

سود دارید اما پول ندارید؟

بزرگترین بحران پنهان بسیاری از کسب‌وکارها

نویسنده: تیم پژوهش و توسعه IRE Coach

یکی از عجیب‌ترین و در عین حال رایج‌ترین مشکلاتی که مدیران با آن مواجه می‌شوند این است:

فروش وجود دارد.

مشتری وجود دارد.

حتی سود هم وجود دارد.

اما پول نقد وجود ندارد.

بسیاری از مدیران بارها این جمله را تکرار کرده‌اند:

«نمی‌فهمم پول شرکت کجا می‌رود!»

این سؤال فقط متعلق به کسب‌وکارهای کوچک نیست.

حتی شرکت‌های بزرگ و سودآور نیز گاهی با بحران نقدینگی مواجه می‌شوند.

واقعیت این است که سودآوری و نقدینگی دو مفهوم متفاوت هستند.

و ناتوانی در تشخیص این تفاوت می‌تواند کسب‌وکار را با مشکلات جدی روبه‌رو کند.

سود با پول یکی نیست

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند اگر شرکت سودآور باشد، باید پول کافی نیز در حساب بانکی وجود داشته باشد.

اما در عمل همیشه چنین نیست.

اصطلاح حرفه‌ای:

****Cash Flow****

جریان نقدی

جریان نقدی نشان می‌دهد چه مقدار پول واقعاً وارد یا خارج شرکت شده است.

در مقابل:

سود نشان می‌دهد شرکت روی کاغذ چه میزان درآمد بیش از هزینه داشته است.

ممکن است شرکت سود داشته باشد اما هنوز پول آن را دریافت نکرده باشد.

یک مثال واقعی

فرض کنید شرکت شما در یک ماه:

۱۰ میلیارد تومان فروش انجام داده است.

هزینه‌ها نیز ۹ میلیارد تومان بوده است.

در ظاهر:

۱ میلیارد تومان سود دارید.

اما اگر مشتریان قرار باشد پول خرید خود را ۶ ماه بعد پرداخت کنند، چه اتفاقی می‌افتد؟

شما سود دارید.

اما پولی در حساب بانکی ندارید.

در این فاصله باید:

* حقوق پرداخت کنید.

* مالیات بدهید.

* مواد اولیه بخرید.

* هزینه‌های جاری را تأمین کنید.

در نتیجه شرکت با کمبود نقدینگی مواجه می‌شود.

قاتل اول نقدینگی: مطالبات وصول نشده

در بسیاری از شرکت‌ها حجم بزرگی از سرمایه در حساب مشتریان خوابیده است.

فروش انجام شده است.

فاکتور صادر شده است.

اما پول هنوز وصول نشده است.

این وضعیت باعث می‌شود:

* رشد شرکت کند شود.

* سرمایه در گردش کاهش یابد.

* وابستگی به وام افزایش پیدا کند.

گاهی مشکل اصلی شرکت کمبود فروش نیست؛ بلکه تأخیر در وصول مطالبات است.

قاتل دوم نقدینگی: موجودی انبار بیش از نیاز

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند انبار پر نشانه قدرت است.

در حالی که در بسیاری از موارد انبار پر یعنی پول بلوکه شده.

فرض کنید:

۵ میلیارد تومان مواد اولیه

و

۳ میلیارد تومان کالای ساخته شده

در انبار وجود دارد.

این یعنی:

۸ میلیارد تومان پول نقد شرکت عملاً از چرخه خارج شده است.

قاتل سوم نقدینگی: رشد بی‌برنامه

شاید عجیب به نظر برسد اما یکی از دلایل بحران نقدینگی، رشد سریع است.

وقتی فروش ناگهان افزایش پیدا می‌کند:

* مواد اولیه بیشتری نیاز دارید.

* نیروی بیشتری استخدام می‌کنید.

* هزینه‌های عملیاتی افزایش می‌یابد.

اما دریافت پول از مشتریان معمولاً با تأخیر انجام می‌شود.

در نتیجه شرکت ممکن است در اوج رشد دچار کمبود نقدینگی شود.

سرمایه در گردش؛ خون جاری سازمان

اصطلاح حرفه‌ای:

****Working Capital****

سرمایه در گردش

سرمایه در گردش یعنی منابعی که برای اداره روزانه کسب‌وکار نیاز دارید.

