

TÜRKİYE'DE FUTBOLCU TEMSİLCİLİĞİ VE FUTBOLCU İLİŞKİSİ

Osman İMAMOĞLU¹ Ertan KILCIGİL² Murat ŞAHİN³

Geliş Tarihi: 09.01.2007

Kabul Tarihi: 02.08.2007

ÖZET

Bu çalışmada amaç; Türkiye'de futbolcu temsilciliğinin son yıllardaki gelişimini ve futbolcuların ve temsilcilerinin bu ilişkiye bakış açılarını belirlemektir.

Türkiye Süper Ligindeki kulüplerde oynayan bazı futbolculara (2003 yılında 144 futbolcuya; 2006 yılında 156 futbolcuya) 'Futbolcu Bilgi Formu' uygulanmıştır. Türkiye'deki resmi FIFA lisansı alan temsilcilere de aynı çalışma yılı döneminde (2003 yılında 15 temsilciye; 2006 yılında 20 temsilciye) 'Temsilci Bilgi Formu' uygulanmıştır. İstatistiksel değerlendirmede yüzde (%) ve ki-kare (χ^2) kullanılmıştır.

Futbolcuların %28,1'i 2003 yılında lisanslı temsilci tercih ederken bu oran 2006 yılında %67,9'a çıkmıştır. Futbolcular 2003 yılında en kazançlı anlaşma için %74,31 oranı ile FIFA lisanslı temsilcileri tercih ederken, 2006 yılında bu oran %96,2'ye çıkmıştır. Temsilciler 2003 yılında, 'iyi bir takıma transfer' ve 'iyi bir ücrete transfer' hizmetlerinin her ikisini de %86,7'lik bir oranla 'öncelikli tercih' olarak belirtirlerken; 2006 yılında bu seçeneklerin oranı %85 olmuştur. Temsilciler, temsil ettikleri futbolculara 'iyi bir takıma transfer' (%86,7) ve 'iyi bir ücrete transfer' (%85) hizmetlerini sunmakta olduklarını belirtmişlerdir. Bu oranlar, futbolcuların temsilcilerden öncelikli olarak bekledikleri 'iyi bir takıma transfer' (2003 yılı; %73,8 ve 2006 yılı; %80,8) ve 'iyi bir ücrete transfer' (2003 yılı; %84,8 ve 2006 yılı; %76,3) tercihleri ile yakınlık göstermiştir. 2003 yılında FIFA lisanslı temsilci kullanan futbolcuların %41'i temsilcisinin kendi performansına olumlu katkı yaptıklarını belirtirlerken 2006 yılında bu oran artarak %84,3 olmuştur. Futbolcuların kullandıkları temsilciler ile bu temsilcilerin kendi performanslarına olumlu katkı yapıp yapmadıkları arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki vardır.

Türkiye Süper Liginde futbol oynayan futbolcuların temsilcilere bakış açıları 2003 yılına göre 2006 yılında hızlı bir değişim göstermiştir. 2003 yılında en çok tercih ettikleri 'kendileri veya akrabalarını temsilci olarak kullanma' şekli; 2006 yılında 'FIFA lisanslı temsilciler kullanma' şekline dönüşmüştür. Türkiye'de futbol temsilciliği kavramı hızla yaygınlaşmaktadır. Temsilci-Futbolcu ilişkilerinin daha profesyonelce bir düzeye ulaşması, ulusal ve uluslararası profesyonellik kriterleri açısından gereklidir.

Anahtar Kelimeler: Futbolcu, Futbolcu Temsilciliği

PLAYER AGENCY AND FOOTBALL PLAYER RELATION IN TURKEY

ABSTRACT

This study aims to determine development of player agency in recent years and evaluate the view points of football players and their agents in terms of this business relationship in Turkey.

'Football Player Information Form' was applied to some football players (to 144 football players in 2003, to 156 football players in 2006) who play at Turkish Super League. The same research as 'Agent Information Form' was applied to official FIFA licensed agents (to 15 agents in 2003, to 20 agents in 2006) in the same research year period. Percentage (%) and Chi-square (χ^2) were used at statistical evaluation.

