



عکس از پیام پارسی

بگیرد از تاکسی پرسپولیس استفاده کند و یکسری تخفیف هم شامل حالش می شود. با خود بازیکنان که می دانند منبع درآمدی شان از این راه حاصل می شود باید یکسری همکاری داشته باشند. ما اگر این را یک مجموعه جدا از خودمان بدانیم و بگوییم هر کاری هست باید خودش انجام دهد و خودمان کاری نکنیم رسیدن به این عده ها سخت می شود اما اگر کارگزار را جزو لاینفک باشگاه بدانیم رسیدن به این عده ها کاری ندارد. حتی من برنامه ای ریخته بودم که برای سال های دوم، سوم و چهارم به عده هایی می رسیدیم که مشکلات پرسپولیس کاملاً حل می شد. شما همین اپلیکیشن های آپ و اسنپ را ببینید، اگر هوادار میلیونی ما بیاید همان کارها را با اپلیکیشن پرسپولیس انجام دهد هم تخفیف می گیرد هم به گردش مالی باشگاه کمک می کند و قطعاً آن عدد ۱۵۰ میلیارد در سال محقق خواهد شد.

با توجه به شتابی که پروژه خصوصی سازی باشگاه پیش گرفته و گفته شده تا پایان تابستان اتفاق می افتد، در صورت خصوصی شدن تکلیف قرارداد با کارگزار چه خواهد شد؟

ما درباره آتیۀ آن زمان با آقایان دکتر صالح و دکتر شمس، رئیس و معاون سازمان خصوصی سازی جلسه داشتیم که خودشان گفتند قرارداد سه ساله مشکلی ایجاد نمی کند. دوستان گفتند حتی این می تواند ارزش افزوده باشد برای باشگاه و اطمینانی برای خریدار حاصل کند که مجموعه ای در اختیار گرفته که درآمدزایی مطمئن دارد. خب خریدار می خواهد هر روز سود کند تا اینکه باشگاهی سر تا پا به هکارا تحویل بگیرد. گفتند این جذابیت ایجاد می کند برای خریدار و درآمدزایی پایداری که کارگزار ایجاد می کند ارزش افزوده می آورد. از طرفی اگر همه مسائل خوب پیش برود هر چند سال یک بار می شود این قرارداد را تمدید کرد. اصلاً وقتی درآمدزایی حاصل شود و رضایت طرفین حاصل شود چرا باید مدام کارگزار عوض کنیم؟

درباره ریحان فیلم توضیح بدهید و داستان آن طلب ۳۵ میلیار دی باشگاه.

ببینید ما با ریحان فیلم قرارداد دی درباره بلیت فروشی داشتیم که شرکت توسعه آمد خودش بلیت فروشی را انجام داد و این قرارداد لغو شد. این شرکت همچنین قصد داشت اگر توافقاتی حاصل شود به عنوان کارگزار هم بیاید. باشگاه طلب ۳۵ میلیاردی از این شرکت را تکذیب کرده. آیا این مربوط به کارگزاری های قبلی مثل آقای گلرخسار و امین سیمای کیش است یا نه؟

نه، بعید می دانم. بهتر است این را از بخش حقوقی و آقای خواجهوند پیگیری کنید.

\*نسخه کامل این مصاحبه را در [www.iranvarzeshii.ir](http://www.iranvarzeshii.ir) بخوانید.

این ۳۰٪ چیز عجیبی نیست. جدا از بحث درآمد ابراتور و سامانه ۳۰۳۰ آیا از هر قرارداد دیگری که آتیۀ ببندد ۳۰ درصد برای خودش برمی دارد؟

نه آنها پلکانی اند. مثلاً اگر یک درآمدی حاصل شود شما n درصد می توانید بردارید و اگر درآمد برود بالاتر و مثلاً به ۱۰۰ میلیارد برسد می شود n+۱ و همینطور پله پله بالاتر می رود.

چرا پرسپولیس همواره با کارگزار هایش مثل صدرا سیستم پاسارگاد، امین سیمای کیش، مبناتوسعه مبین و حالا آتیۀ داده پرداز مشکل داشته؟ مشکل از خود قرارداد است یا در طول همکاری مشکلاتی پیش می آید؟

