



@iranvarzeshii

شنبه  
۲۷ اردیبهشت ۱۳۹۹  
شماره ۶۴۸۲

حالا دیگر همه اهالی فوتبال از جزئیات ماجرا خبر دارند. داستان همکاری پرسپولیس با کارگزار اسپانسریش وقتی بودارشد که تیم مدیریتی جدید باشگاه روی مشکلات و ایرادهای این قرارداد که آبان ماه سال گذشته توسط محمدحسن انصاری فرد امضا شده بود، دست گذاشت. این حساسیت و اشکالات متعددی که تیم سه نفره مدیران فعلی باشگاه به آن وارد کرده بودند در نهایت منجر به فسخ یکطرفه قرارداد از سوی پرسپولیس شد اما شرکت بورسی طرف قرارداد خیلی زود به میز بازی برگشت و در نهایت با اضافه شدن یک الحاقیه بار دیگرسکان اسپانسریش باشگاه را در دست گرفت تا مهم ترین منبع درآمدزایی پرسپولیس باشد.



دوشنبه شب هفته گذشته بود که سرپرست باشگاه پرسپولیس به عنوان یکی از مخالفان اولیه این قرارداد، بعد از مدتی تغییر نظرداد و با مدیر شرکت آتیه داده پرداز بیعت کرد و فردای آن روز هم در نشستی خبری طرفین درباره جزئیات ابهام برانگیز این قرارداد توضیح دادند.

با این وجود تنها ساعتی بعد و با افشای جزئیات بخش هایی از الحاقیه قرارداد در رسانه ها مشخص شد مفاد الحاقیه دوباره به سود طرف مقابل باشگاه قوی تر شده و هر جای قرارداد و الحاقیه را نگاه می کنید پرسپولیس در موضع ضعف قرار دارد.

مدیران باشگاه پرسپولیس در حالی تأکید دارند که این قرارداد حکم برد- برد برای باشگاه دارد که الحاقیه شرایط را بیشتر از قبل به سود کارگزار اسپانسر کرده است. در عین حال جدا از ایرادهای اساسی و حقوقی که به اصل قرارداد می توان گرفت نکات عجیب و غریب، ریز و مهمی در الحاقیه وجود دارد که با کنار گذاشتن آنها کنار هم می توان به این نتیجه رسید که تنظیم این قرارداد و الحاقیه یک فاجعه تمام عیار برای باشگاه پرسپولیس می باشد، مگر اینکه میزان درآمدزایی کارگزار طبق موعد پیش برود.

روزنامه ایران ورزشی با در دست داشتن نمونه کامل قرارداد اولیه، نامه نگاری های بین باشگاه پرسپولیس و شرکت آتیه داده پرداز بعد از ماجرای فسخ، نامه نگاری های باشگاه پرسپولیس با وزارت ورزش و در نهایت با در اختیار گرفتن نمونه ای از الحاقیه نهایی اضافه شده به قرارداد اولیه، حقایق و جزئیات تازه ای از این ماجرا را مطرح می کند.

با طرح این جزئیات، بیشتر از هر زمانی مشخص خواهد شد چه خطاها و گاف هایی در تنظیم این قرارداد رخ داده و پرسش هایی مهم در این خصوص شکل خواهد گرفت که مهم ترینش قطعاً این خواهد بود: «آیا مدیران باشگاه پرسپولیس با صرف این همه دقت و کار کارشناسی اقتصادی و حقوقی از این گاف ها و ایرادهایی که قرارداد را بیشتر از قبل به سود کارگزار اسپانسریش می کند خیر نداشتند؟»

گفتنی است تمام مدارک مورد اشاره که در این گزارش به آنها استناد شده در روزنامه ایران ورزشی موجود است و در صورت نیاز منتشر خواهد شد.