28.1% of football players have chosen licensed agent in 2003 and this percentage decreased to 67.9% in 2006. 74.31% of football players selected FIFA licensed agents for the most profitable contract and this percentage decreased to 96.2% in 2006. Agents determined the both of services which are 'transferring to a good team' and 'transferring to a good wage' as priority choice with a percent of 86.7 in 2003 and the percentage of these choices became 85% in 2006. Agents stated that they supply the services of 'transferring to a good team' (86.7%) and 'transferring to a good wage' (85%) to the football players that they represented. These percentages show similarity with choices of football players who they expect from their agents as 'transferring to a good team' (73.8% in 2003, 80.8% in 2006) and 'transferring to a good wage' (84.8% in 2003 and 76.3% in 2006). 41% of football players who work with FIFA licensed agent stated that the positive contribution of their agents to their performance in 2006 and this percentage increased to 84.3% in 2006. There is a significant relation at a level of $p < 0.05$ between the agents that football players worked and whether these agents contribute positively to their performance.

View points of football players played at Turkish Super League to their agents show a rapid change in 2006 compared with 2003. Type of 'using as agent themselves or relatives' which they preferred mostly in 2003 has turned into 'using the FIFA licensed agents. Player agency in Turkey has become widespread rapidly. It's required that agent – football player relation reach to a more professional level in terms of national and international professionalism criteria.

Key Words: Football player, Player Agency

¹ Ondokuzmayıs Üniversitesi Yaşar Doğu Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu

² Ankara Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu

³ Milli Eğitim Bakanlığı Beden Eğitimi Öğretmeni - AFYON

GİRİŞ VE AMAÇ

Günümüzde futbol, yüz binlerce çalışanı ile her geçen gün büyüyen ve milyonlarca taraftarı olan dev bir sektördür. Bu sektörün kuşkusuz en önemli elemanları futbolculardır. Çünkü sportif başarının kazanılmasında yeteneklerini ve emeklerini ortaya koyarak futbolu popülerleştiren ve onun sanayi ve reklâmcılık gibi bir sektör haline gelmesini sağlayan onlardır (1). Kulüplerin başarı adına çok yüksek paralarla yaptığı transferler, futbolcular için pek çok problemi de beraberinde getirir (2,3). Yine futbolcuların dilini ve kültürünü bilmedikleri ülkelerin futbol kulüplerine transferi ve daha sonraki süreci oldukça karmaşıktır (3). Gerçekten de kulüp ve futbolcu arasında yapılan anlaşmalarda ve daha sonraki süreçlerde maddi, hukuki, sosyal ve kültürel anlamda bir takım problemlerin yaşandığı izlenmektedir. Maç, antrenman ve özel yaşamları arasında transfer veya her türlü sosyal ve hukuki haklarını takip etmek için yeterli zaman bulamayan futbolcular, bu problemlerin giderilmesinde ehliyetli ve güvenilir kişilere ihtiyaç duyarlar. İşte bu ihtiyaç futbol sektöründe, 'Futbolcu Temsilciliği' mesleğinin doğması ve gelişmesinin en önemli nedenlerinden sayılabilir. 1962 yılında profesyonelliği kabul eden Türkiye Futbolu'nda, temsilcilik mesleği 90'lı yılların sonuna doğru görülmeye başlamış ve 2000'li yıllar ile gelişimini hızlandırmıştır. Futbolcular transfer öncesi dönemlerde temsilci/temsilcileri vasıtasıyla görüşmelerde bulunduklarını açıklamaktadırlar. Aynı şekilde kulüpler de istedikleri futbolcuların temsilcileriyle temasa geçerek transfer sürecine başlamaktadırlar.

Bu çalışma, Türkiye'de 'Futbolcu Temsilciliği'nin son yıllardaki gelişimi ve futbolcuların ve temsilcilerinin bu ilişkiye bakış açılarını belirlemek amacıyla yapılmıştır.

