

## چرا در شرایط رکود اقتصادی می بایست از ابزارهای مدیریتی بیشتری استفاده کنیم؟

سعید گودرزیان، مدیر دفتر مرکزی پژوهاک

بروز و وقوع رکود و رونق در کسب و کار امری است که در تمام مشاغل و تمام شرایط اقتصادی رخ می دهد، انجام عکس العمل های صحیح در هر یک از شرایط می تواند قدرت مقابله در شرایط رکود و افزایش قدرت نفوذ در بازار را در شرایط رونق مهیا کند. در این نوشتار به بررسی باورهای درست و غلط صاحبان مشاغل در خصوص اقدام به تجهیز کردن واحد صنفی به ابزارهای مدیریتی در شرایط رکود می پردازیم. از طرف دیگر بررسی خواهیم کرد که با استفاده از یک نرم افزار حسابداری توانمند، کارا، ساده و کاربردی چگونه تصمیمات بهتر توسط صاحبان کسب و کار اتخاذ و از این منظر چه فواید و اثرات مثبتی بر کسب و کار خواهد داشت. آیا در شرایط رکود باید به خواب زمستانی رفت؟ آیا تنها راه عبور از شرایط رکود کاهش هزینه ها است؟ چگونه می توان با مدیریت درست نقدینگی شرایط رکود اقتصادی را با کمترین تنش پشت سر گذاشت؟ آیا نرم افزارهای حسابداری صرفاً برای صاحبان مشاغل با گردش مالی و فروش بالا مناسب است؟ این ها سوالاتی هستند که به طور خلاصه در این نوشتار مورد بررسی قرار گرفته و از نقطه نظر علمی مورد ارزیابی قرار می گیرند.

کلید واژه ها:

کنترل رکود کسب و کار، رفتار مناسب در شرایط رکود، تجهیز واحد صنفی به نرم افزار حسابداری، مدیریت صحیح نقدینگی، استفاده صحیح از گزارشات مالی

همواره در شرایط رکود کسب و کار یکی از تفکراتی که در ذهن صاحبان کسب و کار تقویت می شود این موضوع است که وقتی درآمد کم می شود می بایست از هزینه های اضافی کاست و به اصطلاح (چو دخلت نیست، خرج آهسته تر کن). مبحث دیگری که در شرایط رکود کسب و کار در اذهان صاحبان مشاغل قرار می گیرد این است که وقتی میزان فروش کم است و میزان گردش مالی و گردش کالا حجم زیادی ندارد، نیازی به استفاده از ابزارهای مکانیزه کننده سیستم کسب و کار نیست و این ابزارهای کمکی صرفاً می بایست در شرایط رونق اقتصادی که مدیریت کسب و کار از کنترل خارج می گردد به کار گرفته شود. در این مقاله، مباحث مختلف اقتصادی و میزان درستی و نادرستی تفکرات مذکور و مشابه آن ها را مورد بررسی قرار می دهیم، به این امید که مورد توجه و استفاده صاحبان مشاغل قرار بگیرد.

اولین مبحثی که در این نوشتار مورد بررسی قرار می گیرد کاهش هزینه های اضافی در زمان رکود کسب و کار است که امری کاملاً طبیعی و صحیح در این زمان می باشد، اما سوالاتی که باید دقیق تر مورد بررسی قرار بگیرد این است که:



- کدام هزینه ها در این زمان به عنوان هزینه های اضافی تلقی می گردد؟
- آیا شما آمار دقیق، صحیح و در دسترس از میزان هزینه های صورت گرفته در ماه های گذشته در دست دارید؟
- آیا در این زمان اولین هزینه هایی را که کاهش می دهید هزینه های مربوط به بازاریابی و تبلیغات است؟
- آیا آمار صحیحی از میزان هزینه های قابل کاهش و غیر قابل کاهش در این زمان را در اختیار دارید؟
- آیا شما دوره های متناوب و قابل پیش بینی رونق و رکود کسب و کار خود را شناسایی کرده اید؟
- آیا می دانید که در زمان رونق چگونه آمادگی لازم برای مقابله با دوره رکود را داشته باشید؟
- آیا می دانید که در زمان رکود می بایست چگونه عمل کرد تا به طور همزمان هم به خوبی از شرایط رکود عبور کنید و هم آمادگی های لازم برای بازگشت به شرایط رونق را پیش بینی کرده باشید؟
- آیا می دانید در هر زمان کدام یک از کالاها یا خدمات قابل عرضه توسط شما بیشتر مورد توجه مشتریان می باشد؟