قبلاً هم گفتیم که ما باید این همکاری را دوطرفه ببینیم و فقط نگوییم مقرر آن شرکت ها بوده اند و باشگاه بی تقصیر بوده. هم کارگزار حق دارد هم باشگاه. هر مدیری در باشگاه مستقر شده یکسری بدهی ها به او تحمیل شده که باید مدیریتش کند. در واقع پولی که باید به تیم تزریق شود به طلبکار های سال های گذشته داده می شود. مثلاً دیدید همان ماه اولی که آقای رسول پناه آمد چند تا حکم از فیفا آمد و چاره ای ندارد تا کارگزار را مجاب کند که تلاشش را بیشتر کند و پول را با برنامه ریزی برسانند. از طرفی هم کارگزار می گوید من برای درآمدزایی طبق نقشه راه جلومی روم و این بدهی هایی که هر روز از راه می رسد کل ساختار برنامه ریزی ما را به هم می زند. آقای انصاری فرد گفته بود سالانه ۱۵۰ میلیارد تومان درآمد از این همکاری نصیب باشگاه می شود اما با مدلی که شما می گوید انگار نمی توان عددی را اعلام کرد.

ببینید ما بیژنس پلن داشتیم و مدل سازی کردیم. دیدیم باشگاه های بزرگ خارج از کشور چه می کنند. مثلاً دیدیم که باشگاه بارسلونا چندین سال است که بایک شرکت بیمه ژاپنی کار می کند و کل درآمد ژاپنی اش از این طریق است. اما این شرکت را کوئن اسمش روی البسه بارسا می خورد.

بله لوگویش می خورد چون شرکت بیمه است و می تواند محصولاتش را بفروشد اما امین سیمای کیش، مبناتوسعه مبین یا آتیۀ داده پرداز شرکت تولیدی نیستند و می آیند فضا را می فروشند تا درآمدزایی کنند تا اینکه لوگوی خودشان را بزنند. حالا شاید اگر به درآمدزایی معقولی برسند لوگوی خودشان را هم در آینده بزنند. من می گویم ۱۵۰ میلیارد هم محقق می شود. اصلاً ۱۵۰ میلیارد عددی نیست که دست نیافتنی باشد. آقای انصاری فرد این را گفت و یکسری کارها باید انجام می شد تا این عدد به دست می آمد. برنر پرسپولیس پرطرفدارترین تیم آسیاست. هوادار هم باید یکسری کارها انجام دهد. مثلاً به جای اینکه اسنپ

صفحاتش را هم می دانند اما آتیۀ هم شانس دارد، دوتا شرکت دیگر هم هستند ولی با توجه به اینکه این شرکت قبلاً کارگزار بوده و شاید قطع همکاری با آن یکسری خسارت ها داشته باشد شانس دارد. ولی اینکه بگوییم حتماً با آتیۀ می بندیم نه، چون باید جمع بندی نهایی را انجام بدهیم که این اتفاق شنبه و با تصمیم اعضای هیأت مدیره رخ می دهد. اگر آتیۀ باشد یک الحاقیه اضافه می شود و کار ادامه پیدا می کند اما اگر شرکت دیگری باشد باید قرارداد جدید عقد شود.

قرار شد برایمان توضیح بدهید فرق اسپانسر و کارگزار اسپانسری دقیقاً چیست.

اسپانسر به عنوان نمونه همان بانک گردشگری می آید یک پولی پرداخت می کند و می گوید مثلاً در سایت، اپلیکیشن یا روی پیراهن اسم و لوگوی من کار شود و پولی می دهد بابت تبلیغات اما وظیفه کارگزار این است که تمام فضاهای موجود در ارتباط با برند باشگاه را در اختیار بگیرد و از آن فضاها در چار چوب قوانین جمهوری اسلامی درآمدزایی ایجاد کند. مثلاً اگر یک آب معدنی یا هر محصولی بخواهد با لوگوی پرسپولیس مشارکت کند، کارگزار تمام زیر ساخت هایش را آماده می کند، معرفی به هواداران را انجام می دهد، درآمدزایی ایجاد می کند و ... من به عنوان معاون اقتصادی هم که می خواهم کار اقتصادی در باشگاه را توسعه بدهم کار را برون سپاری می کنم. با توجه به محدودیت های دولتی من اجازه جذب نیرو ندارم خصوصاً الان که در حال واگذاری هستیم و نمی توانیم مجوز های لازم را دریافت کنیم و هر کسی را بیاوریم باشگاه از طرفی با توجه به حجم کار، یک نفره نمی شود پیش رفت. پس یک کارگزار می گذاریم کنار خودمان. قبلاً آتیۀ بوده و زیر ساخت هایش را هم آماده کرده که شامل نیروهای بخش فنی، رسانه ای و مارکتینگ و ... است. اینها هم با توجه به هزینه هایی که کرده اند و نیروی انسانی که دارند سهم خودشان را برمی دارند و بقیه اش را به باشگاه می دهند. این همکاری ها همه در قانون تجارت کشور هست. حالا محل درآمدزایی می تواند یک تولیدی باشد، یک اپلیکیشن باشد یا ... خود کارگزار مذاکره می کند و به نتیجه می رسد.