MATERYAL VE YÖNTEM

Araştırmanın örneklemini 2002–2003 ve 2005–2006 Sezonu Türkiye Süper Ligi'ndeki kulüplerde oynayan futbolcularla (2003 yılında 144 futbolcu; 2006 yılında 156 futbolcu), aynı dönemlerde (2003 yılında 15 temsilci; 2006 yılında 20 temsilci), Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) vasıtasıyla FIFA lisansı alan temsilciler oluşturmuştur. Çalışma 2002–2003 futbol sezonunda 18 Süper Lig takıma sunulmuş fakat 9 takımdan 144 futbolcu bu anketlere yanıt vermiştir. 2005–2006 sezonunda ise yine 18 Süper Lig takımına sunulmuş, bu sefer de 14 kulüpten 156 futbolcu bu soruları yanıtlamıştır. Bu irtibatın sağlanması sırasında takımların yöneticileri, antrenörleri ve bu kişilere ulaşamadığında profesyonel futbolcularla görüşülmüş, onların izinleriyle futbolculara anketler sunulmuştur. Anketler futbolcuların bir kısmına bizzat eşlik ederek yanıtlatılmış, bir kısmına ise yardımcı antrenör veya konunun amacı anlatılmış futbolcular vasıtasıyla yanıtlatılmıştır. Ayrıca TFF kanalıyla FIFA lisansı alan 34 futbolcu temsilcisinin telefon, faks ve e-mail adresleri tespit edilmiş ve 20 FIFA lisanslı temsilci çalışmaya katılmıştır. Futbolcuların bazıları anketi doldurmak istememişlerdir. Bu çalışmadan elde edilen verilere, frekans ve yüzde dağılımları; bazı parametreler için de ki-kare (χ^2) istatistiksel analizi uygulanmıştır.

BULGULAR

Tablo 1. Türkiye'de Bazı Futbolcuların Yaş Kategorisine Göre Çalıştıkları Temsilcilerin Dağılımı

FUTBOLCU YAŞ KATEGORİSİ		TEMSİLCİ TÜRLERİ							
		FIFA Lisanslı Temsilci*		Kendi başına, Avukat veya Akraba		Lisansız Temsilci		Toplam	
		2003	2006	2003	2006	2003	2006	2003	2006
18 – 21 Yaş	N	1	11	16	18	1	0	18	29
	%	5,6	37,9	88,9	62,1	5,6	0	100,0	100,0
22 – 25 Yaş	N	20	37	29	0	10	17	59	54
	%	33,9	68,5	49,2	0	16,9	31,5	100,0	100,0
26 Yaş ve Yukarı	N	20	58	43	15	4	0	67	73
	%	29,9	79,5	64,2	20,5	6,0	0	100,0	100,0
Toplam	N	41	106	88	33	15	17	144	156
	%	28,5	67,9	61,1	21,2	10,4	10,9	100,0	100,0

*p<0,01

Tablo 2. Futbolcuların En Kazançlı Anlaşmayı Yapabileceklerini Düşündükleri Temsilci Tercihlerinin Dağılımı

TEMSİLCİ TÜRLERİ	2003		2006	
	n	%	n	%
FIFA Lisanslı	107	74,31	150	96,2
Kendi Başına, Avukat ve Akraba	35	24,31	0	0
Lisanslı Olmayan Temsilci	1	0,69	6	3,8
İşaretlemeyen	1	0,69	-	-
Toplam	144	100,0	156	100,0

Tablo 3. Futbolcuların Temsilcilerden Beklentilerinin Dağılımı

BEKLENTİLER	Öncelikli Tercih				Orta Seviyede Önemli Tercih				Önemsiz Tercih			
	2003		2006		2003		2006		2003		2006	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
İyi bir ücrete transfer	123	84,8	119	76,3	4	2,8	31	19,9	4	2,8	0	0
İyi bir takıma transfer	107	73,8	126	80,8	9	6,2	10	6,4	17	11,7	5	3,2
Hukuksal anlamda destek	9	6,2	10	6,4	72	49,7	94	60,3	32	22,1	22	14,1
Sağlık ve sosyal güvenlik anlamında destek	14	9,7	14	7,7	66	45,5	64	41,0	22	15,2	44	28,2
Mali konularda destek	10	6,9	0	0	36	24,8	35	22,4	56	38,6	69	44,2
Özel yaşamla ilgili destek	6	4,1	34	21,8	32	22,1	33	21,2	68	46,9	68	50,4