معمولاً بسیاری از صاحبان کسب و کار در این زمان پاسخ می دهند که «بله من ۲۰ سال (بیشتر یا کمتر) به همین روش کار

کرده ام و کلیه هزینه ها را به صورت شهودی و دقیق در ذهن دارم و به خوبی می دانم که چه زمانی کاسبی من رونق دارد و چه زمانی دچار رکود می شود» آیا به نظر شما این پاسخ، می تواند پاسخ درستی باشد؟!؟



صد البته کاهش هزینه های بازاریابی و تبلیغات در این زمان کار درستی نیست و نه تنها موجب می گردد که در زمان رکود مشتریان کمتر و کمتر شما را بشناسند و شرایط رکود سخت تر سپری شود، بلکه موجب می گردد در زمان بازگشت به دوره رونق سایر رقبایی که در دوران رکود هزینه های تبلیغات را کاهش نداده و شاید حتی آن را افزایش داده اند، فاصله زیادی از شما بگیرند و فرصت از دست رفته به سادگی قابل جبران نخواهد بود. البته لازم به ذکر است که مدیریت دقیق و درست هزینه های بازاریابی و تبلیغات در این زمان از هر زمان دیگری بیشتر مورد توجه است، لذا نباید بدون برنامه ریزی و بررسی دقیق انجام گردد.



استفاده از ابزارهای مدیریتی و یکی از مهم ترین آن ها یعنی استفاده از نرم افزار حسابداری که مدیریت مالی شما را به عهده می گیرد می تواند تمامی سوالات فوق را پاسخ گو باشد. با استفاده از یک نرم افزار حسابداری مانند نرم افزار حسابداری پرنس و سایر محصولات گروه نرم افزارهای پژواک که با رویکرد سادگی در کنار بیشترین امکانات، وظیفه مدیریت مالی و گزارشات دقیق کسب و کار شما را در اختیاران قرار می دهد می تواند بسیار کمک کننده و بعضاً نجات بخش باشد. محصولات گروه نرم افزارهای پژواک به شکلی طراحی گردیده که حتی کسانی که کوچکترین دانشی از حسابداری و کامپیوتر ندارند با اندک آموزش اولیه، به راحتی قادر باشند با آن کار کنند و کلیه نیازهای خود را برآورده سازند.

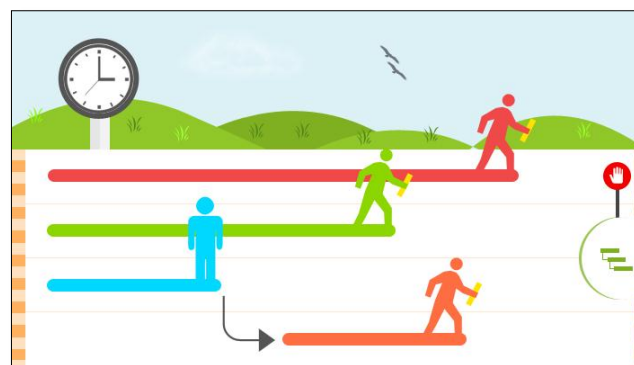
با استفاده از گزارش آماری و دقیق هزینه های صورت گرفته در ماه های قبل و همچنین دوره های مشابه در گذشته و قرار دادن آن ها در کنار گزارش میزان فروش و صد البته استفاده از هوش و ذکاوت فردی به راحتی می توانید نتیجه گیری کنید که:

- کدام هزینه ها در زمان رکود به عنوان هزینه های اضافی تلقی می گردد.
- کدام یک از هزینه های بازاریابی و تبلیغات در این زمان بیشتر می تواند تأثیرات زود بازده و کدامیک تأثیرات دیر بازده خواهد داشت.
- کدام یک از هزینه ها در این زمان قابل حذف، کدام یک قابل کاهش و کدام غیر قابل حذف هستند.

