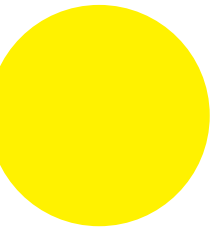


ایران ورزش



- صاحب امتیاز: خبرگزاری جمهوری اسلامی
- مجری: مؤسسه فرهنگی و مطبوعاتی ایران
- رئیس هیأت مدیره: صادق حسین جابری انصاری
- مدیرعامل و مدیر مسئول: علی منتقان
- سردبیر ارشد مؤسسه: هادی خسرو شاهین
- سردبیر ایران ورزشی: علی جواد
- تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۶۴۱۳۰ • فاکس: ۸۴۷۸۸۳۳
- چاپ: چاپخانه مؤسسه چاپ جم
- سازمان آگهی‌ها: ۰۲۱-۸۸۵۶۴۱۳۰ • ۰۲۱-۸۸۷۴۸۸۵۰
- امور مشترکین: ۰۲۱-۸۸۷۴۸۸۵۰ • ۰۲۱-۸۸۵۶۴۱۳۰
- نشانی: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۲۰۸
- صندوق پستی: ۵۳۳۸-۱۵۸۷۵



قراردادهای سنگین، درآمدهای ناچیز و نظارتی که هنوز کافی نیست

چوب حراج به پول مردم

گزارش یک

محمدرضا رحیم‌پور

خبرنگار

از آغاز فصل جدید لیگ برتر فوتبال ایران، بازار نقل و انتقالات تابستانی فصل جاری بیش از آنکه نشانی از یک رقابت حرفه‌ای و اقتصادی داشته باشد، به صحنه‌ای برای مسابقه بر سر ارقام قراردادهای تبدیل شده است؛ ارقامی که هر فصل رکوردهای قبلی را جابه‌جا می‌کنند و فاصله میان هزینه‌های باشگاه‌ها و درآمد واقعی فوتبال را بیش از گذشته نشان می‌دهند. در شرایطی که بسیاری از باشگاه‌های ایرانی هنوز از ابتدایی‌ترین منابع درآمدی پایدار برخوردار نیستند، قراردادهای چندده میلیارد تومانی به امری عادی تبدیل شده‌اند. تیم‌هایی که قراردادهای میلیون دلاری خود را با نرخ ارز دیگری بسته‌اند، امروز با شرایط متفاوتی در بازار ارز مواجه هستند. همین وضعیت این پرسش جدی را ایجاد می‌کند که منابع این هزینه‌ها از کجا تأمین می‌شود و چه کسی مسئول پاسخگویی درباره آن است؟

مسئله فقط افزایش قیمت بازیکنان نیست. مسأله اصلی، شکل‌گیری اقتصاد در فوتبال ایران است که در آن هزینه‌ها با سرعت زیادی رشد می‌کنند، اما درآمد‌ها با ثبات مانده‌اند یا اساساً به باشگاه‌ها نمی‌رسند. در چنین شرایطی، فوتبال به جای حرکت به سمت حرفه‌ای‌سازی، بیش از پیش به منابع بیرونی وابسته شده است.

مسابقه‌ای نابرابر با پول‌های نامتوازن

یکی از مهم‌ترین تبعات این وضعیت، برهم خوردن توازن رقابتی میان باشگاه‌هاست. بخشی از تیم‌های لیگ برتر از پشتوانه مالی صنایع بزرگ، شرکت‌های دولتی، بانک‌ها یا مجموعه‌های اقتصادی برخوردارند و طبیعتاً قدرت بیشتری برای حضور در بازار نقل و انتقالات دارند. در مقابل، باشگاه‌هایی قرار دارند که منابع مالی محدودی در اختیار دارند و نمی‌توانند با چنین ارقامی رقابت کنند. در نتیجه، بازار نقل و انتقالات دیگر صرفاً محل رقابت فنی برای جذب بازیکن نیست؛ بلکه به رقابت اقتصادی میان باشگاه‌هایی تبدیل شده است که اساساً از امکانات مالی یکسانی برخوردار نیستند. این وضعیت نقض عدالت رقابتی را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه انگیزه باشگاه‌ها برای سرمایه‌گذاری روی آکادمی استعدادیابی و تولید بازیکن را نیز کاهش می‌دهد.

