4	آنها برای برقراری ارتباط بهتر در مراسم، جشن ها، جلسات و ... باشگاه ها و بازیکنان شرکت می کنند (نقش تشریفاتی).	۰/۵۰	۷/۳۷	۰/۰۰۱
	S5	در فرایند عقد قرارداد با باشگاه اطلاعات مورد نظر باشگاه و بازیکنان توسط آنها رد و بدل می شود (نقش اطلاعاتی).	۰/۷۳	۱۱/۱۱	۰/۰۰۱
حسابدار	S6	در فرایند عقد قرارداد با باشگاه نقش چانه زنی آنها بسیار مؤثر است (نقش چانه زنی).	۰/۶۸	۱۰/۲۷	۰/۰۰۱
	S27	وجه مربوط به مبلغ قرارداد (پیش پرداخت و ...)، کسورات مالیاتی و بیمه (در صورت وجود) بازیکنان توسط آنها مدیریت می شود (مدیریت بانکی و گردش پول)	۰/۸۲	-	-
	S28	آنها در برنامه ریزی مالیات بر درآمد ناشی از عقد قرارداد بازیکنان و دیگر اموال آنها نقش دارند (برنامه ریزی مالیاتی)	۰/۷۶	۱۰/۳۹	۰/۰۰۱
	S29	آنها در ارائه و پیشنهاد فرصت های مناسب (در امر نقل و انتقالات یا دیگر	۰/۵۸	۸/۱۶	۰/۰۰۱

متغیر پنهان	گویه	توصیف	بار عاملی استاندارد	ضریب تی	معناداری آماری
		فرصت‌ها) به بازیکنان نقش دارند (سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک)			
	S18	در صورت نیاز بازیکنان به کسب مجوز، ویزا، پاسپورت و غیره آنها را پشتیبانی می‌کنند.	۰/۷۰	-	-
	S19	در صورت نیاز بازیکنان به محل سکونت (تهیه مسکن) در زمان نقل و انتقال به باشگاه جدید بازیکنان را پشتیبانی می‌کنند.	۰/۵۳	۶/۵۴	۰/۰۰۱
پشتیبان	S20	آنها در صورت وجود فرصت مناسب برای عقد قرارداد با باشگاه‌های دیگر با موقعیت بهتر بازیکنان را پشتیبانی خواهند کرد (کارآفرین)	۰/۶۷	۷/۹۳	۰/۰۰۱
	S21	آنها بازیکنان را از نظر روانی، خدمات پزشکی و ... در فرایند نقل و انتقالات با باشگاه جدید پشتیبانی می‌کنند.	۰/۶۵	۷/۷۷	۰/۰۰۱

در حالت تخمین استاندارد مدل تحلیل عاملی تأییدی، ضرایب همگن شده هستند، یعنی مقیاس آنها یکی شده و امکان مقایسه بین آنها وجود دارد (رامین مهر و چارستاد، ۲۰۱۷). پارامترهای گاما و لامبدا یا همان بارهای عاملی نیز ارتباط بین عامل‌ها را نشان می‌دهند. پارامتر گاما (۷)، ارتباط بین متغیر پنهان بیرونی و درونی و پارامتر لامبدا (۸)، ارتباط بین متغیر پنهان درونی و متغیر مشاهده‌شده درونی را نشان می‌دهد. بر اساس این ضرایب و مقدار معناداری آنها که با استفاده از مقدار تی انجام می‌گیرد، می‌توان به بررسی میزان اهمیت هر یک از نقش‌های کارگزارهای بازیکنان در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال پرداخت که نتایج آن در جدول ۷ نشان داده شده است.