#### ایرادها و مشکلات کلی قرارداد اصلی

جلیل وند مدیرعامل شرکت آتیه داده پرداز در نشست خبری روز سه شنبه مدعی شد این اولین قرارداد کارگزاری با باشگاه پرسپولیس است و هیچ باشگاه دیگری چنین قراردادی نداشته و ندارد، در حالی که قبل از این تاریخ نیز قراردادهایی در این زمینه وجود داشته است. نمونه اش قرارداد پرسپولیس با شرکت امین سیمای کیش است که چهار سال قبل بسته شد و یا قرارداد پرسپولیس با شرکت مینا توسعه که دو سال قبل بسته شده اما

نکته عجیب قرارداد اولیه پرسپولیس با آتیه داده پرداز اینجاست که این قرارداد مو به مو از آن قرارداد چهار سال قبل با امین سیمای کیش کپی شده و برخی مفاد آن هم که به نفع آتیه بوده از قرارداد مینا توسعه اضافه شده است.

شاید باور نکتید اما تیپ قرارداد، ماده ها و بندها عیناً شبیه همان قرارداد باشگاه با امین سیمای کیش است و حتی چینش تاییی اش هم تغییر نکرده است. البته در قرارداد با امین سیمای کیش از همان ابتدا تعهدات کف، تعهدات درآمد و جرائم برای شرکت مزبور تعیین شده ضمن اینکه با شرایط فسخ مطمئن تری به رشته تحریر درآمده بود در حالی که قرارداد با آتیه عیناً همان قرارداد است با این تفاوت که بطور کل تعهد کف درآمد و زمانبندی پرداخت حذف شده و در برخی بندها و ماده ها، جملات یا عباراتی اضافه شده که شرایط قرارداد را کاملاً به سود آتیه می کند و بسیار فراتر از دو قرارداد قبلی است.

اما نکته مهم اینجاست که با کپی کردن مو به موی قرارداد قبلی عملاً شرکت آتیه از زیرساخت و ظرفیتی که قبلاً توسط کارگزاران قبلی به وجود آمده استفاده کرده است.

ادعای مدیریت شرکت آتیه در حالی مطرح می شود که ظاهراً این شرکت سابقه باشگاه درخصوص قراردادهای کارگزاری را اصلا بررسی نکرده است. در واقع اظهارنظر مدیریت مجموعه فوق یا از سر بی اطلاعی بوده یا حرف گزافی به نظر می رسد چراکه این شرکت در حالی ادعا می کند کار را از صفر شروع کرده که پیش از این بررسی و تحقیقاتی درخصوص راه های درآمدزایی برای باشگاه و پیاده سازی بسیاری از آنها توسط کارگزارهای قبلی انجام شده بود و چند صد میلیارد درآمد نصیب باشگاه شده بود.

مثلاً شرکت «امین سیمای کیش» همزمان با موعد عقد قرارداد در سال ۹۴ ، ۴ میلیارد تومان در وهله اول پرداخت کرده و این پرداختی برای «مینا توسعه مبین» در هنگام عقد قرارداد ۱۰ میلیارد تومان بوده است در شرایطی که «آتیه داده پرداز» چند ماه بعد از عقد قرارداد با پرسپولیس طی دو مرحله الحاقیه جمعا ۱۵/۵ میلیارد تومان پرداخت کرده آن هم به عنوان قرض الحسنه و بابت تضمین با پرداخت آن از باشگاه چک خزانه دریافت کرده است، که خیلی عجیب است.

علی رغبتی عضو هیات مدیره باشگاه پرسپولیس در حالی بحث الزام قانونی برای مزایده یا مناقصه یا حداقل فراخوان برای انعقاد قرارداد با کارگزار اسپانسریش را منتفی دانست که با توجه به مورد بالا و انحصاری و جامع بودن قرارداد و ایجاد زیرساخت ها و ظرفیت های ایجاد شده از گذشته و وجود قرارداد های قبلی، به راحتی حداقل امکان طرح فراخوان وجود داشت. در واقع اگر پرسپولیس با تیپ قراردادهای قبلی و همان قراردادی که با آتیه بسته فراخوان می گذاشت شاید شرکت های بهتر و بیشتری برای همکاری ابراز علاقه می کردند؛ شرکت هایی که بعید نبود ارقام بالاتری برای پرداخت اولیه و کلی پیشنهاد می کردند و درصد سهم شان از درآمدهای حاصله نیز پائین تر از آن چیزی بود که قرار است به آتیه برسد و ضمانت نامه بانکی بدون قید و شرط هم ارائه می کردند.