امسال یکی از باشگاه‌های لیگ برتر مبلغ ۱۲۰ میلیارد تومان برای رضایتنامه یک بازیکن جوان هزینه کرد و این تنها نمونه‌ای از قراردادهایی است که با ارقام سنگین در فوتبال ایران منعقد می‌شوند. حتی اگر این ارقام را صرفاً به عنوان نمونه‌ای از وضعیت بازار در نظر بگیریم، پرسش مهم همچنان باقی‌مانده است: آیا درآمد فوتبال ایران نیز با همین سرعت افزایش یافته است؟

باشگاه‌ها باید محور توسعه باشند

اولیایی: ریل‌گذاری فوتبال درست نیست

نقل قول

کاظم اولیایی، مدیرعامل اسبق استقلال، درباره راهکارهای اصلاح مسیر فوتبال ایران توضیح داد: «نمی‌توان مشکلات فوتبال را به نتیجه یک مسابقه یا عملکرد یک تیم محدود کرد. بخش مهمی از مسائل امروز فوتبال ایران ریشه در ساختار باشگاه‌ها دارد و اگر قرار است تغییری در این حوزه ایجاد شود، باید از اصلاح ساختار باشگاه‌ها شروع کنیم. متأسفانه ریل‌گذاری فوتبال ایران درست نیست و باشگاه‌ها هنوز جایگاه واقعی خود را در فرایند توسعه فوتبال پیدا نکرده‌اند.»

وی با تأکید بر اینکه باشگاه‌ها باید محور اصلی فوتبال باشند، گفت: «فوتبال نباید بر پایه دولت، مجموعه‌های شبه‌دولتی یا فدراسیون شکل بگیرد. باشگاه‌ها باید ستون اصلی این ساختار باشند و از نظر اقتصادی و مدیریتی به ثبات برسند. در سال‌های گذشته جایگاه باشگاه‌های ایرانی در آسیا با افت مواجه شده، در حالی که کشورهای مانند ازبکستان توانسته‌اند مسیر توسعه خود را با برنامه مشخص دنبال کنند.»

اولیایی یکی از مشکلات اساسی فوتبال ایران را نبود ساختار استاندارد برای باشگاه‌ها دانست و تصریح کرد: «حتی در تعریف مفاهیمی مانند مالک و حامی مالی ابهام وجود دارد. در شرایطی که مقررات حرفه‌ای‌سازی روز به روز جدی‌تر می‌شود، باشگاه‌ها باید درآمد پایدار داشته باشند، بدهی‌های خود را کنترل کنند و از نظر

فیرپلی مالی برخلاف برخی روایت‌ها، در واکنش به ظهور باشگاه‌هایی مانند منچستر سیتی شکل نگرفت؛ ریشه این قوانین به بحران مالی فوتبال اروپا در اواخر دهه ۹۰ و اوایل هزاره جدید بازمی‌گردد.

افزایش بی‌رویه هزینه‌ها، دستمزدهای

سنگین و بدهی‌های انباشته باعث شد تعدادی از باشگاه‌ها حتی در پرداخت حقوق بازیکنان و اقساط نقل و انتقالات ناتوان شوند. سقوط مالی لیدز یونایتد و افزایش شدید هزینه‌ها پس از ورود مالکان ثروتمند به فوتبال، ضرورت ایجاد چهارچوبی برای کنترل مخارج

چرا ناتوانی باشگاه‌ها در مدیریت هزینه‌ها، فوتبال را به سمت فیرپلی مالی برد؟

را بیش از پیش آشکار کرد. یوفا ابتدا به دنبال تعیین سقف دستمزدها بود، اما در نهایت قوانین صدور مجوز حرفه‌ای و سپس فیرپلی مالی شکل گرفت تا هزینه‌های باشگاه‌ها با درآمدشان تناسب بیشتری داشته باشد.