جدول ۷. میزان اهمیت نقش‌های کارگزارها در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال

عامل	بار عاملی استاندارد	ضریب تعیین	خطا	ضریب تی	سطح معناداری	میزان اهمیت
بازاریاب	۰/۸۶	۰/۷۴	۰/۲۶	۹/۱۰	۰/۰۰۱	۲
حقوقدان	۰/۸۴	۰/۷۰	۰/۳۰	۹/۵۵	۰/۰۰۱	۳
سازماندهی	۰/۷۹	۰/۶۳	۰/۳۷	۸/۹۲	۰/۰۰۱	۴
مذاکره‌کننده	۰/۹۰	۰/۸۱	۰/۱۹	۱۱/۶۴	۰/۰۰۱	۱
حسابدار	۰/۷۵	۰/۵۶	۰/۴۴	۹/۷۴	۰/۰۰۱	۵
پشتیبان	۰/۶۵	۰/۴۲	۰/۵۸	۷/۴۰	۰/۰۰۱	۶

نتایج جدول ۷ نشان می‌دهد که مهم‌ترین نقش‌های کارگزارها در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال به ترتیب شامل نقش مذاکره‌کننده (۰/۹۰)، نقش بازاریاب (۰/۸۶)، نقش حقوقدان (۰/۸۴)، سازماندهی‌کننده (۰/۷۹)، حسابدار (۰/۷۵) و نقش پشتیبان (۰/۶۵) است.

## بحث و نتیجه‌گیری

امروزه نقل و انتقال بازیکنان فوتبال و تعیین قیمت آنها به عوامل مختلفی وابسته بوده که برخی از آنها از جمله نقش کارگزار بازیکنان به صورت قانونی و غیرقانونی، همواره در بازارهای ورزشی و غیرورزشی وجود داشته است. هدف از این تحقیق نیز بررسی نقش کارگزارها در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال بود. مطابق با نظر نمونه آماری بحث کارگزار بازیکن، بحث روز فوتبال کشورمان است که در سال‌های اخیر حتی بازیکنان حرفه‌ای برای بازی در تیم‌های مختلف باید با کارگزارهای بازیکنان ارتباط برقرار کنند. نتایج این تحقیق نشان داد که مهم‌ترین نقش‌های کارگزار بازیکن در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال شامل نقش‌های مذاکره‌کننده، بازاریاب، حقوقدان، سازماندهی‌کننده، حسابدار و نقش پشتیبان بود.

مطابق با نتایج این تحقیق از مهم‌ترین نقش کارگزارها در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال، نقش مذاکره‌کننده است. این نقش شامل نقش‌های رابط، سخنگو، اطلاعاتی، چانه‌زنی، تشریفاتی و نقش تعدیل‌کننده بود. در واقع، پایه و اساس حرفه کارگزار بازیکن هنر مذاکره است. در این فرایند، کارگزار بازیکن به‌عنوان رابط بین طرفین ایفای نقش کرده و بازیکنان مستعد را به باشگاه‌ها معرفی می‌کند. آنها حتی برای برقراری ارتباط بهتر با باشگاه‌ها و یا بازیکنان معروف در مراسم، جشن‌ها و جلساتشان شرکت می‌کنند. نتایج تحقیق موسوی و همکاران (۲۰۱۹) نیز نشان داد که ارتباطات گسترده یکی از شاخص‌های کارگزارها در نقل و انتقال بین‌المللی بازیکنان است. نتایج این تحقیق و تحقیقات یالدو و شمیر (۲۰۱۷)، پولی و روسی (۲۰۱۲) نشان می‌دهد که تقریباً نقش بیشتر کارگزارهای بازیکنان ایجاد تصویر مثبت از بازیکنان و تأیید آنها به مشتریان است. هالت و همکاران (۲۰۰۶) در تحقیق خود نشان دادند با توجه به اینکه بیشتر بازیکنان فوتبال مهارت چانه‌زنی با باشگاه‌ها را ندارند، بدون شک اگر بتوان این کمبود مهارت را برطرف کرد یا هزینه‌های کسب مهارت را به حداقل رساند، احتمال موفقیت بازیکنان برای عقد قرارداد با باشگاه موردنظر، با شرایط بهینه به حداکثر می‌رسد. ماده ۴ اساسنامه فیفا (۲۰۲۰) نیز حاکی از این است که «بازیکنان فوتبال ممکن است از خدمات کارگزارهای بازیکنان برای مذاکره در مورد نقل و انتقالات استفاده کنند». نتایج این تحقیق در این زمینه با نتایج تحقیقات طیبی و همکاران (۲۰۲۱)، یالدو و شمیر (۲۰۱۷) و هرم و همکاران (۲۰۱۴) همخوانی دارد. در این تحقیقات در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال، مذاکرات اولیه بازیکنان، حین و بعد از قرارداد با باشگاه و اطلاعات موردنظر بین باشگاه و بازیکنان توسط کارگزار بازیکن رد و بدل می‌شود. در واقع در مذاکرات عقد قرارداد بین باشگاه و بازیکنان آنها در تعیین قیمت بازیکنان نقش تعدیل‌کننده دارند. نتایج تحقیق کونلین<sup>۱</sup> و همکاران (۲۰۱۳) حاکی از این بود که مذاکره از هنرهای کارگزار بازیکن بوده و از مهم‌ترین موضوعات اصلی در مذاکرات کارگزار بازیکن و باشگاه‌ها، بحث در مورد حق و حقوق پخش تصویر بازیکنان است و این امر در باشگاه‌های ایتالیا و اسپانیا همواره در قرارداد ذکر می‌شود. برای نمونه باشگاه ناپولی<sup>۲</sup> ایتالیا در سال ۲۰۱۱ مبلغ ۷ میلیون یورو از حق تصویر بازیکنان کسب کرد که ۷ درصد از درآمد این باشگاه را تشکیل می‌داد.

