

با مقدمه‌ی جیان لوکا ویالی



توافق نهایی

راهنمایی افشاگرانه از قراردادهای فوتبال
و نقل و انتقالات چندمیلیون پوندی و تجارت بزرگ لیگ برتر

دانیل جی

مترجم: مجتبی فریدونی

سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

جی، دانیل Geey, Daniel

توافق نهایی/ نویسنده دانیل جی؛ مترجم مجتبی فریدونی.

تهران: آوند دانش، ۱۴۰۱.

۲۵۶ ص.

۹۷۸-۶۲۲-۲۶۲-۰۶۴-۶

فیبا

عنوان اصلی: Done Deal: An Insider's Guide to Football Contracts, Multi-Million Pound Transfers

and Premier League Big Business , 2019

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

شناسه افزوده

شناسه افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره ی کتاب شناسی ملی

فوتبال -- قوانین و مقررات -- انگلستان -- به زبان ساده

Soccer -- Law and legislation -- Great Britain -- Popular works :

فوتبال -- انگلستان -- مدیریت.

Soccer -- Great Britain -- Management :

فریدونی، مجتبی، ۱۳۴۷ - مترجم

Fereydouni, Mojtaba :

KD۲۵۲۵ :

۳۴۴/۴۱۰۹۹ :

۸۸۶۲۱۴۷ :



آوند دانش

توافق نهایی

نویسنده: دانیل جی

ویراستار: طاهره صباغیان

طراحی گرافیک: استودیو آوند دانش

تاریخ انتشار: سال ۱۴۰۱ - چاپ اول

لینتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ محمد

نشانی دفتر نشر و مرکز پخش: ابتدای خیابان پاسداران، خیابان گل نبی، خیابان ناطق نوری، بن بست طلایی، پلاک ۴، تلفن: ۲۲۸۹۳۹۸۸.

نمبر: ۲۲۸۷۱۵۲۲

فروشگاه: ضلع جنوبی پارک قیطریه، خیابان روشنایی، خیابان شهاب، نبش روشنندان، پلاک ۲۵، تلفن: ۲۲۳۹۵۲۹۳

صندوق پستی: ۱۹۵۸۵/۶۷۳ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۶۲-۰۶۴-۶

قیمت: ۱۴۶،۰۰۰ تومان (معاف از ارزش افزوده) کلیه حقوق این کتاب نزد ناشر محفوظ است.

سلب مسئولیت و نفی تضمین: ناشر و نویسنده هرگز ادعا و تضمین نکرده‌اند که محتوای این اثر دقیق و کامل است و صراحتاً هر گونه تعهد، از جمله تضمین بی قید و شرط کارآمدی این کتاب برای هدفی معین را از خود سلب و ساقط کرده‌اند. تبلیغ و فروش این کتاب نیز مستوجب ایجاد یا بسط تعهدات نیست. توصیه‌ها و ترفندهای این کتاب شاید برای هر موقعیتی مناسب نباشند. بدیهی است که ناشر، این کتاب را به منظور ارائه خدمات حقوقی، مالی یا هر گونه خدمات حرفه‌ای دیگری نمی‌فروشد. اگر نیاز به معاضدت حرفه‌ای باشد، باید از خدمات افراد ذی صلاح کمک گرفت. ناشر و نویسنده مسئولیتی در قبال هر گونه زیان منبعت از محتوای کتاب ندارند. اگر کتاب، سازمان یا تارنمایی را به مثابه مرجع یا منبع اطلاعات بیشتر معرفی می‌کند، به معنای تصدیق محتویات و توصیه‌های احتمالی آن تارنما و سازمان نیست. به علاوه، خواننده می‌داند که محتوای تارنماهای مذکور در کتاب، شاید حداقل زمان تحریر و قرائت کتاب تغییر کند یا به طور کلی از بین برود.

فهرست

هفت	درباره‌ی نویسنده
نه	پیشگفتار به قلم میان‌لوکا ویالی
یازده	مقدمه‌ی مترجم
سیزده	بازی در حال تغییر
۱	فصل ۱: اکوسیستم فوتبال
۷	فصل ۲: قراردادهای و نقل و انتقالات بازیکنان
۵۷	فصل ۳: کارگزاران
۷۳	فصل ۴: باشگاه‌ها
۱۳۷	فصل ۵: رشد و پیشرفت جوانان
۱۴۵	فصل ۶: مربیان
۱۶۱	فصل ۷: بدرفتاری فوتبال‌لیست‌ها و مربیان
۱۸۵	فصل ۸: بازی جهانی
۲۰۱	فصل ۹: پخش تلویزیونی فوتبال
۲۳۵	وقت اضافه

