

• دکتر حسین عبده تبریزی

در شماره ۵۵ مقاله افته کاوی نوشته دکتر حسین عبده تبریزی چاپ شد. از این پس کوشش میکنیم تا در هر شماره یک افته مالی را برای درک بهتر خواننده از مسائل مدیریست مالی چاپ کنیم. امید است که این سری مقالات برای دانشجویان و حسابداران شاغل در بخش صنعت سودمند باشد.

در آذر ماه سال ۱۳۴۷، آقایان حسن نجانی، محمد یونسی، و احمد افشردی، شرکای شرکت آسیا* در این اندیشه بودند که آیا باید اعلام ورشکستگی کنند یا بار دیگر برای تعدید اسناد پرداختنی خود با طلبکارانشان تماس بگیرند.

* نسخه اولیه این افته در سال ۱۳۵۳ به زبان انگلیسی در مرکز مطالعات مدیریت ایران (ICMS) تهیه شد و دو سال بعد نسخه تجدید نظر شده‌ای از آن در مدرسه بازرگانی منچستر (MBS) تدریس شد. نسخه فعلی صورت بسیار فشرده‌ای از متن اصلی است که عمدتاً "دربرگیرنده" مطالب مالی آن افته است. هدف آشنایی خواننده با چارچوب مالی فعالیتهای بخش سنتی اقتصاد ایران (بازار) در سالهای قبل از انقلاب اسلامی است.



در اواخر آبان ماه سال ۱۳۳۹، آقایان نجاتی و یونسی می‌کوشیدند تا برای تحکیم موقعیت تجاری خود شریک سومی بیابند. در آن تاریخ آنان حدود ۱۵ سال بود که با یکدیگر شریک بودند، اما ضرورت شراکت با فرد ثالثی را به لحاظ مالی و اعتباری به شدت احساس می‌کردند. سرانجام آنان چنین فردی را یافتند که حاضر بود به شراکت بپیوندد. این شخص آقای افشردی بود که به دلیل سابقه در کار خرید و فروش طلا تا حد زیادی در بازار مشهور بود. هرچند که منابع مالی آقای افشردی محدود بود و در واقع به هیچ‌وجه فرد ستمولی نبود، اما به دلیل درستکاری و صحت عملش در کار طلا اعتبار زیادی در بازار تهران داشت. شرکای قبلی به درستی از این اعتبار و تأثیر آن بر کار خود مطلع بودند و از این‌رو از پیوستن وی به شراکت استقبال کردند.

شراکت به‌طور رسمی و در محضر صورت نگرفت. عصر روز ۲۱ آبان سال ۳۹، شرکا در مسجد ارک تهران گرد آمدند و در آنجا به قرآن مجید سوگند یاد کردند که به همدیگر وفادار بوده و حقوق یکدیگر را رعایت کنند. دو روز بعد شرکا تحت نام ثبت نشده "شرکت آسیا" فعالیت خود را آغاز کردند. جدول (۱) برآوردی از ترازنامه افتتاحیه بدست می‌دهد.



شرکت آسیا در دالان دوم سرای پوشیده در منطقه مرکزی بازار تهران واقع شده بود. سرای پوشیده محله‌ای معروف در بازار بود که عمده‌فروشان در رشته‌های مختلفی در آنجا فعالیت می‌کردند. عمده کالاهای توسط واسطه‌ها به فروش می‌رسید. غیر از عمده‌فروشی‌ها و واسطه‌هایشان، سه شعبه بانک، بارانداز و باربرهای آن، شبگرد و مراقب دالانهای مختلف در سرا فعالیت داشتند.

هرچند که هر سه شریک شرکت آسیا می‌توانستند در همه تصمیمها دخالت کنند، اما در عمل آقای افشردی، به دلیل عدم آشنایی‌اش با فعالیتهای شرکت، کمتر از همه در تصمیم‌گیری‌ها شرکت داشت. آقای نجاتی خریده‌ها را انجام می‌داد، و ۹ ماه از سال را خارج از تهران در بنادر جنوبی ایران، شیخ‌نشین‌های خلیج فارس و با عراق می‌گذراند. آقای یونسی عمده‌دار فروش و مدیر فروشگاه آسیا بود. روابط وی با خریداران بسیار خوب بود و به‌طور کلی فروشنده خوبی تلقی می‌شد. هر وقت آقای نجاتی در تهران بود، در فروشگاه به آقای یونسی کمک می‌کرد. آقای افشردی کارهای دفتری و حسابداری را انجام

می‌داد و با ایجاد نظام دفترداری یک طرفه ساده‌ای حسابهای بدهکاران و طلبکاران را نگاه می‌داشت.