مطابق با نتایج این تحقیق یکی دیگر از مهم‌ترین نقش‌های کارگزارها در نقل و انتقالات داخلی بازیکنان فوتبال، نقش بازاریاب است. این نقش شامل ابعادی مانند بازاریابی، بازارگرایی، بازاریابی، بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی بود. در این حرفه «شناخت» لازمه هر حرکت عاقلانه و هر تصمیم اصولی است. کارگزارهای موفق به‌صورت نظام‌مند همواره به گردآوری، ضبط و شناسایی اطلاعات مربوط به همه اجزای تشکیل‌دهنده بازار نقل و انتقال بازیکنان فوتبال مانند تیم‌های متقاضی بالقوه و بالفعل، بازیکنان مستعد و قیمت بروز آنها، واسطه‌های گوناگون، رقبای کاری، خدمات موجود و مورد نیاز و همه عواملی که در بازار نقل و انتقال بازیکنان نقش دارد، می‌پردازند. در واقع آنها از قابلیت‌ها و استعدادهای بازیکنان و احتمال رشد یا افول آنها و همچنین میزان نیاز باشگاه‌ها برای جذب بازیکنان آگاهی دارند و بر اساس این فاکتورها برای تعیین قیمت اقدام می‌کنند. نتایج تحقیق پاریش (۲۰۰۷) نیز حاکی از این بود که کارگزارهای بازیکنان با آگاهی از سطح آمادگی و قابلیت بازیکنان، آنها را به باشگاه‌های متقاضی معرفی می‌نمایند. در واقع، آنها با آگاهی از وضعیت بازیکنان و باشگاه‌های فوتبال و یافتن مناسب‌ترین تیم، با توجه به موقعیت و آمادگی بازیکن، از مهارت، خلاقیت و استراتژی‌های خود کمال استفاده را و سعی می‌کنند توافق تیم موردنظر را برای جذب بازیکن کسب کنند. دامو (۲۰۱۴) نیز بیان می‌دارد که کارگزار بازیکن بر انتخاب یک تیم برای بازیکن نقش مهمی دارد. نتایج تحقیق کونلین و همکاران (۲۰۱۳) حاکی از این است که در بیشتر موارد کارگزارهای بازیکنان جهت اخذ توافق باشگاه برای عقد قرارداد و همچنین افزایش قیمت بازیکنان، توانایی‌ها و قابلیت‌های بازیکنان را بیشتر از میزان واقعی نشان می‌دهند. نتایج تحقیق موسوی و همکاران (۲۰۱۹) نشان داد که کارگزار در انتخاب تیم به بازیکنان مشاوره می‌دهند و در تعیین حقوق و دستمزد به آنها کمک می‌کنند. علاوه بر این کارگزارهای بازیکنان با استفاده از روش‌ها و تکنیک‌ها سعی می‌کنند روابطی بلندمدت و توأم با وفاداری را با باشگاه و بازیکنان ایجاد می‌کنند. این امر موجب تبادلات بیشتر آنها با یکدیگر، سهولت کار در نقل و انتقال‌های بعدی، ایجاد اعتماد دوطرفه، بهبود درآمد و هزینه برای طرفین خواهد شد. مسترالکسیس (۲۰۱۹) نیز نشان داد که بیشتر تعاملات باشگاه‌های ورزشی به‌طور معمول با کارگزار بازیکن و واسطه‌های مورد اعتمادی است که قبلاً با