پیشگفتار به قلم میان‌لوکا ویالی

من اولین قرارداد حرفه‌ای فوتبالم را در سال ۱۹۸۰ امضا کردم. شانزده‌ساله بودم و باشگاهم کرمونزه بود و تنها مشاوره‌ای که دریافت کردم، از اتحادیه‌ی فوتبال ایتالیا (ALC)^۱ بود که نسخه‌ی ایتالیایی انجمن فوتبالیست‌های حرفه‌ای^۲ در انگلستان است. در آن روزها فوتبال اکوسیستمی خودگردان بود: پول در این اکوسیستم ماندگار بود و مداخله‌ای از جانب وکلا و بانک‌ها و مؤسسات کارگزاری صورت نمی‌گرفت. حتی کارگزاران هم به‌ندرت وجود داشتند. در دهه‌ی بعد، در سال ۱۹۹۲ از سمپدوریا به یوونتوس پیوستم. باز هم نه خبری از کارگزار بود و نه وکیل. پائولو مانتوآنی، مدیر سمپدوریا از من پرسید چه چیزی برایم اهمیت دارد و سپس برای دستیابی به قراردادی که باشگاه او را ترک کنم، مستقیم از طرف من با یوونتوس مذاکره کرد.

تقریباً اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ بود که لیگ برتر انگلیس با مه‌عره‌ی جدیدی گذشت: فوتبال در قالب محصول رسانه‌ای ممتازی، عرضه و در سرتاسر جهان فروخته می‌شد. پول داشت به این بازی سرازیر می‌شد. بسیاری از همتایانم از کارگزاران و وکلا استفاده می‌کردند تا به‌جای خودشان برای قراردادهای تجاری و نقل‌وانتقالات مذاکره کنند. در سال ۱۹۹۶ برای آخرین نقل‌وانتقال در مقام بازیکن به باشگاه چلسی، از اولین کارگزارم استفاده کردم. این مسئله برای همه‌ی ما بازیکنان، فرایند یادگیری تدریجی شگرفی بود و به‌ناچار درباره‌ی خودمان به‌شیوه‌ای کاملاً متفاوت فکر می‌کردیم: ما برند و محصول رسانه‌ای و کالایی بودیم که قرار بود خرید و فروش شویم.

با گذشت بیست سال، جهان فوتبال را نمی‌شود تشریح و تبیین کرد. درآمدهای حاصل از حق پخش تلویزیونی، بیش از هر زمان دیگری، پول‌های هنگفتی را به این بازی سرازیر کرده و موجب شده است هزینه‌های نقل‌وانتقالات بازیکنان، دستمزدهای آنان، قراردادهای حمایت

1. Associazione Italiana Giocatori

2. Professional Footballers Association

مالی و درآمدهای تجاری وارد سطح تازه‌تری شود. در این دنیای جدید، برای فوتبالیستی جوان قابل‌تصور نیست که قراردادی را با باشگاهی جدید یا فعلی، بدون کمک مدیر برنامه‌ها، کارگزاران، وکلا و احتمالاً نماینده‌ی بازاریابی/روابط عمومی یا حق وجهه^۱ امضا کند. حتی غیرقابل‌تصورتر خواهد بود که مهاجمی ۲۸ ساله با ۵۹ بازی ملی، به مدیر باشگاهش برای مذاکره در خصوص شرایط پیوستن به باشگاه خریدار اعتماد کند.

در بالاترین سطح رقابت‌های امروز، کارگزاران و بانک‌ها و بنگاه‌های بازاریابی و شرکت‌های تبلیغاتی همگی نفوذ چشمگیری به دست آورده‌اند. معرفی این صنایع و اهداف آن‌ها سودهای هنگفتی به ورزش و بازیکنان رسانده است: ارتقای استانداردها درباره‌ی دقت در امور مالی و بهترین شیوه‌های تجاری و حمایت‌های حقوقی برای ورزشکاران تازه‌وارد، مواردی از این دست است. مع الوصف، هیچ نقل و انتقالی بدون محدود ماجرهای مهیج در روزنامه‌ها درباره‌ی اینکه چه کسی درواقع از مبالغ سرسام‌آور مدنظر سود برده است، انجام نمی‌شود. حال، این پرسش مطرح می‌شود که در پشت درهای بسته چه می‌گذرد و آیا همه‌ی اتفاق‌ها مشروع و قانونی است؟

اولین بار دانیل را به واسطه‌ی دوستی مشترک ملاقات کردم؛ یعنی زمانی که از من پرسید علاقه دارم در پروژه‌ی خیریه‌ی «حمایت از فوتبال» که خودش از آن حمایت می‌کرد، مشارکت کنم یا نه. از آن زمان تاکنون دانیل را به خوبی می‌شناسم و همیشه او را به عنوان صاحب‌نظر در امور حقوقی و کسب و کار ورزش تحسین کرده و می‌گویم این کتاب نه تنها گواهی بر دانش گسترده‌ی دانیل در رشته‌ی خود است، بلکه بر توانایی او برای ارائه‌ی پیچیده‌ترین دیدگاه‌ها به روشی روشن صحنه می‌گذارد. من شخص بهتری برای آشکارکردن درون این صنعت جذاب سراغ ندارم.

لوکا ویالی