دیگر کارکنان شرکت دو غریبه و شش نفر از بستگان شرکا بودند. دو پسر آقای افشردی، سه برادر آقای یونسی، و پسر آقای نجاتی کارکنان وابسته بودند. طی شش سال فعالیت شرکت، تعداد کارکنان غریبه نیز به شش نفر رسید.

خرید، فروش، و انبارداری

شرکت آسیا یک خرازی عمده‌فروش بود و از این رو همه نوع کالایی داشت: انواع پوشاک، لوازم آرایش، بلور و چینی، لوازم بچه، زینت‌آلات بدلی، لباسهای ورزشی، کیف و کمر بند، و بسیاری کالاهای متفرقه دیگر. چنین تنوع کالا در سطح عمده‌فروشی بی‌انگه فلسفه ساده آقای نجاتی در امر خرید بود: "هر چه نفع داشته باشد باید خرید و فروخت". فلسفه‌ای که مورد انتقاد دو شریک دیگر بود.

آقای نجاتی عمده کالاهای را نسبه می‌خرید. اسناد پرداختی را آقایان افشردی و یونسی امضا می‌کردند. جدول زیر منابع خرید شرکت را نشان می‌دهند:

خرید مستقیم از تولیدکنندگان	۲۰%
خرید از نمایندگی فروش انحصاری کالاهای داخلی	۱۰%
خرید از عمده‌فروشان و واسطه‌ها	۳۵%
واردات مستقیم از شیخ‌نشین‌های خلیج فارس	۱۵%
واردات مستقیم از کشورهای اروپایی	۶۵%
خرید از واردکنندگان ایرانی	۴۵%

همان‌طور که جدول بالا نشان می‌دهد، عمده خریدها از واردکنندگان داخلی صورت می‌گرفت. آنان جنس را به بنادر مهم کشور، عمدتاً "خرمشهر"، وارد می‌کردند و

از آنجا پخش می‌کردند. معمولاً "حاشیه سود این واردکنندگان رقمی قابل ملاحظه بود، و بالا بودن سودشان تا حد زیادی پاسخگوی اعتبارات دست و دل‌بازانه‌ای بود که به خریداران خود می‌دادند. بسیاری اتفاق می‌افتاد که شرکت آسیا به این واردکنندگان سفته‌های ۶ تا ۸ ماه می‌داد.

روزهای بسیاری از زندگی آقای نجاتی در بنادر جنوب سپری می‌شد. وی در شهرهایی چون خرمشهر، آبادان، بوشهر، و بندرعباس می‌ماند تا بتواند خریدهای لازم را انجام دهد. او همچنین پاسپورت و کارت مرزی داشت که مسافرت وی به کشورهای همسایه را تسهیل می‌کرد. کارت مرزی از نظر حقوق و عوارض گمرکی نیز منافی برای آقای نجاتی داشت.

آقای نجاتی کارت بازرگانی هم گرفته بود و خود می‌توانست اعتبار اسنادی باز کند. اما، در سالهای آخر شراکت کارت خود را باطل کرد، چرا که گرفتاریهای مالیاتی فراوانی ایجاد می‌کرد.

ارتباط آقای نجاتی با گمرکات کشور خوب بود و از نقطه نظر فنی اطلاعات لازم برای ترخیص کالا را داشت. وی معمولاً کارتهای مرزی را نیز می‌خرید و با این کارتها کالا وارد مملکت کرده و از گمرک ترخیص می‌کرد.

