



P. C. C. (Shanghai) International Trading Co., Ltd.  
比西斯 (上海) 国际贸易有限公司

تاریخ: 1397/08/14  
شماره: PCSH/18043

بروست ۳

جناب آقای دکتر شریفی  
رئیس محترم هیات مدیره شرکت بازرگانی پتروشیمی شانگهای

موضوع: ریسک های تجاری و مالی شرکت بازرگانی پتروشیمی شانگهای

با سلام،

احتراما همانگونه که جنابعالی مستحضر هستید، در مقوله تجارت جهانی همیشه فعالیت های بازرگانی با ریسک ها و مخاطرات خاص خود همراه بوده و نمیتوان ادعا نمود که هر معامله تجاری مطلقا بدون ریسک می باشد. بدیهی است که بدلیل وجود چنین ریسک هایی که بعضا کنترل و یا احتمال وقوع پیوستن آن خارج از حیطه توانایی ما می باشد، نمی توان از انجام معاملات صرف نظر نمود، ولی آنچه که در این رابطه ضروری می باشد به حداقل رساندن ریسک های تجاری با استفاده از امکانات، توانایی ها و ابزار های موجود در شرکت ها می باشد.

در این راستا این شرکت در گذشته تمامی تلاش خود را نموده است تا با اتخاذ راه حل های ذیل نسبت به حداقل رساندن این ریسک ها اقدام نماید:

- بررسی و ارزیابی شرکت های طرف معامله با در نظر گرفتن پارامتر هایی نظیر قابل اعتماد بودن در بازار از نظر شرایط مالی، بزرگی و توانایی شرکت در حوزه محصول مورد نظر، متعهد بودن به اجرای قرارداد های منعقد، خوشنامی و ...
- گر چه صحت اطلاعات جمع آوری شده همیشه می تواند محل مناقشه بوده و همیشه این موضوع که تا چه میزان می توان به این اطلاعات اتکاء نمود، یکی از چالش های مهم در این بررسی می باشد، ولی در هر صورت بر اساس تجربه و نتایج کار رقبا با مشتری تا حدودی می توان به اطلاعات نسبی قابل اتکاء دسترسی پیدا نمود.
- تلاش در جهت فروش محصول به مصرف کنندگان نهایی بجای فروش به شرکت های تجاری واسطه. هر چند همیشه نمی توان بدلائل مختلف محصول را به مصرف کننده نهایی فروخت
- اخذ اعتبارات اسنادی از مشتریان بمنظور به حداقل رساندن ریسک های مالی
- در صورت امکان فروش محصولات بصورت نقدی قبل از رسیدن کشتی به بندر مقصد
- احتیاط در خرید و فروش محصول به هنگام شرایط بد بازار
- تلاش و دقت در اجرای شروط تعهدات تجاری نظیر حمل به موقع، ارایه محصول با کیفیت تعهد شده و ... بمنظور جلوگیری از ایجاد فرصت برای خریدار و شانه خالی نمودن از تعهد برداشت محصول و یا جلوگیری از ایجاد مستمسکی برای اخذ امتیاز در معامله تجاری توسط مشتری

خوشبختانه با لطف خداوند و همکاری همه دوستان دست اندرکار در این شرکت با رعایت عوامل فوق الاشاره تا به امروز هیچگونه مشکلی در امور تجاری با این شرکت پدید نیامده است و مطمئنا همین روند در آینده نیز تداوم خواهد یافت.

نکته مهمی که این گزارش سعی به انعکاس آن دارد، تغییر فضای تجاری کشور چین بوده که ریسک های فوق الاشاره را جدی تر و برون رفت از بعضی از آنها را غیر ممکن می نماید. تغییر فضای تجاری در کشور چین از دو منظر اصلی ذیل باعث تشدید ریسک های تجاری ما گردیده است:

۱- جنگ تجاری آمریکا با کشور چین و رکود نسبی اقتصادی که به آرامی در حال توسعه می باشد. بدیهی است که این شرایط بصورت کلی تجارت واردات کشور چین را تحت تاثیر قرار داده است و همه شرکت های صادر کننده با این موضوع دست به گریبان خواهند بود. یکی دیگر از عوامل مهمی که واردات را نسبت به گذشته برای کشور چین غیر جذاب نموده است؛ کاهش ارزش پول این کشور می باشد (این کشور در طی سال میلادی جاری حدود ۱۰٪ کاهش ارزش پول داشته است، ارزش برابری یوان در مقابل دلار در زمان تهیه این گزارش به کمترین رقم از سال ۲۰۰۸ میلادی رسیده است) این موضوع طبیعتا باعث تشدید رقابت بمنظور فروش به مشتریان چینی و بصره شدن خرید از تولیدکنندگان داخلی گردیده که طبیعتا مشتریان از بین عرضه کنندگان مختلف می توانند شرکت ها یا کشور هایی را انتخاب نمایند که ریسک تجاری و بانکی با آنها در حداقل ممکن باشد و همین امر سبب می گردد که مجبور باشیم حتی با شرکت های کوچکتر و کم اعتبار تر نیز کار نماییم.

۲- شرایط تحریم های مجدد بر علیه ایران این موضوع تبعات خود را در دو حوزه تجاری و بانکی بر جا گذاشته و یا خواهد گذاشت.

#### ریسک های تجاری

۱- از دست دادن بسیاری از مشتریانی که قبلا برای این شرکت ال سی گشایش می نمودند. این موضوع از سه جهت برای ما حایز اهمیت بوده است:

- دریافت اعتبار اسنادی وسیله ای برای اطمینان از دریافت پول از مجاری قابل اطمینان و کاهش ریسک دریافت پول از مشتری می باشد
- با توجه به اینکه کلیه اعتبارات اسنادی دریافتی بر مبنای پرداخت ۹۰ روزه می باشد، لذا تنزیل اعتبارات مذکور و دریافت وجوه از مشتریان قبل از سررسید کمک شایانی به گردش در جریان وجوه این شرکت می نمود، ولی در شرایط فعلی بدلیل عدم امکان تنزیل اعتبارات اسنادی، سرعت نقدینگی این شرکت کاهش پیدا نموده و در نتیجه معاملات کمتری را میتوان انجام داد.
- عدم امکان گشایش اعتبار فرصت استفاده از تسهیلات بانکی را از مشتریان ما سلب نموده و علاوه بر کاهش حاشیه سود، تعداد مشتریان را نیز کاهش خواهد داد

لذا در شرایط کنونی و با توجه به مشکلات ایجاد شده بر اساس مباحث تحریم، استفاده از این ابزار نیز بسیار محدود گردیده و این شرکت همانند گذشته امکان بهره برداری لازم از آن را ندارد.

۲- حذف بسیاری از شرکت های تجاری که بنا بدلائل تحریمی امکان ادامه همکاری را با ما ندارند. این امر از جهات ذیل قابل بررسی می باشد.

- خیلی از شرکت های معتبر که قبلا به لحاظ کاری از مشروعیت لازم برخوردار بودند حذف گردیده و لذا مجبور به ادامه کار با شرکت هایی خواهیم بود که الزاما از اعتبار کافی برخوردار نمی باشند.
- محدود شدن مشتریان، قدرت چانه زنی ما را در بازار کاهش داده و لذا سود عملیاتی ما را کاهش خواهد داد.

۳- فروش نقدی نیز بدلیل شرایط رکودی حاکم بر کشور چین محدود و همچنین تعدد شرکت هایی که توانایی پرداخت بصورت نقدی را دارا می باشند انگشت شمار بوده و لذا بمنظور تداوم کار تجاری در خیلی از موارد، مجبور هستیم بر مبنای اعتماد و ساز و کارهایی که ریسک حداقلی را داشته باشد، مبلغ محموله را پس از حمل محصول و یا هنگام رسیدن محصول به بندر مقصد از مشتری دریافت نماییم.