در این قرارداد شرکت آتیه درآمد را به دو بخش تقسیم کرده است؛ یکی درآمدهای سامانه های هواداری که ۳۰ درصد آن را دریافت می کند. در واقع از ظرفیتی که قبلاً وجود داشته (سامانه ۳۰۳۰ و ۳۰۹۰) درآمدی به دست می آورد یعنی از پولی که هواداران به عشق تیم محبوب خود پرداخت می کنند، پس از کسر هزینه ها از همان ابتدا و بدون هیچ کف و پلکانی ۳۰٪ آن نصیب آتیه می شود، در حالی که آتیه در همین مدت ۷ ماه هیچ گاه جلوی نزولی شدن درآمد سامانه را نگرفته و هیچ کاری برایش انجام نداده است.

عنوان درآمد دوم سهم کارگزار درآمد خالص از سایر درآمدها است یعنی اینکه هزینه ها از آن کسر می شود که به صورت پلکانی تعیین شده و از ۲۰٪ تا ۴۰٪ افزایش می یابد، یعنی از عدد صفر تا وقتی که به ۲۰ میلیارد تومان برسد، به آتیه ۲۰٪ می رسد، به همین شکل با افزایش درآمد به میزان هر ۱۰ میلیارد تومان سهم آتیه ۵٪ افزایش می یابد و از ۵۰ میلیارد به بالا به ۴۰ درصد خواهد رسید. ضمن اینکه این جدول به عنوان پلکان درآمد سالانه تعریف نشده و برای کل مدت قرارداد می باشد، با این شرایط همین حالا که اعلام شده این شرکت ۱۱۰ میلیارد تومان در یک سال پرداختی به باشگاه خواهد داشت، از کل درآمد های بعد از ۵۰ میلیارد تومان، ۴۰ درصد را برای خود برمی دارد.

مسئولان شرکت آتیه به باشگاه کسر می شود و حتی درآمد تبلیغات محیطی سهم باشگاه از مسابقات لیگ برتر و جام حذفی نیز جزو درآمدهای قرارداد محسوب می شود و فقط جوایز لیگ و جام حذفی مستثنی شده است.

به طور کلی تعهدات باشگاه به آتیه بسیار مفصل و صفر تا صدی است اما تعهدات آتیه به باشگاه تنها ۷-۸ مورد است که پیش پا افتاده به نظر می رسد. بحث فسخ قرارداد هم مشکلات حقوقی دارد و شرایطش شفاف نوشته نشده است و بالعکس در واقع یکطرفه و به نفع آتیه است.

قبل از اعلام فسخ یکطرفه قرارداد از سوی باشگاه پرسپولیس، نامه مهدی رسول پناه سرپرست باشگاه پرسپولیس به وزیر ورزش موجود است که صراحتاً اعلام کرده شرکت مزبور تعهداتش را انجام نداده، به خاطر انحصاری بودن این قرارداد، راه های درآمدزایی باشگاه بسته شده و آتیه شرط کرده برای مذاکره باید از ۷ روز قبل به آنها اعلام کنید که قصد برگزاری جلسه دارید.

مسئولان شرکت آتیه و باشگاه پرسپولیس در تاریخ ۲۳ فروردین صورتنجلسه ای را امضا می کنند که در آن مسئولان آتیه اعلام کرده اند امکان درآمدزایی در فصل بهار وجود ندارد و در فصل تابستان هم قابل پیش بینی نیست.

شرکت آتیه در تاریخ ۲۸ فروردین ماه نامه ای به باشگاه پرسپولیس ارسال می کند و طی گزارشی ضمن اشاره به هزینه هایش برای ایجاد زیرساخت های درآمدزایی، تأکید دارد این اقدامات به منزله سرمایه گذاری بوده و زمانبر خواهد بود.