سایر شرکا قبول داشتند که تجربه آقای نجاتی در امر خرید، واردات، و ترخیص کالا بسیار خوب است و در اغلب اوقات شرکت صد درصد برای خرید به نجاتی متکی بود. با این همه، آقای یونسی گاهگاه شکوه می‌کرد که اقلام خریداری شده مناسب بازار نبوده و به صرف نسیه خریدن آنها، امر خرید صورت گرفته است.

آقای یونسی که با همکاری همه کارکنان غیر شریک امر دریافت، انبارداری، فروش، و تحویل را انجام می‌داد، تماس کاملاً نزدیکی با آقای نجاتی نداشت تا اطلاعات کافی درباره کالاها به وی بدهد. از این رو خریدها با مشورت کامل آقای یونسی انجام نمی‌شد. آقای یونسی خود مقدار کمی کالاهای ساخت ایران در تهران می‌خرید تا بعضی نیازهای فوری شرکت را مرتفع کند.

مشتریان شرکت طیف گسترده‌ای داشتند. از دست‌فروشان گرفته تا فروشگاههای بزرگی چون فروشگاه فردوسی از شرکت خرید می‌کردند. حدود نصف مشتریان شهرستانی بودند. بنکداران شهرستان خود شخصاً برای خرید به تهران می‌آمدند. صاحبان فروشگاههای کوچکتر به دلیل هزینه‌های مسافرت و بسته شدن فروشگاههایشان شخصاً به تهران نیامده و از طریق واسطه‌های شهرستان خرید می‌کردند. اینان واسطه‌هایی بودند که به عنوان مأمور

خرید چندین فروشگاه شهرستانی عمل می‌کردند. این واسطه‌ها کمیسیونهای کمی از طرفهای خود می‌گرفتند، و به دلیل حجم خرید بالایشان، تخفیفات خوبی از بازار دریافت می‌کردند. این خریداران در فواصل معین به تهران می‌آمدند، و به رسم بازار، به منزل آقایان نجاتی و یونسی دعوت می‌شدند. آنان باغ وسیعی در شمیرانات داشتند که از میهمانان خود در آنجا پذیرایی می‌کردند. این ملک غالباً "مورد توجه افرادی که طرف معامله با شرکت بودند قرار می‌گرفت."

بساطیها و دست‌فروشها، به‌رغم حجم محدود خریدهایشان، از نقطه‌نظر دیگری برای شرکت اهمیت داشتند. آنها نه‌انبار و کالاهای غیر مرغوب شرکت را به اصطلاح آب می‌کردند. شرکت آسیا راغب نبود سایر اجناس خود را به این گروه از مشتریان بفروشد، چرا که زیر قیمت فروشگاهها می‌فروختند. جدول زیر توزیعی از مشتریان شرکت ارائه می‌دهد:

درصد	
شهرستانها* (۵۰٪)	واسطه‌های شهرستان
۱۰٪	
خرازی فروشها	۲۵٪
بوتیکها، لوکس‌فروشی‌ها، لباس‌فروشی‌ها، و فروشگاههای مشابه	۱۵٪
دست‌فروشها و بساطیها	۵٪
تهران* (۵۰٪)	واسطه‌ها
۱۰٪	
خرازی فروشها	۲۰٪
بوتیکها، لوکس‌فروشی‌ها، لباس‌فروشی‌ها، و فروشگاههای مشابه	۱۰٪
فروشگاههای بزرگ و بقیه	۵٪

- * - برآوردها از آقای نجاتی، مسئول خرید شرکت است.
- * - اطلاعات از بررسی فاکتورهای دو ماه شرکت بدست آمده است.

عمده فروش شرکت نسبه بود و فقط ۱۰٪ فروش شرکت نقدی انجام می شد ، و آن هم بیشتر مربوط به خرده فروشی در محل فروشگاه بود . آقای یونسی همیشه می گفت که مشتریان شرکت از دو نوع اند : " آنها که به زور هم شده نسبه می خواهند ، و آنها که هرچه اصرار می کنی نسبه هم نمی خرید . "

کالاهای فروش رفته از سه انباری که شرکت در اختیار داشت تحویل می شد . البته ، غیر از انبارهای شخصی ، شرکت از انبارهای عمومی در داخل بازار نیز استفاده می کرد . با این همه ، کمبود جا همواره مشکلی جدی بود . کالا در قسمه ها بدون هیچ نوع طبقه بندی خاص انباشته می شد و چه بسا موجودیها که چند ماه پس از تصور اتمام آنها ، از کنج ففسه ای کشف می شد . به علاوه ، انبارهای عمومی و باراندازهای مورد استفاده شرکت کاملاً غیر مجهز بوده ، و در آنجا به کالا لطمه هایی وارد می شد ، بویژه در مورد چینی آلات ، مقدار زیادی کالا شکسته می شد . کنترل موجودی نیز در این مکانها به درستی امکان پذیر نبود .