حقوق کارکنان

خرید مواد اولیه

هزینه‌های تولید

هزینه‌های حمل‌ونقل

همه به سرمایه در گردش وابسته هستند.

کمبود سرمایه در گردش یکی از مهمترین دلایل شکست شرکت‌هاست.

نه کمبود سود.

نشانه‌های هشداردهنده

اگر این موارد را در شرکت خود مشاهده می‌کنید، باید وضعیت نقدینگی را جدی بگیرید:

- * فروش افزایش یافته اما پول نقد کم است.
- * پرداخت حقوق به سختی انجام می‌شود.
- * دریافت مطالبات زمان زیادی می‌برد.
- * موجودی انبار دائماً در حال افزایش است.
- * شرکت دائماً به تسهیلات کوتاه‌مدت نیاز دارد.

این‌ها نشانه‌های ضعف مدیریت نقدینگی هستند.

شرکت‌های موفق چه کاری متفاوت انجام می‌دهند؟

آن‌ها فقط صورت سود و زیان را بررسی نمی‌کنند.

بلکه به طور مداوم:

- * جریان نقدی را تحلیل می‌کنند.
- * دوره وصول مطالبات را کنترل می‌کنند.
- * موجودی انبار را بهینه می‌کنند.
- * سرمایه در گردش را مدیریت می‌کنند.
- * سناریوهای مالی آینده را پیش‌بینی می‌کنند.

به همین دلیل در شرایط بحرانی انعطاف‌پذیری بیشتری دارند.

یک اشتباه خطرناک

بسیاری از مدیران فقط پایان ماه موجودی حساب بانکی را نگاه می‌کنند.

اما مدیران حرفه‌ای این سؤال را می‌پرسند:

«سه ماه آینده وضعیت نقدینگی شرکت چگونه خواهد بود؟»

مدیریت مالی یعنی پیش‌بینی.

نه واکنش.

جمع‌بندی

سودآوری برای بقای کسب‌وکار ضروری است.

اما نقدینگی چیزی است که به کسب‌وکار اجازه می‌دهد زنده بماند.

بسیاری از شرکت‌ها به دلیل کمبود سود شکست نمی‌خورند.

آن‌ها به دلیل کمبود نقدینگی شکست می‌خورند.

به همین دلیل مدیران موفق فقط به میزان فروش و سود نگاه نمی‌کنند.

آن‌ها به جریان نقدی، سرمایه در گردش و سرعت گردش پول در سازمان نیز توجه ویژه دارند.

در دنیای کسب‌وکار، سود مهم است.

اما نقدینگی اکسیژن سازمان است.

سوالات متداول

آیا ممکن است شرکت سودآور باشد اما پول نداشته باشد؟

بله. اگر بخش زیادی از فروش هنوز وصول نشده باشد یا سرمایه در موجودی انبار بلوکه شده باشد.

جریان نقدی چیست؟

جریان نقدی نشان‌دهنده ورود و خروج واقعی پول در کسب‌وکار است.

سرمایه در گردش چیست؟

منابع مالی مورد نیاز برای انجام فعالیت‌های روزمره سازمان.

مهم‌ترین علت بحران نقدینگی چیست؟

وصول دیر هنگام مطالبات، مدیریت ضعیف موجودی انبار و رشد بدون برنامه از مهم‌ترین دلایل هستند.

آیا وضعیت نقدینگی شرکت شما سالم است؟

بسیاری از کسب‌وکارها سال‌ها سودآور هستند اما به دلیل ضعف در مدیریت جریان نقدی، فرصت‌های رشد خود را از دست می‌دهند.

تیم IRE Coach با ارزیابی ساختار مالی، تحلیل جریان نقدی و بررسی سرمایه در گردش، به شما کمک می‌کند سلامت مالی سازمان خود را بهبود دهید.

****برای دریافت جلسه ارزیابی مالی و سودآوری با ما در ارتباط باشید.****

منابع و مطالعات پیشنهادی

Financial Intelligence for Entrepreneurs – Karen Berman *

The Cash Flow Management Book – Matthew Gillman *

Harvard Business Review – Cash Flow Management *

McKinsey & Company – Working Capital Excellence *

Corporate Finance Institute – Cash Flow & Working Capital *