Tablo 4. Temsilcilerin, Çalıştıkları Futbolculara Öncelikli Olarak Sağladıkları Hizmet Türlerinin Dağılımı

HİZMETLER	Yıl	Öncelikli Tercih		Orta Seviyede Öncelikli Tercih		Önemsiz Tercih	
		F	%	F	%	F	%
İyi bir takıma transfer*	2003	13	86,7	1	6,7	-	-
	2006	17	85,0	2	10,0	-	-
İyi bir ücrete transfer	2003	13	86,7	1	6,7	-	-
	2006	17	85,0	2	10,0	-	-
Hukuksal anlamda destek	2003	-	-	8	53,3	5	33,3
	2006	-	-	11	55,0	6	30,0
Sağlık ve Sosyal Güvenlik anlamında destek	2003	1	6,7	7	46,7	5	33,3
	2006	2	10,0	8	40,0	7	35,0
Vergi ve Mali konularda destek*	2003	-	-	36	24,8	6	40,0
	2006	-	-	7	35,0	8	40,0
Özel yaşamla ilgili destek**	2003	1	6,7	3	20,0	8	53,3
	2006	2	10,0	4	20,0	9	45,0

*p<0,05 **p<0,01

Futbolcuların yaş kategorileriyle ‘İyi Bir Takıma Transfer ve Mali Konularda Destek’ seçeneklerine verdikleri tercih sıralaması arasındaki ilişki p<0,05 seviyesinde anlamlıdır. Futbolcuların yaş kategorileriyle ‘İyi Bir Ücrete Transfer’ seçeneğine verdikleri tercih sıralaması arasındaki ilişki anlamsızdır (p>0,05). Yaş kategorileriyle ‘Özel Yaşamla İlgili Maddi ve Manevi Destek’ seçeneğine verdikleri tercih sıralaması arasındaki ilişki p<0,01 seviyesinde anlamlıdır. Bunların yanında futbolcuların yaş kategorileriyle ‘Hukuksal Anlamda Destek ve Sağlık ve Sosyal Konularda Destek’ seçeneğine verdikleri tercih sıralaması arasındaki ilişki anlamsızdır (p<0,05).

Tablo 5. Futbolculara Göre, Temsilcilerin İş İlişkilerinde Gösterdikleri Davranış Türleri Dağılımı

DAVRANIŞ TÜRLERİ	2003 yılı		2006 yılı	
	Sıklık	%	Sıklık	%
Sadece alacakları komisyonu düşünürler	44	30,3	35	22,4
Öncelikli olarak futbolcuların kazançlarını düşünürler ve daima onları desteklerler	24	16,6	9	5,8
Karşılıklı çıkarlara göre hareket ederler	75	51,7	112	71,8
İşaretlemeyen	2	1,4	-	-
Toplam	145	100,0	156	100,0

Tablo 6. Futbolcuların Kullandıkları Temsilcilerinin Kendi Performanslarına Olumlu Katkı Yapıp Yapmadıklarının Dağılımı

KULLANDIKLARI TEMSİLCİ TÜRLERİ		Performansa Olumlu Katkı Yapması					
		Evet		Hayır		Toplam	
		2003	2006	2003	2006	2003	2006
FIFA Lisanslı*	N	16	86	23	16	39	29
	%	41,0	84,3	59,0	15,7	100,0	100,0
Kendi başına avukat veya akraba*	N	33	28	48	5	81	26
	%	40,1	84,8	59,9	15,2	100,0	100,0
Lisanssız temsilci	N	7	8	7	9	14	49
	%	50,0	47,1	50,0	52,9	100,0	100,0
Toplam	N	56	122	78	30	134	152
	%	41,8	80,3	58,2	19,7	100,0	100,0