فروش تا حد زیادی فصلی بود و در بهمن و اسفند بالا می رفت و در فصل تابستان نزول می کرد . کالاهای جدید مهمترین عامل برای افزایش فروش بود ، اگر اقلام جدید نبودند ، کالاهای قبلی مشکل به فروش می رسیدند . آقای یونسی در این باره می گفت ، " ما هزار تا هزار تا می خریم که به دکاندارها بفروشیم . آنها می آیند و یک دوچین می خرید و فردا می آیند و می پرسند تازه چه دارید ؟ "

امور مالی

در مؤسسه آسیا بین وجوه شخصی مالکین و سرمایه شرکت وجه افتراق کاملاً مشخصی وجود نداشت . بسیار اتفاق می افتاد که یکی از شرکا از محل امکانات مالی خود بدهی شرکت را بپردازد و نیازهای کوتاه مدت شرکت را برآورد ، بدون آنکه توقع سودی داشته باشد . منابع مالی قابل دسترسی برای شرکت به گروههای زیر قابل تقسیم بود :

۱ . اعتبار از بانکها

شرکت آسیا از بانکها تنها وام کوتاه مدت دریافت می کرد و این وامها به شکل بروات نزولی بودند . این وامها به نرخ متوسط ۱۱٪ به شرکت اعطا می شد .

بانک ، سفتهها و براتهای تا حداکثر ۹۱ روز را برای تنزیل می پذیرفت . مثلاً ، در مهر ماه ۱۳۴۳ ، بانک صادرات چنین اعتباری تا سقف ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال به شرکت اعطا

کرد. شرکت ۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال از سفته‌های مشتریان را انتخاب و پس از ظهرنویسی دو شریک در بانک تنزیل کرد.

این نوع اعتبار یکی از مهمترین منابع اعتباری شرکت بود. اما سفته‌های کافی برای استفاده از این نوع اعتبار در دسترس نبود، و شرکت به ناچار از سفته‌های "دوستانه" استفاده می‌کرد. اینها اسنادی بودند که متکی به معاملات واقعی نبوده، و صرفاً به منظور تنزیل در بانکهای یکدیگر، بین دو شرکت یا تاجر مبادله می‌شدند.

۰۲. وام از صرافان

شرکت آسیا طی سالهای ۴۷-۱۳۴۴ معاملات فراوانی با صرافان داشت. شرکت غالباً چکهای مدت‌دار خود را پس از ظهرنویسی نزد آنها تنزیل می‌کرد. نرخ بهره در این مورد به مراتب بالاتر از نرخ بهره بانکی بوده، و کم و بیش به نرخهای منعکس در جدول ۳ نزدیک بود. استفاده از این منبع مالی به‌زعم شرکا ریشه بسیاری از گرفتاریهای بعدی شرکت شد.

سالهای ۱۳۴۴ تا ۱۳۴۷

وضعیت سودآوری مطلوب شرکت در سال ۱۳۴۵ رو به تغییر گذاشت. این روند، ادامه یافت، به گونه‌ای که سالهای ۴۷-۱۳۴۵ را باید دوره گسیختگی شرکت نامید. این اوضاع حاصل تغییرات نامطلوب بازار نبود، حتی برعکس بازار موقعیت امیدبخشی هم داشت. کشش بازار و ضرورت عرضه کالاهای جدید، آقای نجاتی را به گسترش سطح خریدهای بیشتر تشویق می‌کرد. نه کمبود فضا برای انبار و نه مشکل پرداخت چکها و سفته‌های صادره باعث نشد که آقای نجاتی در امر خرید احتیاط بیشتری کند. کم‌کم موجودی زیادی در انبارهای عمومی گرد می‌آمد و همراه با آن این اجناس قوت می‌گرفت که پرداخت اسناد صادره برای خرید کالاها دیگر سخت دشوار شده بود.