1. Conlin

2. Napoli

آنها کار کرده‌اند. همچنین مطابق با تحقیق فرنالیک (۲۰۱۳) باشگاه‌ها با کارگزارهایی کار می‌کنند که دارای مجوز از فیفا بوده و همچنین از نظر عملکرد کاری گذشته مورد تأیید باشند.

مطابق با نتایج تحقیق از دیدگاه نمونه آماری از دیگر نقش‌های کارگزارهای بازیکنان در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال، نقش حقوقی و حل‌کننده اختلافات بین بازیکنان و باشگاه‌هاست. نتایج تحقیق فرنالیک (۲۰۱۳) حاکی از این بود که تلاش یک کارگزار بازیکن برای احیای حقوق یک بازیکن بدون آگاهی و تسلط به مباحث حقوقی نه تنها نمی‌تواند به جبران خسارت آن بازیکن منجر شود، بلکه ممکن است او را در قراردادهای بعدی با مشکل مواجه کند. البته این موضوع تنها مربوط به بازیکنان نمی‌شود و عکس آن نیز در فوتبال صادق است. نتایج تحقیق مارتینز<sup>۱</sup> (۲۰۰۷) مواردی وجود دارد که کارگزار بازیکن با دانش و خیرگی اقدام به عقد قرارداد یکطرفه بازیکنان یا مربیان با باشگاه کرده و به علت ناآگاهی و تسلط به موارد حقوقی مسئولان نقل و انتقال باشگاه‌ها با قوانین فیفا، پس از اتمام یا فسخ قرارداد، خسارت زیادی را به خاطر مواردی همچون تأخیر در پرداخت حقوق و غیره از باشگاه اخذ کرده‌اند. مطابق با نتایج این تحقیق کارگزارهای بازیکنان در جریان نقل و انتقالات و عقد قرارداد در مورد شرایط قرارداد و حق و حقوق بازیکنان به آنها مشاوره می‌دهند و در مذاکرات همواره مدافع حقوق بازیکنان هستند. همچنین در موارد اختلاف جزئی بین باشگاه و بازیکن به عنوان میانجی نقش ایفا می‌کند. البته، مطابق با ماده ۳۰ قوانین نقل و انتقال فیفا (۲۰۲۰) نیز در صورت وجود اختلاف بین بازیکنان و باشگاه، هر کدام از طرفین قرارداد می‌توانند دعوی حق کنند که این مورد با عنوان قوانین خاص آجزء وظایف کارگزار بازیکن بوده و برای بازیکنان ملی و بین‌المللی در برخی موارد متفاوت است.