قراردادهای: راه‌حل یا ماسک؟

در چنین شرایطی، برخی باشگاه‌ها تلاش کرده‌اند با عقد قراردادهای رایلی با بازیکنان خارجی، خود را از نوسانات مستقیم ارز دور کنند. قراردادهای رایلی می‌تواند در کوتاه‌مدت بخشی از فشار مالی ناشی از افزایش نرخ دلار را کاهش دهد، اما به معنای حذف ریسک ارزی نیست.

بازیکن خارجی در نهایت درآمد خود را با ارز کشور مبدأ یا ارزهای معتبر مقایسه می‌کند. اگر ارزش ریال در طول فصل کاهش محسوسی داشته باشد، قراردادهای رایلی می‌تواند جذابیت خود را از دست بدهد و زمینه نارضایتی با اختلافات قراردادی را فراهم کند.

بنابراین قراردادهای رایلی بیشتر یک راهکار کوتاه‌مدت برای مدیریت هزینه است تا پاسخی اساسی به مسأله. ریسک کاهش ارزش پول ملی همچنان در اقتصاد باشگاه باقی می‌ماند و دیر یا زود خود را در مذاکرات جدید، تمدید قراردادهای با جذب بازیکنان خارجی نشان خواهد داد.

کاهش سهمیه خارجی‌ها؛ تصمیمی با معنای اقتصادی تازه

در این میان، کاهش سهمیه بازیکنان خارجی از هشت نفر به چهار نفر نیز اکنون ابعاد اقتصادی قابل توجهی پیدا کرده است. این تصمیم در زمان خود با انتقادهایی از سوی برخی باشگاه‌ها و هواداران روبه‌رو شد، اما افزایش نرخ ارز نشان می‌دهد که تعداد بیشتر بازیکنان خارجی می‌تواند به معنای افزایش تعهدات ارزی و در نتیجه افزایش ریسک مالی باشگاه‌ها باشد. برای نمونه، اگر یک باشگاه به جای چهار بازیکن، هشت بازیکن خارجی با قراردادهای دلاری جذب کند، افزایش نرخ ارز مستقیماً مجموع تعهدات رایلی آن باشگاه را افزایش خواهد داد.

کاهش سهمیه خارجی‌ها البته به تنهایی راه‌حل مسأله مالی فوتبال ایران نیست، اما می‌تواند میزان مواجهه باشگاه‌ها با نوسانات ارزی را محدود کند؛ به خصوص برای باشگاه‌هایی که درآمد پایدار و منابع ارزی مشخصی ندارند.



مسأله بزرگ‌تر از دلار است

آنچه فوتبال ایران را در برابر نوسانات ارزی آسیب‌پذیر کرده، صرفاً افزایش نرخ دلار نیست. مسأله اصلی، ساختار مالی باشگاه‌هاست. باشگاهی که درآمد پایدار ندارد، چه با دلار ۱۹۳ هزار تومانی و چه با دلار ۲۶۸ هزار تومانی، در نهایت با مشکلات مالی روبه‌رو خواهد شد. فوتبال ایران همچنان با مسائلی مانند نبود حق پخش مؤثر، درآمد محدود روز مسابقه، ضعف درآمدهای تجاری و وابستگی بسیاری از باشگاه‌ها به منابع بیرونی مواجه است. در چنین ساختاری، هر شوک اقتصادی می‌تواند برنامه یک فصل را با چالش مواجه کند.

اگر باشگاه‌ها بتوانند درآمد‌های خود را به شکل واقعی و شفاف افزایش دهند، مدیریت نوسانات ارزی نیز امکان‌پذیرتر خواهد بود. وقتی بخش قابل توجهی از بودجه باشگاه از منابع غیرعملیاتی تأمین می‌شود، افزایش نزدیک به ۳۹ درصدی نرخ دلار می‌تواند برای یک قرارداد یک میلیون دلاری، ۷۵ میلیارد تومان هزینه اضافی ایجاد کند.