اما سهم کارگزار اگر ۳۰ درصد باشد که عجیب است؟ من درباره ابراتور توضیح دادم که بخش money collection و شارژینگ وجود دارد که از ۹۸/۸/۸ ایرانسل را در اختیار آتیۀ قرار داده و با آن درآمد ۳۰ درصدی هزینه های زیر ساخت و نیروی انسانی اش را می دهد.

این ۲۰ درصد در قراردادهای قبلی با کارگزار های قبلی هم بوده؟

به عنوان نمونه می توانم بگویم باشگاه در قراردادهای قبلی ۵۰-۵۰ یا حتی ۴۵-۵۵ به نفع کارگزار هم داشته پس

نشود. من معاون اقتصادی باشگاه هستم. طرف مقابل من یک شرکت تجاری است و باید چار چوب هایی برای فسخ بگذاریم اما این آخرین مرحله کار است چون ما نمی خواهیم یک پرونده به پرونده های دیگر اضافه کنیم. من سه استدلال به هیأت مدیره دادم. گفتم نباید متضرر شویم و باید ببینیم مشکلات کجا بوده. این شرکت با ۲۳ بانک کار کرده و تمام نهاد های امنیتی و نظارتی سوابقش را بررسی کرده اند. حتماً صلاحیت داشته که تأیید شده برای همکاری با بانک ها. ما در پرسپولیس تمام دغدغه مان این است که شرکت طرف مقابل حاشیه نداشته باشد و تمام حرف و حدیث هایی که در قرارداد های قبلی بوده را دیگر نشنویم. این یک شرکت بورسی است که برای هزار تومانش باید گزارش بدهد و نمی تواند از آن هزار تومان یک تومانش را به من رضایلو به دهد. ما الان باید ببینیم نکات مثبت و منفی این قرارداد چیست و آن را روی یک ترازو بگذاریم. اگر معایبش بیشتر است برویم و فسخش کنیم اما اگر نکات مثبتش بیشتر بود آن نکته های منفی کو چک را برطرف کنیم. حالا اگر من رفتم و این قرارداد را فسخ کردم آیا برای همین بانک گردشگری این ذنیت ایجاد نمی شود که نکنند اینها که با کارگزار اسپانسری شان فسخ کردند بای سه سال قبل را سر من بیاورند؟ ما باید فرهنگ سازی کنیم و بگوییم این تیم به عنوان پرطرفدارترین تیم آسیا در قرارداد هایش بحث همکاری دوطرفه را در نظر دارد. ببینید وقتی من با شما قرارداد تجاری می بندم، اگر یکسری مشکلات شخصی داشته باشم نباید شما از آمدت برای حل مشکل شخصی من بدهید. این باید فرهنگ سازی بشود و مشخص شود که کارگزار چیست و اسپانسر کیست.

این مسئله تفاوت کارگزار اسپانسر را هم یک بار برای همیشه باید باز کنید و توضیح بدهید.

ان شاء الله با هر شرکتی چه آتیۀ چه شرکتی دیگر کار کردیم توضیح خواهیم داد تا ذنیت های منفی از بین برود. آقای یلوه ظاهراً بعد از جلسات متعدد درباره تعیین کارگزار اسپانسری باشگاه به نتیجه رسیدید.

ما تا ساعت ۹ شب چهارشنبه جلساتی طولانی و چالشی داشتیم. نقطه نظرانی داشتیم و با طرف های مقابل مان هم صحبت کردیم. بحث ها را جمع بندی کردیم و تصمیم گیری نهایی درباره انتخاب کارگزار ماند برای شنبه. با چند مجموعه مذاکره کردیم، نقطه نظرات باشگاه را گفتیم و قرار شد در همکاری جدید دغدغه های قبلی را برطرف کند.

اما گفته شده شما با همان شرکت آتیۀ داده پرداز به توافق نهایی رسیدید و یک الحاقیه ۵ صفحه ای به قرارداد قبلی اضافه شده.

من نمی دانم این را از کجا آورده اند که حتی تعداد

**باشگاه در قراردادهای قبلی ۵۰-۵۰ یا حتی ۴۵-۵۵ به نفع کارگزار هم داشته پس این ۳۰ درصد چیز عجیبی نیست.**

**بابت جذب هر یوزر و هر شماره شرکت ۵۵۰۰ تا ۶۰۰۰ تومان هزینه می کند و الان هم سامانه ۳۰۳۰ دو مرحله ای شده و مثل سابق درآمدی عاید باشگاه نمی شود.**