با استفاده از گزارشات آماری و دقیق میزان فروش کالاها در دوره های زمانی مختلف، می توانید به باقیمانده سوالات پاسخ دهید و با کنار هم قرار دادن این گزارشات در کنار گزارش هزینه ها می توانید تصمیم گیری های دقیق و هوشمندانه ای داشته باشید. بخش کوچکی از توانایی های شما با استفاده از گزارشات مدون و متنوع نرم افزار حسابداری پرنس به قرار زیر است:

- دوره های متناوب و قابل پیش بینی رونق و رکود کسب و کار خود را شناسایی کنید.
- با پیش بینی زمان رکود، در زمان رونق، آمادگی های لازم برای مقابله با دوره رکود را برنامه ریزی کنید.

- در زمان رکود به نحوی عمل کنید تا ضمن عبور از شرایط رکود، آمادگی های لازم برای استفاده مناسب در شرایط رونق را برنامه ریزی کنید.
- با شناسایی این که در هر زمان کدام یک از کالاها یا خدمات قابل عرضه توسط شما بیشتر مورد توجه مشتریان می باشد، می توانید نسبت به تأمین مناسب آن ها، تبلیغات و بازاریابی مناسب در راستای افزایش فروش آن ها گام بردارید.
- و البته ده ها موضوع دیگر که مجال برای صحبت در مورد آن ها نیست.



به این موضوع دقت فرمایید که به عنوان مثال اگر گردش مالی یک واحد تجاری در هر ماه به طور میانگین ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان (یعنی روزانه فقط ۸۰۰ هزار تومان) باشد و با استفاده از یکی از محصولات گروه نرم افزارهای پژواک و به واسطه ی افزایش قدرت مدیریتی، مدیریت هزینه ها و افزایش بهره وری، فقط ۱۰ درصد گردش مالی و پیرو آن سود آوری مجموعه ارتقاء یابد، با در نظر گرفتن سود ۱۵ درصد برای واحد صنفی، در هر ماه ۳۰۰,۰۰۰ تومان به میزان سود واحد صنفی اضافه می گردد و این بدان معنی است که صرفاً با سود حاصل از یک ماه ارتقاء شغلی ایجاد شده، می توان یکی از محصولات گروه نرم افزارهای پژواک را تهیه نمود.

موضوع دوم که در اینجا به آن می پردازیم این است که صاحبان مشاغل تصور می کنند که وقتی میزان فروش کم است و میزان گردش مالی و گردش کالا حجم زیادی ندارد، نیازی به استفاده از ابزارهای مکانیزه کننده سیستم کسب و کار نیست و این ابزارهای کمکی صرفاً می بایست در شرایط رونق اقتصادی که مدیریت کسب و کار از کنترل خارج می گردد به کار گرفته شود. متأسفانه این تصور چندان صحیح نیست!!!

درست است که در شرایط رکود بازار میزان گردش مالی (نقدی، بانکی، چک و ...) و همچنین میزان گردش کالا (خرید و فروش) چندان زیاد نیست و صرفاً با استفاده از یک صفحه کاغذ و یک ماشین حساب ساده می توان حساب و کتاب را مدیریت کرد. اما خوب است بدانیم، دقیقاً بهترین زمان برای تجهیز واحد صنفی به نرم افزار حسابداری یا صندوق مکانیزه فروش یا هر ابزار دیگری برای افزایش قدرت مدیریتی بر کسب و کار، در زمان رکود است، زیرا در هر صورت استفاده از یک نرم افزار حسابداری و تغییر ساختار واحد صنفی از روش قبلی به روش جدید مستلزم صرف زمان کافی، از چند روز تا چند هفته می باشد که در زمان رونق که تأمین کالا و توجه به نحوه ارائه کالا و خدمات به مشتریان و سایر امور وابسته به آن در اولویت بیشتری قرار دارد، صرف چنین هزینه زمانی کار چندان صحیحی نیست. صد البته در زمان رونق، تأمین مخارج تجهیز واحد صنفی به امکانات مدیریتی، آسان تر است ولی عوامل بازدارنده دیگری در این زمان کار را سخت تر می کند و در مقابل در زمان رکود که همه چیز برای تجهیز واحد صنفی به نرم افزار حسابداری و سایر ابزارهای مکانیزه کردن کسب و کار مناسب است، بعضاً مشکلات مالی یا حداقل تصور آن، بازدارنده خواهد بود و یک فرد هوشمند در این شرایط تصمیم مناسب را می گیرد. به این موضوع توجه نمایید که تجهیز مجموعه به یک نرم افزار حسابداری نه تنها یک هزینه نیست بلکه یک سرمایه گذاری سود آور است.

