

پول شرکت شما دقیقاً کجا هدر می‌رود؟

۷ هزینه پنهان که سود کسب‌وکارها را آرام و بی‌صدا از بین می‌برند

نویسنده: تیم پژوهش و توسعه IRE Coach

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند اگر فروش افزایش پیدا کند، سود نیز افزایش خواهد یافت.

اما واقعیت همیشه این‌گونه نیست.

بارها دیده شده است که شرکتی فروش خوبی دارد، بازار مناسبی دارد و حتی سفارش‌های متعددی دریافت می‌کند، اما در پایان سال سود مورد انتظار را به دست نمی‌آورد.

در چنین شرایطی معمولاً مدیران به دنبال مقصر بیرونی می‌گردند:

شرایط اقتصادی

رقابت

افزایش قیمت مواد اولیه

نوسانات بازار

اما در بسیاری از موارد، مشکل در داخل سازمان پنهان شده است.

هزینه‌هایی که در گزارش‌های روزمره کمتر دیده می‌شوند، اما هر روز بخشی از سود شرکت را از بین می‌برند.

هزینه‌هایی که آرام، بی‌صدا و مداوم عمل می‌کنند.

هزینه پنهان اول: دوبارکاری

یکی از بزرگترین دشمنان سودآوری در بسیاری از کسب‌وکارها دوباره‌کاری است.

هر بار که محصولی نیاز به اصلاح، تعمیر یا تولید مجدد پیدا می‌کند، سازمان دو بار هزینه پرداخت می‌کند.

هزینه مواد اولیه

هزینه نیروی انسانی

هزینه زمان

هزینه تأخیر در تحویل

در بسیاری از کارخانه‌ها مدیران فقط هزینه ضایعات را محاسبه می‌کنند، در حالی که هزینه واقعی دوباره‌کاری معمولاً چند برابر ضایعات است.

هزینه پنهان دوم: جلسات بی‌نتیجه

بسیاری از سازمان‌ها ساعت‌های طولانی جلسه برگزار می‌کنند.

اما سؤال مهم این است:

خروجی این جلسات چیست؟

فرض کنید:

۱۰ مدیر

هر کدام با متوسط حقوق ساعتی مشخص

در جلسه‌ای دو ساعته شرکت کنند.

اگر خروجی مشخصی وجود نداشته باشد، سازمان در واقع در حال مصرف منابع مالی است.

جلسات باید تصمیم تولید کنند، نه صرفاً گفتگو.

هزینه پنهان سوم: ترک خدمت کارکنان توانمند

وقتی یک نیروی کلیدی سازمان را ترک می‌کند، فقط یک حقوق ماهانه از دست نمی‌رود.

هزینه‌های واقعی شامل موارد زیر است:

* جذب نیروی جدید

* آموزش

* کاهش بهره‌وری

* اشتباهات ناشی از کم‌تجربگی

* زمان مدیریت

بسیاری از شرکت‌ها هزینه واقعی خروج کارکنان را محاسبه نمی‌کنند.

در حالی که این هزینه می‌تواند چندین برابر حقوق سالانه فرد باشد.

هزینه پنهان چهارم: موجودی انبار مازاد

موجودی بیش از نیاز یکی از بزرگترین محل‌های دفن پول در کسب‌وکارهاست.

هر کالا یا ماده اولیه‌ای که بدون نیاز واقعی در انبار باقی بماند:

* سرمایه را قفل می‌کند.

* نقدینگی را کاهش می‌دهد.

* ریسک فرسودگی و آسیب را افزایش می‌دهد.

انبار بیش از حد بزرگ همیشه نشانه قدرت نیست.

گاهی نشانه ضعف برنامه‌ریزی است.

هزینه پنهان پنجم: مشتریان کم‌سود

همه مشتریان ارزش یکسانی ندارند.

برخی مشتریان:

* تخفیف زیاد می‌خواهند.

* دیر پرداخت می‌کنند.

* زمان زیادی از تیم می‌گیرند.

* حاشیه سود پایینی دارند.

گاهی شرکت تصور می‌کند فروش خوبی دارد، اما بخش بزرگی از درآمد صرف خدمت‌رسانی به مشتریانی می‌شود که سود چندان‌ی ایجاد نمی‌کنند.

هزینه پنهان ششم: فرآیندهای ناکارآمد

هر فعالیت غیرضروری در سازمان هزینه ایجاد می‌کند.

فرم‌های اضافی

تأییدهای غیرضروری

رفت و آمدهای تکراری

گزارش های بی استفاده

همگی زمان و منابع را مصرف می کنند.

در بسیاری از شرکت ها کارکنان سخت کار می کنند، اما سیستم ها هوشمندانه طراحی نشده اند.