لازم به یادآوری است تمام نامه ها و مدارک فوق به صورت مستند در اختیار ایران ورزشی قرار دارد.

#### الحاقیه و اشکالات پرشمارش

پرسپولیس و آتیه تا قبل از رسیدن به الحاقیه نهایی و بعد از برگزاری جلسات متعدد دو الحاقیه مقدماتی تنظیم کرده بودند که با کنار هم قرار دادن این سه ورژن از الحاقیه ها مشخص می شود هرورژن بیشتر از ورژن قبلی به سود آتیه تدوین و تنظیم شده است. (ورژن الحاقیه های قبلی نیز در اختیار ایران ورزشی قرار گرفته و در صورت نیاز ارائه خواهد شد.)

الحاقیه آخرو نهایی اما اینگونه است:

اولاً از اعلام فسخی که توسط باشگاه و به صورت یکطرفه صورت گرفت عدول کرده اند و حالا این الحاقیه ملاک خواهد بود و لازم الاجراست. در واقع از این پس هر اختلافی بین مفاد قرارداد و الحاقیه وجود داشته باشد این الحاقیه ملاک خواهد بود.

تاریخ شروع قرارداد از ۱۵ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹ و تاریخ پایان آن ۳۱ تیرماه سال ۱۴۰۲ تنظیم شده است. در واقع عملاً زمان تاریخ قرارداد، پایان فصل فوتبالی ۱۴۰۲-۱۴۰۱ خواهد بود.

شنیده شده که پس از ایراد سازمان خصوصی سازی به مدت زمان قرارداد اولیه که ۵ ساله بوده، مدتی قبل الحاقیه ای به قرارداد اولیه اضافه شده بود که این قرارداد را به سه ساله و قابل تمدید تغییر داده بود که البته مدرک مستندی در این رابطه در اختیار نیست.

در عین حال با در نظر گرفتن اینکه قرارداد اولیه ۹۸/۸/۸ بسته شده و با توجه به شروع دیر هنگام فصل نوزدهم لیگ برتر (۳۱ مرداد ۱۳۹۸) عملاً به قرارداد قبلی سه ساله، یک سال اضافه شده و چیزی که الان به وجود آمده یک قرارداد چهار ساله است.

در بند ۲ از ماده ۲ الحاقیه هم آمده ۲۵ اردیبهشت سال ۱۴۰۰ سال اول قرارداد است و شش ماه ابتدایی قرارداد (از ۸ آبان سال گذشته تا ۱۵ اردیبهشت امسال) اصلاً لحاظ نشده است.

طبق این الحاقیه آن ۱۵/۵ میلیاردی که به صورت قرض الحسنه به باشگاه پرداخت شده بود از این درآمد ۱۱۰ میلیاردی کسر خواهد شد. جالب اینجاست که در این الحاقیه آمده چک های تضمینی که باشگاه از خزانه کل بابت این ۱۵/۵ میلیارد داده را هر زمان که این مبلغ مستهلک شد پس خواهند داد در حالی که کارگزار اسپانسر خودش مسئول درآمدزایی و به نوعی به باشگاه بد حکاراست.

طبق این الحاقیه آتیه اعلام کرده ۳۰ میلیارد تومان تا پایان خرداد پرداختی خواهد داشت و از این پول فعلاً درصدی دریافت نمی کند. در قرارداد اولیه جدولی به عنوان حق السهم کارگزار از درآمدها تدوین شده که نشان می دهد درصد دریافتی این شرکت به صورت پلکانی با بیشتر شدن درآمدها بالاتر می رود در حالی که همین ابتدای ماجرا این سهم به ۴۰ درصد می رسد چون درآمدها و پرداختی ها بالاتر از ۵۰ میلیارد شده است. با این حساب در سال های بعدی همکاری هم این سهم ۴۰ درصد خواهد بود.

در واقع این یک نوع ظاهر سازی قراردادی است. شاید این را در

# واقعاً نمی دانستند؟