کارگزارهای بازیکنان در نقل و انتقال بازیکنان فوتبال علاوه بر نقش‌های مذکور، نقش سازماندهی‌کننده را نیز ایفا می‌کنند. در واقع، طراحی کارها، تقسیم‌بندی بازیکنان و باشگاه‌ها با توجه به قابلیت‌ها و توانایی‌های آنها، هنر کارگزار بازیکن است. آنها فعالیت‌های موردنظر را در فرایند نقل و انتقال و عقد قرارداد بازیکنان با باشگاه‌ها سازماندهی و تسهیل می‌کنند. نتایج این تحقیق در این زمینه با نتایج تحقیقات یالدو و شمیر (۲۰۱۷)، پولی و روسی (۲۰۱۲) همخوانی دارد. نتایج تحقیق کونلین و همکاران (۲۰۱۳) حاکی از این بود که کارگزارهای بازیکنان به‌طور مستمر فعالیت مشتریان خود را بررسی کرده و کارهای موردنظر را برای عقد قرارداد و حتی برای پس از اتمام قرارداد بازیکنان طراحی و سازماندهی می‌کنند. علاوه بر این یالدو و شمیر (۲۰۱۷) در تحقیق خود نشان دادند که کارگزارهای بازیکنان همواره نقش سازماندهی‌کننده را در مذاکرات با باشگاه‌ها جهت نقل و انتقال بازیکنان و تعیین قیمت نهایی بازیکنان به‌خوبی ایفا می‌کنند.

یکی دیگر از نقش‌های کارگزار بازیکن در نقل و انتقال بازیکنان داخلی نقش حسابدار بود. این نقش مالی شامل مدیریت بانکی و گردش پول، برنامه‌ریزی مالیاتی و سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک بود. نتایج این تحقیق در این زمینه با نتایج تحقیق ماتارلی<sup>۲</sup> و همکاران (۲۰۱۷) همخوانی داشت. آنها نیز در تحقیق خود حسابداری یکی از فعالیت‌های اصلی کارگزارها در نظر گرفتند. نتایج تحقیق پاریش (۲۰۰۷) نشان داد که به تناسبی که رویکرد ارتباطات بین کارگزار بازیکن و باشگاه‌ها در بازار نقل و انتقال بازیکنان فوتبال رونق می‌گیرد، مهاجرت بازیکنان به سراسر جهان افزایش یافته و گردش پول نیز روند رو به رشدی داشته است. از این رو به تناسب نقش‌های مالی کارگزار بازیکن برای مدیریت بانکی حساب‌ها و برنامه‌ریزی مالیاتی درآمد بازیکنان یا درآمدهای قانونی ثبت‌شده خودشان پررنگ‌تر شده است. با وجود این اگر کارگزار بازیکن در ارائه این خدمات از صلاحیت و تخصص داخلی برخوردار نباشد، می‌تواند به مشکلات و موضوعات پیچیده‌ای تبدیل شود. اما مطابق با نتایج تحقیق پولی (۲۰۱۰) فقط ۳۸ درصد از کارگزارهای بازیکنان این نوع مشاوره را ارائه می‌دهند و به‌طور معمول کارگزار بازیکن - و احتمالاً خود بازیکنان - ترجیح می‌دهند برای پیشگیری از مشکلات ناشی از عدم تخصص در زمینه‌های غیرمرتبط، این خدمات را به سایر افراد حرفه‌ای واگذار کنند. نتایج تحقیق فرنالیک (۲۰۱۳) نیز حاکی از رسوائیه، بی‌کفایتی،

1. Martins

2. lex specialis

3. Mattarelli

کلاهبرداری و نقض وظایف امانتداری از جمله سوء مدیریت مالی توسط کارگزار بازیکن بود. همچنین تحقیق وی نشان داد که میزان وابستگی بین بازیکنان و کارگزارهای آنها آسیب‌پذیری بازیکنان را در برابر سوءاستفاده بیشتر خواهد کرد.