* p<0.05

TARTIŞMA VE SONUÇ

2003 yılında 18–21 yaş grubu futbolcularının çalıştıkları temsilci türünü belirlemedeki tercihi %55,6 ile 'Kendi Başına, Avukat veya Akraba' iken 2006'da bu yaş grubunun çalıştıkları temsilci türü biraz artarak % 61,1 olarak 'Kendi Başına, Avukat veya Akraba' şeklinde gelişmiştir. 22-25 yaş ve 26 yaş ve yukarı yaş aralığındaki futbolcular ise 2003 yılında sırasıyla %40,7 ve %61,2 ile yine 'Kendi Başına veya Akraba' tercihini seçmişken, 2006 yılında 22-25 yaş %68,5, 26 ve yukarı yaş %79,5 aralığındaki futbolcuların 'FIFA Lisanslı Temsilcileri' tercih ettikleri görülmektedir. Futbolcuların 2003 yılında %28,1'i lisanslı temsilci tercih ederken bu oran 2006 yılında %67,9'a çıkmıştır. 'Lisansız Temsilci' kullanımı ise 2003 ve 2006 yıllarında dikkate değer bir farklılık göstermemiştir (%10,4'e karşılık %10,7). Yani sadece temsilci kullanım şekli değişmiştir. **Futbolcuların yaş kategorilerine göre çalıştıkları temsilciler arasındaki ilişki 2003 ve 2006 yıllarında kendi grupları içinde birbirinden anlamlı şekilde farklıdır ($p<0,01$). Yaş kategorisi arttıkça lisanslı temsilci kullanma oranı yükselmiştir.** Türkiye Süper Ligi'nde futbol oynayan futbolcular arasında 2003 yılında FIFA Lisanslı Temsilci çok fazla rağbet görmezken, 2006 yılında %67,9'nun kendilerini temsil etmek için FIFA'nın kuralları gereği bir temsilci tuttukları görülmüştür (Tablo-1). Üç yılda gelişme olmasına rağmen Avrupa ülkelerine göre yetersizdir. Avrupa'nın birçok Futbol Liglerindeki oyuncuların yaklaşık %80'inin FIFA Lisanslı bir temsilci ile çalıştıkları bilinmektedir (4). Ayrıca bu tercih oranının Avrupa'ya kıyasla azlığının başlıca nedeni, futbolcu temsilciliğinin Türkiye'de futbolcular tarafından rağbet edilen bir kurum olma hüviyetini daha yeni yeni kazanması olarak gösterilmiştir (5). Bunların yanı sıra temsilcilerin gerek kulüp yöneticileri gerekse bir kısım medya tarafından 'futbolun kötü çocukları olarak' tanıtılması, onların futbolcular tarafından fazla rağbet görmemesine neden olmaktadır (6).

2003 yılında futbolcular en kazançlı anlaşma için %74,31 oranı ile FIFA Lisanslı Temsilcileri tercih ederken 2006 yılında bu oran %96,2'ye çıkmıştır. Yine 'Kendi Başına veya Akraba' 2003 yılında %24,31 iken, 2006 yılında hiçbir futbolcu bu seçeneği tercih etmemiştir (%0). 2003 yılında futbolcular FIFA Lisanslı Temsilcilerin daha kazançlı anlaşmalar yapabileceğini düşünmesine rağmen genelde FIFA Lisanslı Temsilcilerle çalışmadıkları görülmüştür (Tablo-2). 2006 yılında ise yine futbolcuların büyük bir çoğunluğu FIFA Lisanslı Temsilcilerin daha kazançlı anlaşmalar yapacağını düşünmekte ama yine FIFA Lisanslı Temsilci ile çalışma oranı % 67,9 oranında kalmaktadır.