برای جبران بعضی اشتباههای خود در امر خرید، آقای نجاتی خط‌مشی خرید تازه‌ای را پی گرفت: خرید انحصاری کل موجودی واردکنندگان. وی امیدوار بود که بدین ترتیب عرضه کالاهای خاصی را در انحصار بگیرد، و در این موارد از واردکنندگان در مورد تحدید واردات خود قول مساعد می‌گرفت. با این همه، بسیار اتفاق می‌افتاد که واردکنندگان به رغم تعهد شفاهی خود، به وارد کردن بیشتر و بیشتر کالاهای یاد شده

ادامه می‌دادند.

آقای یونسی به منظور افزایش فروش و فرونشاندن عطش نقدی بنگی شرکت، خط مشی‌های زیر را به اجرا درآورد:

۱. اعطای تخفیفات زیادی. بدین علت حاشیه سود شرکت کاهش یافت. حتی مواردی وجود داشت که شرکت برای برآوردن نیازهای نقدی فوری، کالاهایی را زیر قیمت تمام شده می‌فروخت.

۲. تسهیل شرایط فروش نسبه. شرکت برای جمع‌آوری چکها و سفته‌های بیشتری که در جریان تنزیل نزد بانکها و صرافان سخت به آنها نیاز داشت، حجم فروش نسبه را افزایش داد. دامنه فروش اعتباری به مشتریان ضعیف و حتی آنانی که احتمال قوی می‌رفت نتوانند بدهی خود را به موقع بپردازند، گسترش یافت. این فروشها هزینه بهره و زیان حاصل از اسناد مشکوک‌الوصول و لاوصول را بالا برد. آقای یونسی مدعی بود که در سال ۱۳۴۶، شرکت بیش از ۲۰۰۰۰۰۰ ریال بهره پرداخته است. اجبار به استفاده روزافزون از اعتبار صرافان، به شهرت شرکت هم صدمه می‌زد.

در یکی از ماههای سال ۱۳۴۶، درصد بسیار بالایی از تعهدات روزانه شرکت اسناد تنزیلی ظهنویسی شده بود. چون بسیاری از صادرکنندگان این اسناد که خرده‌فروشان ضعیف بودند از پرداخت چکها و سفته‌های خود عاجز بودند، شرکت می‌باید وجه اسناد برگشتی را به بانکها و صرافان پرداخت می‌کرد، در حالی که کمترین پیش‌بینی برای این پرداختهای احتمالی نکرده بود.

در روزهای آذر ماه ۱۳۴۷، کمتر چک یا سفته‌ای در گاو صندوق شرکت یافت می‌شد. هر سندی بلافاصله برای تنزیل و واریز بدهیهای جاری از محل وامهای جدید به بانکها و صرافان سپرده می‌شد.

۳. فروش به زیان. شرکت حجم بالایی از کالاها را مدت‌دار می‌خرید و زیر قیمت می‌فروخت. مثلاً در اردیبهشت ۴۷ حدود ۴۰۰۰۰ عدد گلدان کریستال به قیمت هر دو جین ۶۰۰۰ ریال در قبال سفته ۹ ماهه خریداری شد، و هر دو جین ۴۸۰۰ ریال به چهار بنکدار عمده فروخته شد، و چکهای ۲ تا ۳ ماهه دریافت شد. این اسناد با نرخ بهره نسبتاً نازل ۱۶ درصد نزد صرافی تنزیل شد.

از آغاز سال ۱۳۴۷، ارقام فروش به سرعت نزول کرد و با گذشت زمان بدتر شد. علت آن بود که تولیدکنندگان داخلی و واردکنندگان با اعطای اعتبار بیشتر به شرکت مخالفت می‌کردند. از این رو، شرکت کالاهای جدید کافی برای سرعت بخشیدن به فروش

کالاهای قبلی در اختیار نداشت. در عین حال، در همین ایام، سطح موجودی در انبارها و فروشگاه به بالاترین حد طی عمر شرکت رسید. در سال ۱۳۴۶، حجم بالایی از لباس شنا، کلاه حصیری، و کیف حصیری که کالاهای فصل تابستان بودند، به فروش نرسیده، و طی تمام فصل پاییز و زمستان انبار شدند.