خارجی‌ها

هزینه‌ای که هر روز بزرگ‌تر می‌شود

سوی دیگر این معادله برای باشگاه‌ها حساس‌تر است. قرارداد بازیکنان و مربیان خارجی، در صورتی که به دلار یا سایر ارزهای خارجی تعیین شده باشد، با افزایش نرخ ارز مستقیماً هزینه بیشتری به باشگاه تحمیل می‌کند.

برای مثال، قرارداد یک بازیکن یک میلیون دلاری را در نظر بگیریم. به دلار ۱۹۳ هزار تومانی، باشگاه برای تأمین این قرارداد به ۱۹۳ میلیارد تومان نیاز داشت. با نرخ ۲۶۸ هزار تومان، هزینه رایلی همان یک میلیون دلار به ۲۶۸ میلیارد تومان رسیده است. یعنی بدون آنکه مبلغ قرارداد حتی یک دلار افزایش پیدا کرده باشد، هزینه رایلی آن برای باشگاه ۷۵ میلیارد تومان بیشتر شده است؛ افزایشی معادل ۳۸.۹ درصد.

در قراردادهای ۳۰۰ هزار دلاری نیز همین شرایط وجود دارد. چنین قراردادی با نرخ ۱۹۳ هزار تومان حدود ۵۷.۹ میلیارد تومان هزینه داشت، اما اکنون هزینه رایلی آن به ۸۰.۴ میلیارد تومان رسیده است. بنابراین باشگاه برای همان قرارداد باید ۲۲.۵ میلیارد تومان بیشتر از زمان عقد قرارداد منابع رایلی تأمین کند.

این اعداد نشان می‌دهد افزایش نرخ ارز دیگر صرفاً یک موضوع اقتصادی خارج از فوتبال نیست و مستقیماً با برنامه‌ریزی ورزشی و مالی باشگاه‌ها ارتباط پیدا کرده است.

عکس: خبر اسپورس فوتبال



حکمرانی مالی خود را نشان می‌دهد.

فوتبال بدون درآمد، با هزینه‌های نجومی

فوتبال ایران برای عبور از این چالش نیازمند تغییر نگاه است. مسأله دیگر فقط این نیست که چه بازیکنی یا چه مبلغی قرارداد می‌بندد؛ مسأله این است که آیا باشگاه اساساً توان پرداخت آن قرارداد را دارد یا خیر. اگر درآمد باشگاه با هزینه‌هایش تناسب نداشته باشد، افزایش مداوم رقم قراردادهای چیزی جز انتقال چالش به آینده نیست.

باشگاهی که امروز برای قهرمانی بیشتر هزینه می‌کند، اگر درآمد پایدار نداشته باشد، ممکن است فردا با بدهی، شکایت و مشکلات حقوقی مواجه شود. فوتبال حرفه‌ای باید بتواند هزینه‌های خود را از درآمد‌های خودش تأمین کند. بدون این اصل، صحبت از حرفه‌ای‌سازی بیشتر شبیه یک شعار خواهد بود.

زنگ خطر برای فوتبال ایران

بازار نقل و انتقالات اسمبال بار دیگر یک واقعیت را مقابل فوتبال ایران قرار داده است: هزینه‌ها با سرعتی بسیار بیشتر از درآمد‌ها رشد می‌کنند. اگر این روند ادامه پیدا کند، دیر یا زود آثار آن در قالب بدهی‌های سنگین، مشکلات پرداخت، پرونده‌های حقوقی و کاهش توان باشگاه‌ها برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت نمایان خواهد شد. راه‌حل، تعطیل کردن بازار نقل و انتقالات یا جلوگیری از پرداخت دستمزد بالا نیست. فوتبال حرفه‌ای باید بتواند به بازیکن ارزشمند دستمزد مناسب بپردازد. مسأله، تناسب میان دستمزد، درآمد، منابع مالی و توان واقعی باشگاه است. اکنون زمان آن رسیده است که فدراسیون و نهادهای مسئول از مرحله تعیین عدد و تصویب دستورالعمل عبور کنند و به سمت نظارت واقعی بر منابع و مصارف باشگاه‌ها بروند. قراردادهای باید شفاف و منابع مالی باید مشخص باشند و مدیرانی که تعهدات سنگین و خارج از توان باشگاه ایجاد می‌کنند، باید نسبت به تصمیم خود پاسخگو باشند.