2003 yılında futbolcuların temsilcilerden beklentileri öncelikle 'İyi Bir Ücrete Transfer' %84,8 ve 'İyi Bir Takıma Transfer' %73,8 oranında iken, 2006 yılında yine bu tercihler fazla değişmemiş, sadece küçük bir fark olmuştur ('İyi Bir Takıma Transfer' %80,8 ve 'İyi Bir Ücrete Transfer' %76,3). 2003 yılında orta seviyede önemli tercihlerini ise 'Hukuksal Anlamda Destek' %49,7 ve 'Sağlık ve Sosyal Güvenlik Anlamında Destek' %45,5 çıkarken, 2006 yılında 'Hukuksal Anlamda Destek' %60,3 ve 'Sağlık ve Sosyal Güvenlik Anlamında Destek' %41 olarak ortaya çıkmıştır. Yine 2003 yılında 'Vergi ve Mali Konularda Destek' %38,6 ve 'Özel Yaşamla İlgili Destek' %46,9 **önemsiz tercih** iken, 2006 yılında 'Özel Yaşamla İlgili Destek' seçeneği %21,8 ile **öncelikli tercih** ve %21,2 ile **orta önemde tercih** olarak ortaya çıkmıştır (Tablo-3). Temsilcilerin yaptıkları işler kadar verdikleri hizmetler de bu kurumun yaygınlaşmasında önemli rol oynamaktadır. 2003 yılında 'Temsilciler', 'İyi Bir Takıma Transfer' ve 'İyi Bir Ücrete Transfer' hizmetlerinin her ikisini de %86,7'lik bir oranla 'öncelikli tercih' olarak belirtirken, 2006 yılında 'İyi Bir Takıma ve İyi Bir Ücrete Transfer' hizmetlerinin her ikisini de %85'lik bir oranla 'öncelikli tercih' olarak belirtmişlerdir. 2003 yılında 'Hukuksal Anlamda Destek' ve 'Sağlık ve Sosyal Güvenlik Anlamında Destek' sırasıyla, %53,3'lük ve %46,7'lik oranla 'orta seviyede öncelikli tercih' olarak sağlandığını ifade ederken 2006 yılında 'Hukuksal Anlamda ve Sağlık ve Sosyal Güvenlik Anlamında Destek' sırasıyla, %55'lik ve %40'lık oranla 'orta seviyede öncelikli tercih' olarak ifade edilmiştir (Tablo-4). Çalışmaya katılan, TFF vasıtasıyla FIFA Lisanslı Temsilci unvanını almaya hak kazanan, temsilcilerin %86,7-%85'i öncelikli olarak, temsil ettikleri futbolculara 'İyi Bir Takıma Transfer' ve 'İyi Bir Ücrete Transfer' hizmetlerini sunmakta olduklarını belirtmişlerdir. Bu ifadeler, futbolcuların %73,8-%80,8'inin temsilcilerden öncelikli olarak bekledikleri 'İyi Bir Takıma Transfer' ile ve %84,8-%76,3'ünün 'İyi Bir Ücrete Transfer' tercihleri ile yakınlık gösterir. Terekli'nin (7), çalışmasında futbolcular; 'Benim için önemli olan kulüp değil, kulüpteki kazancımdır, bunu hangi kulüp sağlarsa orada oynamak isterim' sorusuna %60 oranında 'tamamen katılıyorum' ve 'kısmen katılıyorum' yanıtını vermişlerdir. Terekli'nin (7) çalışması, bu çalışmanın sonuçlarından biri olan 'İyi Bir Ücret Beklentisini' desteklemektedir. Ayrıca bu durumun bir başka nedeni de, transfer yönetmeliklerindeki değişimlere bağlı olarak, futbolculara ödenen rakamların yükselmesi gösterilebilir. Nitekim futbol endüstrisinin dinamosu olan Avrupa futbolunda transfer ücretleri 1963 Eastham davası ile artış ivmesi göstermiş ve bir milyon pound seviyelerine kadar gelmiştir. 1970'teki kontrat özgürlüğü ile bu rakam on iki-on üç milyon pound civarına yaklaşmış ve 1995'teki 'Bosman Davası' ile kırkbeş milyon pound'luk bir rakama ulaşmış ve halen artan bir ivme ile yükselmektedir (8,9). Bununla birlikte hem iyi bir ücret hem de iyi bir kariyer edinmek için popüler ve güçlü takımları tercih etmeleri, gerek temsilcilerin gerekse futbolcuların öncelikli hizmetler olarak 'İyi Bir Ücrete Transfer' ve 'İyi Bir Takıma Transfer' seçeneklerinde yoğunlaşmalarının nedeni olarak düşünülebilir.