نتیجه:

هزینه بالا و بهره وری پایین.

هزینه پنهان هفتم: تصمیم گیری بر اساس حدس

بسیاری از تصمیمات مدیریتی بدون داده کافی گرفته می شوند.

خرید تجهیزات

استخدام نیرو

توسعه بازار

افزایش تولید

اگر این تصمیم ها بر پایه تحلیل و اطلاعات دقیق نباشند، هزینه های سنگینی به سازمان تحمیل خواهند کرد.

یک مثال ساده

فرض کنید شرکتی سالانه ۱۰۰ میلیارد تومان فروش دارد.

اگر فقط:

- * ۲ درصد دوباره کاری
- * ۲ درصد ائتلاف فرآیندی
- * ۱ درصد موجودی مازاد
- * ۲ درصد بهره‌وری از دست رفته

داشته باشد،

بیش از ۷ میلیارد تومان از منابع مالی شرکت هدر می‌رود.

عدد کوچکی نیست.

شرکت‌های سودآور چه کاری متفاوت انجام می‌دهند؟

آن‌ها فقط درآمد را اندازه‌گیری نمی‌کنند.

بلکه به طور مداوم به دنبال شناسایی نشستی‌های مالی هستند.

آن‌ها از خود می‌پرسند:

- * پول کجا تلف می‌شود؟
- * چه فعالیتی ارزش ایجاد نمی‌کند؟
- * چه فرآیندی باید حذف یا اصلاح شود؟
- * کدام مشتریان سودآورتر هستند؟

همین نگاه باعث می‌شود سود بیشتری از همان میزان فروش ایجاد کنند.

قانون مهم سودآوری

بسیاری از مدیران برای افزایش سود فقط به افزایش فروش فکر می‌کنند.

اما گاهی سریع‌ترین راه افزایش سود، حذف هزینه‌های پنهان است.

در بسیاری از کسب‌وکارها:

یک تومان هزینه حذف‌شده

ارزش بیشتری از یک تومان فروش جدید دارد.

زیرا مستقیماً وارد سود می‌شود.

جمع‌بندی

سودآوری فقط به میزان فروش وابسته نیست.

بخش بزرگی از سود در داخل سازمان ساخته یا نابود می‌شود.

دوبارماری، موجودی مازاد، فرآیندهای ناکارآمد، ترک خدمت کارکنان و تصمیمات ضعیف، همگی می‌توانند بخش قابل توجهی از سود شرکت را از بین ببرند.

مدیران موفق فقط به افزایش درآمد فکر نمی‌کنند.

آن‌ها به دنبال جلوگیری از هدررفت منابع نیز هستند.

زیرا هر ریالی که از هدررفت نجات پیدا کند، مستقیماً به سود سازمان اضافه می‌شود.

سوالات متداول

هزینه پنهان چیست؟

هزینه‌ای که در ظاهر دیده نمی‌شود اما به مرور زمان سود سازمان را کاهش می‌دهد.

مهمترین هزینه پنهان در شرکت‌ها چیست؟

بسته به نوع کسب‌وکار متفاوت است، اما دوباره‌کاری، موجودی مازاد و فرآیندهای ناکارآمد از رایج‌ترین موارد هستند.

آیا افزایش فروش همیشه سود را افزایش می‌دهد؟

خیر. اگر هزینه‌های پنهان کنترل نشوند، افزایش فروش نیز ممکن است به افزایش سود منجر نشود.

چگونه هزینه‌های پنهان را شناسایی کنیم؟

از طریق تحلیل فرآیندها، بررسی شاخص‌های مالی، اندازه‌گیری بهره‌وری و ارزیابی عملکرد بخش‌های مختلف سازمان.

آیا می‌دانید سود شرکت شما دقیقاً در کجا از بین می‌رود؟

بسیاری از کسب‌وکارها سالانه میلیاردها تومان از منابع خود را به دلیل هزینه‌های پنهان از دست می‌دهند؛ بدون آنکه تصویر دقیقی از این هدررفت داشته باشند.

تیم IRE Coach با تحلیل فرآیندها، ساختار مالی و شاخص‌های بهره‌وری، به شما کمک می‌کند نقاط اتلاف منابع را شناسایی و سودآوری سازمان را افزایش دهید.

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

منابع و مطالعات پیشنهادی

Profit First *

The Goal *

Lean Thinking *

[Harvard Business Review Operations & Finance](https://hbr.org/topic/operations-
management?utm_source=chatgpt.com) *

[McKinsey Operations
Insights](https://www.mckinsey.com/capabilities/operations?utm_source=chatgpt.com) *