در اواخر مهر ۱۳۴۶، آقایان نجاتی و یونسی باغ خود را فروختند تا قسمتی از نیازهای مالی شرکت را برآورده کنند. به علاوه، یکی از انبارهای نزدیک به فروشگاه شرکت نیز به همین دلیل به فروش رسید.

بعضی اتفاقات دیگر نیز در زمینه پاره‌ای از محصولات رخ داد که به فروش شرکت صدمه زد. رقبای جدیدی در کار عمده‌فروشی چینی‌آلات پیدا شدند. بعضی از کارگاههای تولید بلور داخلی نیز فعالیت خود را گسترش داده و به تولید چینی‌آلات تزئینی روی آوردند. بعضی خرده‌فروشان مستقیم به واردکنندگان رجوع کرده و به رفت و آمد به بندرها عادت می‌کردند. آنها دیگر از بازار تهران کمتر جنس می‌خریدند. بسیاری از مشتریان چینی‌آلات شرکت آسیا چنین می‌کردند. به علاوه، بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک برای خود شبکه پخش ایجاد کرده و مستقیم به خرده‌فروشان می‌فروختند. آقای یونسی شکایت می‌کرد که "بازار دارد عوض می‌شود، بنکداری دارد تضعیف می‌شود. تولیدکنندگان دیگر یاد گرفتند خودشان بفروشند. سرفعلی‌ها بالا رفته، خیلی‌ها از بازار می‌روند و خیابان نشین می‌شوند".

در ۷ تیر ۱۳۴۷، یکی از سفته‌های شرکت برای اولین بار نکول شد. این واقعه همه شرکا را سخت آزرده کرد. آنان دور هم جمع شدند تا در مورد آینده و مشکل نقدینگی تصمیم بگیرند. شرکا به انتقاد از یکدیگر پرداخته، و هویزه از سیاست خرید آقای نجاتی اعلام ناراضی شدیدی می‌شد. آنان تصمیم گرفتند از طلبکاران شرکت بخواهند که ۳ ماه اسناد را تمدید کنند.

جلسه ۱۴ تیر ۱۳۴۷

هشت نفر از طلبکاران عمده شرکت برای شام به منزل آقای افشردی دعوت شدند تا در آن جلسه مشکلات شرکت برای آنان تشریح شود. این بستانکاران همه واردکننده بودند و مجموع طلب آنها تقریباً ۴۰٪ کل بدهی شرکت بود. پس از صرف شام، آقای افشردی شروع به صحبت کرد. وضعیت شرکت را شرح داده،

و به بستانکاران اطمینان داد که شرکت چند برابر بدهی خود جنس دارد. وی دوراه پیش روی طلبکاران گذاشت:

۱. طلبکاران به قدر طلب خود از جنسهای خود پس بگیرند، مشروط بر آنکه قیمت دفتری را بپذیرند.

۲. طلبکاران سه ماه براتها و سفتههای شرکت آسیا را تمدید کنند.

همه بستانکاران بدیل اخیر را پذیرفتند، غیر از آقای ریاحی، که یک واردکننده عمده و مشهور بود که با پس گرفتن اجناس خود موافقت کرد. وی اظهار داشت، "می ترسم بعدها همین قدر هم گیرم نیاید."



دوره ۱۴ تیر تا آذر ماه ۱۳۴۷

طی این دوره، شرکت آسیا نتوانست کالایی را نسیه بخرد. فروش شرکت کماکان در نزول بود. شرکا کاملاً ناامید به نظر می رسیدند.