Hem temsilciler, hem de futbolcular, 'Hukuksal' ve 'Sağlık ve Sosyal Güvenlik' işleriyle ilgili hizmetlerin **ikincil öncelikli** olarak ve bunun peşi sıra 'Mali İşler'le 'Özel Yaşama Maddi ve Manevi Destek' konularında **önemsiz tercih** belirtmişlerdir. Bu hizmetlerin kazanç olmadan yapılamayacağını ve iyi bir kazanç olduktan sonra bu hizmetlerin önemli olduğunu vurgulamaktadırlar. Oysa ki bir futbolcu ile temsil sözleşmesi imzalayan bir temsilcinin hizmetleri sadece sözleşme görüşmelerini kapsamaz. Futbolcu temsilcisi sözleşme ile ilgili konularda futbolculara hizmet verdiği kadar,

futbolcuyla bütün yıl bire bir ilişkide olan, onun sorunlarını çözen, kulüple ilişkilerini düzenleyen, gerektiğinde hukuksal işlerle, özel yaşamı ve sosyal ilişkileriyle ilgilenendir. Ayrıca bir finans uzmanı mali işleriyle ve bireysel bir danışman gibi kariyer planlamayla, sağlık ve sosyal güvenlikle ilgili konularda da hizmet vermelidir (10). Bununla birlikte temsilciler bu hizmetleri genel anlamda sunduklarını ifade etmelerine karşın, çoğu futbolcunun bu hizmetlerden haberdar olmadıkları ya da önemsemedikleri üzerinde durmuşlardır ve genelde futbolcuların 'Bana Parayı Göster' anlayışı ile hareket ettikleri ifade edilmiştir.

Temsilcilerin kendileriyle olan iş ilişkilerinde 'Karşılıklı Çıkarlara Göre Hareket Ettiklerini' belirtenler 2003 yılında %51,7 iken 2006 yılında ise %71,8 oranına yükselmiştir. Ayrıca 2003 yılında futbolcuların temsilciler hakkındaki düşüncesi %30,3 ile 'Sadece Alacakları Komisyonu Düşünürler' olurken, 2006 yılında bu oran %22,4'e gerilemiştir (Tablo-5). Bu durum 'Temsilciler' açısından güvenin artışı olarak yorumlanabilir. **2003 yılında FIFA lisanslı temsilci kullanan futbolcuların %41'i temsilcisinin kendi performansına olumlu katkı yaptıklarını belirtirken 2006 yılında bu oran artarak %84,3 olmuştur. 2003 yılında lisansız temsilci kullananların %50'si ve 2006 yılında aynı tür temsilci kullanan futbolcuların %52,9'u bu temsilcilerin kendi performanslarına olumlu katkıda bulunmadıklarını belirtmişlerdir (Tablo-6).**

Futbolcuların kullandıkları temsilciler ile bu temsilcilerin kendi performanslarına olumlu katkı yapıp yapmadıkları arasında $p < 0.05$ düzeyinde anlamlılık vardır. 2003 yılında FIFA lisanslı temsilcilerinin kendi performanslarına olumlu katkılarına 'evet' yanıtları, 'hayır' yanıtlarından daha azdır. Buna karşılık 'Kendi Başına Avukat veya Akraba' seçeneğine 'hayır' yanıtı verenler daha fazladır. 2006 yılında ise FIFA temsilcisi lehine yanıtlar çok fazla yükselmiştir. FIFA lisanslı temsilcilerin diğer tür futbolcu temsilcilerine nazaran müşterisi olan futbolcuların performanslarına daha fazla özen gösterdiği görülmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER:

