



德衡律师集团
DEHENG LAW GROUP

客户通讯 & 律师观点

知识产权与互联网业务中心 > 影视版权与体育娱乐与体育娱乐业务团队 主办

2016年6月28日 | 第1号

影视版权与体育娱乐业务团队理论研讨

【研讨要点】

足坛转会之回购条款详解

【研讨笔记】

一、回购条款定义及作用

回购条款是确保俱乐部将球员售出后在满足一定条件的情况下回购的合同约定。该条款的作用包括以下几点：

对售出俱乐部有利：将目前无法获得常规比赛时间的球员转出，原俱乐部将获得一笔转会费。如果该球员表现优异，可以按照预定的价格再将其购回。

对转入俱乐部有利：如果没有该项条款，转入俱乐部可能没有能力购入这样一位球员。此外，购回的价格一般比最初转会时高得多。

对球员有利：能够获得一线队比赛机会，很可能因此提高身价，并展示自己的才能。

二、回购条款的使用需要满足什么样的条件？

在约定的转会窗口期内（比如：原俱乐部至少在两个赛季内不得购回该球员）应由原俱乐部报价（出价可随回购的赛季而变化，比如 2015-2016 转会期 200 万欧元，2016-2017 转会期 250 万欧元）如果回购条款被启用，双方俱乐部将履行相应合同义务，球员将转回原俱乐部。

实际情况会不会更加复杂？因为这种约定是合同双方之间的商业协议，所以常会存在这样一种可能，即如果双方同意，可取消回购条款（通常是给在回购条款获益的俱乐部一笔钱）。例如下面这个案例，马德里竞技后卫托比·阿尔德韦雷尔德在 2014-2015 赛季租借到南安普顿。南安普顿曾

和马竞约定，在租借期内，它们有权以 680 万英镑买下这名后卫。虽然这不是回购条款，但这项条款使南安普顿可以将短期租借转为永久转会，除非马竞支付给南安普顿 1150 万英镑来解除该条款。在 2015 年夏季转会期，热刺出价 1150 万欧元左右买入托比·阿尔德韦雷尔德，马德里竞技表示接受。然而南安普顿还是想执行 680 万欧元条款。事情最后如何解决，并未得到公开报导，有可能是马德里竞技支付给南安普顿一笔赔偿金，以保证托比能转入热刺。

三、回购条款与优先购买权条款的区别？

优先购买权条款使得享有该条款的俱乐部有机会得知任何售出俱乐部准备接受球员转会报价的机会。和回购条款不同，通常在优先购买权条款中，售出俱乐部仍保有是否将球员卖出的决定权。而关于回购条款，如果满足特定的合同条件，则该条款将自动启动球员的转会。

在实践中，如果回购条款设定合规且自动生效时，则原俱乐部则无法拒绝回购的价格。原俱乐部为了将球球员购回，如何出价？原俱乐部购回球员最常用的方法是通过支付原转会协议中约定的回购转会费，比如该俱乐部在前两个转会期需出价 1500 万英镑。实际情况往往比这更复杂，比如根据回购条款适用的年份回购费有所变化，若该球员被其国家队征召，或该球员有一定数量的进球或参加了一定数量的比赛。

因此，举例说明，为确保回购费，回购条款可以设计如下：

2016 年夏季转会期出价俱乐部回购费应为 500 万欧元；

2017 年夏季转会期出价俱乐部回购费应为 650 万欧元。

若球员有以下事项，原俱乐部须额外支付 100 万欧元来满足回购条件：

被征召代表国家队参加国际足联官方认可的比赛；

在英超联赛任何赛季的 38 场比赛中攻入 10 粒进球；

在英超联赛、国内杯赛、欧冠或欧联杯的一半比赛中每场上场 60 分钟以上。

如果第三家俱乐部比原俱乐部出价更高怎么办？原俱乐部必须匹配吗？如果第三家俱乐部再次加价又怎么办呢？

与之前讨论过的托比·阿尔德韦雷尔德的情况类似，在实践中，如果第三方俱乐部出价更高，那么原俱乐部（像和马竞那样）可以通过约定一个达到一定转会金额的回购取消条款，从而获利。是否引入这样的取消条款，取决于合同双方俱乐部协商的地位。如果原俱乐部（回购条款获益方）处于强势地位，很有可能就不会加入有这样的回购取消条款，或将回购取消的费用设置得非常高昂。

如果确实有回购取消条款,且该笔款项已经支付给了原俱乐部,则当前俱乐部可以接受更高的报价,并自由售卖该球员。如果合同中没有这样的回购取消条款,或当前俱乐部拒绝支付回购取消款项,则原俱乐部应有权执行回购条款,只要它和球员本人达成个人条件的合意且该球员希望回归原俱乐部。(作者 Daniel Geey)

如对本客户通讯有任何疑问,请联络下列任一团队负责人律师或您通常联系的集团律师。

李修超
lixuichao@deheng.com
18678917801
青 岛

成焘
chengtao@deheng.com
18705328577
青 岛

您也可能对以下话题感兴趣:

[德衡律师签约担任青岛红狮足球运动俱乐部常年法律顾问](#)
[荷兰足球名宿杨·波特夫列特先生受邀访问山东德衡律师事务所](#)

本文是德衡律师集团向客户及其他友好各方提供的法律通讯。本文所载信息不应被诠释为律师意见。如果您需要关于上述事宜的进一步分析或说明,请联络您最通常联系的律师。欲获取此通讯,请通过 <http://www.deheng.com.cn/ywly/>, 查找本团队专栏, 订阅本通讯。我们将定期向您发送。