مطابق با نتایج این تحقیق آخرین نقش کارگزار بازیکن در نقل و انتقال داخلی بازیکنان فوتبال نقش پشتیبان بود. در واقع کارگزار بازیکن جهت سهولت و رفاه بازیکنان - بخصوص بازیکنان که از شهر یا کشورهای دیگری جذب باشگاه شده‌اند- ارائه‌دهنده خدمات پشتیبانی است. این خدمات شامل کارهایی مانند کمک به بازیکنان برای یافتن خانه یا آپارتمان، سازماندهی سفر به کشور خود برای مهاجران و غیره است. البته این وظایف پس از عقد قرارداد با باشگاه احتمالاً توسط کارفرمایان انجام می‌شود، اما قبل از عقد قرارداد و در صورت لزوم حین قرارداد کارگزار بازیکن نقش‌های پشتیبانی خود را ایفا خواهند کرد. البته پولی (۲۰۱۰) در تحقیق خود نشان داد که فقط ۴۶ درصد کارگزارها از مشتری‌های خود در این نوع امور پشتیبانی می‌کنند که این موضوع با ایده کلیشه‌ای در دسترس بودن همیشگی کارگزارها برای رفع نیازهای بازیکنان در تضاد است. نتایج تحقیق رودریک (۲۰۰۶) نیز حاکی از این بود که رابطه بین بازیکنان فوتبال و کارگزار بازیکن بر اساس رفتارهای فرصت‌طلبانه در رابطه با وضعیت آمادگی و عملکرد بازیکنان است و در صورت وضعیت مطلوب بازیکنان، خدمات بسیاری به آنها خواهد رساند. همچنین گاهاً در صورت وجود موقعیت‌های مطلوب، برای انتفاع شخصی، بدون اطلاع بازیکن از طرف وی با مشتریان مناسب تماس می‌گیرند. این مورد در تحقیق پولی و روسی (۲۰۱۰) نیز تأیید شده است. در تحقیق وی بیشتر فوتبالیست‌های حرفه‌ای آفریقایی با فرصت‌طلبی و مذاکره کارگزارهای بازیکنان، به باشگاه‌های سوئیس نقل و انتقال یافته‌اند. با توجه به تنوع نقش‌های کارگزار بازیکن، پیشنهاد می‌شود این حرفه به صورت یکی از رشته‌های آکادمیک مدنظر قرار گیرد تا بتوان طی این دوره تحصیلی، آموزش‌های لازم را به صورت حرفه‌ای در زمینه‌های مذاکره، قوانین و مقررات حقوقی، اصول حسابداری، برنامه‌ریزی و سازماندهی و غیره کسب کرد. در مجموع باید گفت که مطابق با نظرهای نمونه آماری فعالیت کارگزارهای بازیکنان فوتبال کاملاً مشابه نیست و تجربه کارهای قبلی و متنوع آنها اغلب به آنها امکان می‌دهد نقش‌های مختلفی را ایفا کنند.

## تقدیر و تشکر

از داوران محترم به سبب ارائه نظرهای ساختاری و علمی و ارائه رهنمودهایی در جهت ارتقای مقاله سپاسگزاریم.

## References

- Amir E, Livne G. (2005). Accounting, Valuation and Duration of Football Player Contracts. *Journal of Business Finance & Accounting*. 32(3&4): 549- 586.
- Conlin, M., Orsini, J., Tang, M. (2013). The effect of an agent's expertise on National Football League contract structure. *Economics Letters*. 121: 275-281.
- Damo, A. S. (2014). Training soccer players in Brazil. *Soccer & Society*. 15(1): 93-107.
- Dey, P. k., Banerjee, A., Ghosh, D. N., Mondal, A. Ch. (2014). AHP-Neural Network Based Player Price Estimation in IPL. *International Journal of Hybrid Information Technology*. 7(3): 15-24.
- FIFA. (2020). Regulations on the Status and Transfer of Players (including COVID-19 temporary amendments). Retrieved from: <https://resources.fifa.com/image/upload/regulations-on-the-status-and-transfer-of-players-october-2020.pdf?cloudid=kg14gp7cl25ut2dbuz7y>.
- Fornalik, J. A. (2013). Players' Agents' Role in Football Transfer Market: Evaluating the Need of Improving FIFA Regulations. *Entertainment Law Seminar, Chicago-Kent College of Law*. 1-34