Türkiye'de Süper Ligde futbol oynayan futbolcuların temsilcilere bakış açıları 2003 yılına göre 2006 yılında oldukça değişiklik göstermiştir. Özellikle temsilci kullanma talepleri 2003 yılındaki en çok tercih edilen 'Kendileri veya Akrabaları' yerine FIFA tarafından onaylı ve kullanılması tavsiye edilen 'FIFA Lisanslı Temsilciler' lehinde artmıştır. Ayrıca temsilcilere bakış açıları olumlu yönde değişim göstermiştir. Bu durum, temsilciler ile futbolcular arasında karşılıklı güvene dayalı bir ilişki olarak ifade edilebilir. Bununla birlikte özellikle FIFA lisanslı temsilcilerinin 2003 yılına göre 2006 yılında kendi performanslarına daha fazla katkı yaptıkları futbolcular tarafından ifade edilmiştir. Bununla birlikte TFF kanalıyla FIFA lisansı alan temsilciler 2003 yılına göre 2006 yılında, işlerinin tanınmasında önemli yol kat edildiğini ifade etmişlerdir. Yine de 'temsilciler', kendilerinin yaptıkları iyi ve olumlu işlerin bu konuda lisansı olmayan kişiler tarafından kirlendiğini belirtmişlerdir. Bu duruma göre öncelikli olarak futbolcuların ve kulüplerin daha sonra da denetleme mekanizması olarak TFF'nin lisansı olmayan temsilciler üzerinde daha dikkatle durmaları, futbolcuların ve kulüplerin mağduriyetini engellemek için çaba sarf etmelerinin gereğini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca bu kurumun Türkiye'de daha iyi tesis edilebilmesi için futbolcu temsilciliğinin daha iyi anlatılması ve tanıtılması gerekmektedir. Çünkü Temsilci-Futbolcu ilişkilerinin daha profesyonelce bir düzeye ulaşması, ulusal ve uluslararası profesyonellik kriterleri açısından gereklidir.

KAYNAKLAR

1. Öcal, D., "Halkla İlişkiler Endüstrisi, Popüler Spor ve Futbol", Toplum Bilim Dergisi Futbol Özel Sayısı, s.121, 2002
2. Genç, D.A., Futbol Kulüplerinin Stratejik Yönetimi, Bağırgan Yayınevi, s.20, 22, 24, 42, Ankara, 1999
3. Sarıbrahimoğlu, Y.S., Bakanay, M.A., Tekin, T., Spor Hukuku, Odak Ofset, s.13, 19, 29, Ankara, 2002
4. Roderick, M., "The Role of Agents in Professional Football", Singer and Friedlander Football Review 2000-01, The Centre for Research into Sport and Society, University of Leicester, Leicester, 2001
5. Albayrak, E., "Profesyonel Türk Futbolunda Yönetim (Menajerlik) Uygulaması Yaklaşımı", Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalı Doktora Tezi, s.23-167, İstanbul, 1998
6. Kızılayın, A., "Menajerin Varsa Maradona'sın", Cumhuriyet Gazetesi, 23. 01. 2003
7. Terekli, S., Türkiye Birinci Profesyonel Futbol Liginde Yer Alan Kulüplerin Yönetim Politikalarının Sporcu Güdülmesi Üzerine Etkisi, Anadolu Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu Yayınları, s.87, 89, 90, 108, Eskişehir, 1999
8. Eberhard, F., Muehlheusser, G., "The Impact of Transfer Fees on Professional Sports: An Analysis of the New Transfer System for European Football", The Scandinavian Journal of Economics, Volume 105 s.139, 2003
9. www.unibas.ch/www2/wifor/staff/db/On%20the%20ball.pdf erişim tarihi: 16. 12. 2003
10. <http://lgst.wharton.upenn.edu/srosner/Fireworks/Support%20files/Agent%20Conflicts%20Article%20-%202007.16.02.pdf> erişim tarihi: 17.11. 2005