۴- در برخی از معاملات نیز مجبور به ارایه اسناد حمل قبل از دریافت پول هستیم (قریب به اتفاق این شرکت ها دولتی بوده) اینگونه شرکتها به سبب داشتن سهمیه دولتی برای واردات محصول ایران که یک مزیت برای ما محسوب شده و طبق مقررات داخلی این قبیل شرکت ها، پس از دریافت اصل مدارک می توانند، نسبت به پرداخت محموله اقدام نمایند. مهم ترین مزیت این شرکت ها آن است که بدلیل داشتن سهمیه از طرف دولت از تخفیف های خاص خود برخوردار بوده و لذا می توانیم با وجود این سهمیه محصول را با قیمت بهتری به آنها بفروشیم. در مجموع ریسک فعالیت با اینگونه شرکت ها به مراتب کمتر از دیگر شرکت ها می باشد.

#### ریسک های بانکی

از مهم ترین ریسک های بانکی که در این رابطه می توان به آن اشاره نمود عبارتند از:

- عدم پرداخت مبلغ معامله توسط بانک خریدار
  - بلوکه شدن مبلغ کالا توسط بانک واسطه
  - مشخص شدن هویت محموله و ایرانی بودن کالا. این موضوع می تواند تبعات سنگینی از قبیل بلوکه شدن پول در بانک مبداء، بانک واسطه و یا بانک ذینفع، بسته شدن حساب بانکی طرفین معامله و یا حتی اجبار در مختومه نمودن فعالیت تجاری شرکت تراستی منجر را شامل گردد
  - عدم تنزیل اعتبارات اسنادی گشایش شده که باعث کاهش شدید گردش مالی و مشکل در پرداخت محموله به فروشنده محصول می گردد.
- واقعیت آن است که ریسک های بانکی فوق الاشاره تحت کنترل ما نبوده و بسته به شرایط فضای تحریمی با شدت کم و یا زیاد وجود خواهد داشت.

در حوزه بانکی تنها کنترل و چک نمودن صحت مشخصات حساب ها و همچنین کانال پرداخت ها تنها از طرف ما قابل کنترل می باشد.

علی ایحال با تمام ریسک های موجود فعلی تمامی همکاران نهایت تلاش خود را کما فی السابق به کار خواهند بست تا با احتیاط کامل و در نظر گرفتن جمیع جوانب معاملات تجاری را نهایی نمایند.

ولی نکته مهم آنست که امروز اگر بخواهیم به صرف جلوگیری از مشکلات فوق بصورت صد در صدی، کار تجارت را محدود یا قطع نماییم مسلماً کار سنجیده و منطقی نخواهد بود ولی لازم است اعضای هیات مدیره محترم این شرکت و همچنین شرکت بازرگانی پتروشیمی در جریان ریسک های تجاری و مالی این شرکت قرار گیرند. ضمن آنکه بر این باور باشیم که فرایند فروش که توسط مجریان این شرکت انجام می شود، یک کار تیمی بوده و لذا بر این باور هستیم که در صورت بروز مشکل احتمالی خارج از کنترل، هیات مدیره شرکت نیز بعنوان حامی آنان لازم است در کنار مجریان این شرکت قرار داشته و لذا با ارایه مصوبات قانونی و یا هر روش و یا دستورالعمل لازم مسئولیت های ناشی از ریسک های احتمالی را بگونه ای پوشش نمایند که انگیزه و جسارت لازم برای مجریان کار فروش برای ادامه کار با توجه به ادله فوق اشاره فراهم آید،

ضمناً عطف به تبصره های ۴ و ۵ مصوبه مورخ 97/2/3 شرکت بازرگانی پتروشیمی (کپی پیوست) با توجه به توضیحات فوق و تشدید مشکلات تجاری امکان ایجاد ساز و کار لازم برای اعتبار سنجی مشتریان و پوشش ریسک موجود در عمل با شرایط فعلی تحریم عملاً قابل عملیاتی شدن نمی باشد. لذا دستور فرمایید جلسه هیات مدیره این شرکت جهت ارایه محتوای این گزارش و همچنین جمع بندی در خصوص تبصره های فوق اشاره تشکیل تا بتوانیم کارهای تجاری این شرکت را با کم ترین مشکلات پیش ببریم.

با احترام

ابراهیم ضمیری

مدیر عامل