- Herm, S., Callsen-Bracker, H. M., Kreis, H. (2014). When the crowd evaluates soccer players' market values: accuracy and evaluation attributes of an online community. *Sport Management Review*. 17(4), 484-492.
- Holt, M., Michie, J., Oughton, C. (2006). The Role and Regulation of Agents in football [MSC]. Birkbeck University of London, Research Paper.
- KEA, CDES & EOSE. (2010). Study on Sports Agents in the European Union. November 2009. Retrieved on June 11, 2010, from: [http://ec.europa.eu/sport/documents/study\\_on\\_sports\\_agents\\_in\\_the.pdf](http://ec.europa.eu/sport/documents/study_on_sports_agents_in_the.pdf).
- Martins, R. B. (2007). The Laurent Piau Case of the ECJ on the Status of Players' Agents. *The International Sport Law Journal*. 43: 21-36.
- Masteralexis, L. P. (2019). Sport Agency, in Masteralexis, L. P., Barr, C. A. and Hums, M. A. (Sixth Edition), Principles and Practice of Sport Management, Jones and Bartlett Publishers.
- Mattarelli, E., Tagliaventi, M.R., Carli, G., Gupta, A. (2017). The Role of Brokers and Social Identities in the Development of Capabilities in Global. *Journal of International Management*. 23(4): 382-398.
- Mirzaee M, Mohammadkazemi R, Khademi M. (2017). The Effect of Sport Brand Development on Brand Equity (Case Study: Persepolis Brand). *Journal of Sport Management*. 2017: 9(3): 531-548. (In Persian).
- Moosavi S Es, Goodarzi, M, Khabiri, M, Alidoost Ghahfarrokhi E. (2019). Design of International Transfer Market for Iranian Iranian footballer. *Research in Sport Management and Motor Behavior*. 9(17): 99-115. (In Persian).
- Müller O, Simons A, Weinmann, M. (2017). beyond crowd judgments: Data-driven estimation of market value in association football. *European Journal of Operational Research*. 263: 611-624. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejor.2017.05.005>.
- Parrish, R. (2007). Regulating Players' Agents: A Global Perspective. *The International Sport Law Journal*. 1(2): 38-49.
- Poli, R. (2010). Understanding globalization through football: The new international division of labor, migratory channels and transnational trade circuits. *International Review for the Sociology of Sport*. 45(4): 491-506.
- Poli, R., Rossi, G. (2012). Football agents in the biggest five European football markets. An empirical research report.
- Raminmehr, H., Charsetad, P. (2016). Quantitative Research Method Using structural Equation Modeling (Lisrel Software). Tehran: Termeh publishing. (in Persian)
- Roderick, M. J. (2016). The Work of Professional Football: a labour of love? Routledge, London.
- Siekman, R., Parrish, R., Branco Martins, R., Soek, J. (2007) *Player' Agents Worldwide*. Cambridge University Press.
- Tayebi M, Soltan Hoseini M, Salimi M, Lenjannejadian Sh. (2022). Comparison of Linear Regression and Artificial Neural Network Methods for Estimating the Price of Iranian Professional Football Players. *Sport Management Study*. Doi: 10.22089/smrj.2020.8238.2824. (In Persian).
- Tayebi, M., Soltan Hoseini, M., Salimi, M., Lenjannejadian, Sh. (2021). Estimate of prices of professional Iranian football players using neural networks. *Quarterly Journal of Sport Development and Management*. Accepted article in 2020.03.10. (In Persian).
- Tayebi, M., Soltan Hoseini, M., Salimi, M., Lenjannejadian, Sh. (2022). Analysis of factors affecting pricing and the value of soccer players. *Journal of Sprt Management and Motor Behavior*. Accepted article in 2020.03.07. (In Persian).
- Tunaru, R., Clark, E., Viney, H. (2005). An option pricing framework for valuation of football players. *Review of Financial Economics*. 2005: 14: 281-295. doi:10.1016/j.rfe.2004.11.002.
- Van der Meij, R. V. (2009). Players' Agents and the Regulatory Framework on Corruption in International Sports Law. *The International Sport Law Journal*. 1(2): 43-52.
- Yaldo, L., Shamir, L. (2017). Computational Estimation of Football Player Wages. *International Journal of Computer Science in Sport*. 16(1), 18-38. Doi: 10.1515/ijcss-2017-0002.
- Young Journalist Club. (2017). what is the salary of the dreams of Iranian soccer? Young Journalist Club (In Persian). Retrieved from <https://www.yjc.ir/fa/news/6324125>.