یکی دیگر از مسائلی که باید مورد توجه ویژه قرار بگیرد این است که صرفاً با استفاده از یک نرم افزار حسابداری که به کمک روش های استاندارد حسابداری و الگوریتم های هوشمند و با استفاده از کلیه داده های موجود در بانک اطلاعاتی، سود و زیان واحد صنفی را محاسبه می کند، قابل اعتماد است و سایر روش های محاسبه سود و زیان بعضاً به شدت غیر واقعی و تصمیم گیری بر اساس آن ها می تواند به شدت آسیب رسان باشد. حتماً به این موضوع توجه ویژه داشته باشید که میزان نقدینگی همیشه رابطه مستقیمی با میزان سود آوری ندارد و ممکن است در شرایطی که نقدینگی به خاطر وصول طلب های گذشته افزایش می یابد، مجموعه سود مناسبی نداشته یا حتی در حال زیان دهی باشد. توجه به این موضوع می تواند تصمیم گیری در خصوص انجام بسیاری از هزینه ها، خریدها، استراتژی های فروش و سایر مسائل

مرتبط با آن را تحت الشعاع قرار بدهد و در بسیاری از موارد واحد صنفی را از ورود به شرایط خطرناک و تنش زا دور نگه دارد.



موضوع آخر که مطرح کردن آن خالی از لطف نخواهد بود این است که معمولاً یکی از مسایلی که در شرایط رکود کسب و کار به صاحبان مشاغل فشارهای مضاعف وارد می کند، کاهش نقدینگی است که عمدتاً در این شرایط، نقدینگی به صورت طلب از مشتریان یا سایر همکاران یا به شکل کالا در انبار انباشته شده است و این کاهش نقدینگی که تعهدات مالی صاحبان مشاغل به سایرین را دچار مشکل می کند موجبات افزایش تنش فکری و عدم تمرکز مناسب برای صاحبان کسب کارها را ایجاد می کند. بکارگیری یک نرم افزار حسابداری و استفاده از گزارشات، هشدارها و یادآوری های مناسب آن در خصوص زمان و میزان تعهدات مالی از یک طرف و کنترل و بررسی دقیق موجودی ها و زمان سررسید و میزان وصولات واحد صنفی از طرف دیگر می تواند به شدت در مدیریت درست نقدینگی تأثیر گذار باشد و اثر مهم تر آن جلوگیری از بروز استرس ها، فشارها و سایر رخدادهایی است که موجب کاهش تمرکز صاحبان مشاغل می گردد که پیرو آن عدم برنامه ریزی درست کاری، تعیین استراتژی های فروش و مدیریت بر پرسنل و ... را به دنبال خواهد داشت.

با تأمل دقیق و بررسی های آماری و علمی در فراز و نشیب های کسب و کار و در کنار هم قرار دادن آن ها به راحتی در می یابیم که استفاده از مبانی علمی و کاربردی در توسعه کسب و کار در دنیای مبتنی بر سرعت و تکنولوژی امروز امری اجتناب ناپذیر است و از طرفی در شرایطی که تیم هایی مانند واحد تولید و توسعه نرم افزار گروه مهندسی نرم افزار پژوهش پیوسته در تلاش هستند تا هر روز یکی از مشکلات واحدهای صنفی را در بکارگیری و استفاده از نرم افزارهای حسابداری و ابزارهای مکانیزه کننده کسب و کار از میان بردارند، با کمی تأمل و هوشمندی و به آسانی می توان خود و واحد صنفی خود را به سامانه های مکانیزه کننده تجهیز و از مزایای آن ها بهره مند شد.