آقای نجاتی تقریباً کاری نداشت، چرا که نمی توانست چیزی بخرد. به تهران آمد تا به آقای یونسی در امر فروش کمک کند. وی به خریداران سر می زد و در پی دریافت سفارش از آنها بود. شرکت چون گذشته فروش به مشتریان از نظر اعتباری ضعیف را ادامه می داد. در اواخر مهر ماه، شرکت پذیرفت که با بالاترین نرخ بهره در طول عمر شرکت از صرافی وام بگیرد؛ شرکا چند سفته را با نرخ ۲۶٪ تنزیل کردند. در چنین شرایطی، شرکا راه کارهای یاد شده در آغاز این افته را تحت بررسی داشتند.

* * *

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

مطلوب است:

۱. ویژگیهای مالی خاص این واحد تجاری سنتی را فهرست کنید و شرح دهید.

۲. مشکل عمده شرکت کدام است؟ مشکلات مالی عمده کدام است؟ به ترتیب

اولویت شرح دهید.

۳. آیا تصمیم آقای ریاحی درست بوده است؟ چرا؟

۴. شرکا شرکت آسیا چه باید بکنند؟ آیا راه نجاتی برای آنها وجود دارد؟

شرکت آسیا

جدول ۱

ترازنامه به تاریخ ۲۳ آبان ۱۳۳۹

ارقام به ریال

<u>داراییهای جاری</u>	
صندوق و بانک	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
حسابهای دریافتی	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰
موجودیها	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع داراییهای جاری	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
<u>داراییهای ثابت</u>	
سرقفلی	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
تجهیزات و دکوراسیون	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
سایر داراییهای ثابت	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع داراییها	۱,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰
<u>بدهیهای جاری</u>	
حسابهای پرداختی	—
اسناد پرداختی	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
جمع بدهیهای جاری	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰
<u>بدهیهای بلندمدت و سرمایه</u>	
بدهی بلندمدت	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
ارزش ویژه	۱۳۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع بدهیهای بلندمدت و سرمایه	۷۳۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع بدهیها و سرمایه	۱,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰

شرکت آسیا

جدول ۲

ترازنامه به تاریخ ۲۱ آذر ۱۳۴۷

ارقام به ریال

داراییهای جاری

۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال	صندوق و بانک
۳۰۰۰۰۰۰۰	حسابهای دریافتنی
۱۱۰۰۰۰۰۰۰	اسناد دریافتنی
۱۸۰۰۰۰۰۰۰	موجودیها
۱۰۰۰۰۰۰	دیگر داراییهای جاری

جمع داراییهای جاری ۳۲۳۰۰۰۰۰۰ ریال

داراییهای ثابت

۸۰۰۰۰۰۰۰ ریال	سرقفلی
۱۴۰۰۰۰۰۰	تجهیزات و دکوراسیون
۷۰۰۰۰۰۰	اسناد دریافتنی
۲۰۰۰۰۰۰	سایر داراییهای ثابت
۱۰۰۳۰۰۰۰۰۰	جمع داراییها

۴۲۶۰۰۰۰۰۰ ریال

بدهیهای جاری

۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال	حسابهای پرداختنی (تجاری)
۲۲۰۰۰۰۰۰۰	اسناد پرداختنی (تجاری)
۴۰۰۰۰۰۰	اسناد پرداختنی (بانک)
۲۲۸۰۰۰۰۰۰	جمع بدهیهای جاری

بدهیهای بلندمدت و سرمایه

۱۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال	بلندمدت
۸۳۰۰۰۰۰۰	ارزش ویژه

۱۹۸۰۰۰۰۰۰

۴۲۶۰۰۰۰۰۰ ریال

شرکت آسیا

جدول ۳

نرخ بهره دریافتی توسط صرافها

نرخ بهره	ویژگیها	نوع وام گیرنده
۱۲٪ تا ۱۷٪	صادرکننده بسیار معتبر ظهرنویسی بسیار معتبر ۳ تا ۶ ماه مشتری قدیمی	۱. امضاهای درجه اول
۱۴٪ تا ۲۰٪	صادرکننده معتبر با ظهرنویسی ناشناس صادرکننده ناشناس با ظهرنویسی معتبر ۲ تا ۴ ماه مشتری شناخته شده	۲. امضاهای درجه دوم
۲۰٪ تا ۵۰٪	صادرکننده ضعیف ظهرنویس ناشناس ۱ تا ۳ ماه مشتری جدید	۳. امضاهای درجه سوم