در غیر این صورت، فوتبال ایران همچنان در یک چرخه تکراری گرفتار خواهد بود؛ چرخه‌ای که در آن قراردادهای هر سال نجومی‌تر می‌شوند، درآمد‌ها همچنان عقب می‌مانند و هزینه این شکاف، در نهایت نه از جیب فوتبال، بلکه از منابع عمومی پرداخت خواهد شد.

مسأله فقط بازیکن نیست

در این میان، نباید تمام مسئولیت افزایش قراردادهای را متوجه بازیکنان یا مربیان کرد. وقتی مدیر باشگاه حاضر است رقم بالاتری پیشنهاد دهد، بازیکن نیز طبیعی است که از فرصت موجود استفاده کند. مسأله اصلی، ساختار تصمیم‌گیری است؛ مدیری که با منابع محدود یا عمومی قرارداد سنگین می‌بندد، باید بداند که این تصمیم چه تبعاتی برای آینده باشگاه خواهد داشت. اگر مدیران در قبال قراردادهای سنگین و ایجاد بدهی‌های بلندمدت پاسخگو نباشند، این چرخه همچنان ادامه خواهد داشت.

مدیری که امروز برای کسب نتیجه حرفه‌ای حاضر در لیگ‌های مختلف، یک الگوی کوتاه‌مدت هزینه می‌کند، ممکن است چند ماه بعد از باشگاه جدا شود. اما تعهدات قراردادهای همچنان باقی می‌ماند. این همان نقطه‌ای است که ضعف



مالی شرایط مشخصی داشته باشند. انباشت بدهی در سال‌های گذشته بسیاری از باشگاه‌ها را با مشکلات جدی مواجه کرده و اجازه نداده آنها برنامه بلندمدت داشته باشند.»

مدیرعامل اسبق استقلال ادامه داد: «باید برای باشگاه‌های حاضر در لیگ‌های مختلف، یک الگوی استاندارد برای اساسنامه و ساختار مدیریتی تعریف شود. شورای عالی ورزش و مجموعه‌ای از متخصصان می‌توانند چهارچوب مشخصی برای اداره باشگاه‌ها تعیین کنند تا تیمی که از لیگ‌های پایین‌تر به سطح بالاتر می‌رسد، از همان ابتدا با الزامات حرفه‌ای آشنا باشد و برای حضور در سطح بالاتر با کمبود زیرساخت و مشکل مدیریتی مواجه نشود.»

اولیایی با اشاره به دوران مدیریت خود در استقلال گفت: «زمانی که مسئولیت استقلال را بر عهده داشتم، باشگاه اساسنامه و ساختار مشخصی برای اداره نداشت. با تشکیل هیأت‌مدیره و ایجاد یک چهارچوب مدیریتی، باشگاه توانست در تهران، ایران و آسیا به موفقیت برسد. اما در سال‌های بعد، هزینه‌ها با درآمد‌های پایدار تناسب نداشت و همین موضوع باعث شد بدهی باشگاه افزایش پیدا کند. باشگاه‌داری بدون توجه به منابع درآمدی پایدار نمی‌تواند ادامه پیدا کند.»

وی زیرساخت رایگی دیگر از ارکان اصلی باشگاه‌داری حرفه‌ای دانست و گفت: «باشگاهی که زمین، ورزشگاه یا سالن اختصاصی ندارد، از نظر من ساختار کامل یک باشگاه حرفه‌ای را در اختیار ندارد. نمی‌توان باشگاه را فقط به تیمی که در مسابقات حاضر می‌شود، محدود کرد.