



## ۱۰ دلیل ورشکستگی کسب و کار که مدیران باید بدانند + پادکست

ما معتقدیم که راه موفقیت کسب و کار از شناخت دلایل شکست و ورشکستگی می‌گذرد. شرایط حاکم بر اقتصاد ایران، بسیاری از کسب‌وکارهای ایرانی را دچار مشکلات جدی مالی کرده است؛ تا جاییکه برخی از آنها بدلیل فشارهای داخلی و خارجی، به ناچار مجبور به اعلام ورشکستگی هستند.

توجه به دلایلی که بطور خاص در کشور ما، چه در داخل و خارج از سازمان، منجر به ورشکستگی می‌شود، می‌تواند یک اقدام پیشگیرانه برای کمک به شرکت‌ها برای کنترل یا کاهش زنگ‌خطرها نسبت به ورشکستگی باشد.

به همین دلیل، در ادامه به ۱۰ مورد از مهم‌ترین عوامل ورشکستگی و شکست شرکت‌ها، به همراه راهکارهایی که می‌توانند از فاجعه ورشکستگی پیشگیری کنند، اشاره می‌کنیم.

### ورشکستگی یک کسب و کار به چه معناست؟

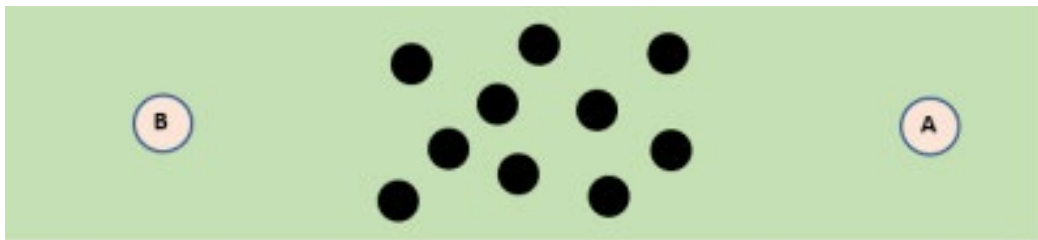
زمانی یک کسب و کار دچار ورشکستگی می‌شود که معوقات و بدهی‌های آن، بیشتر از دارایی‌ها و نقدینگی موجود باشد و نتوان راهی برای پرداخت معوقات و بدهی‌ها پیدا کرد.



عوامل مختلفی می‌تواند باعث ورشکستگی یک کسب و کار شود. گاهی ورشکستگی می‌تواند ناشی از سوء مدیریت باشد. در سایر موقعیت‌ها، ورشکستگی به عوامل خارج از کنترل سازمان مربوط است. بطور کلی با شناخت دلایل ورشکستگی و بررسی راهکارهای هر کدام، به این آگاهی خواهیم رسید تا با بکارگیری اقدامات و سیاست‌های مدیریتی و مالی درست، نه تنها از ورشکستگی دور بمانیم بلکه بتوانیم رشد و توسعه پایدار را برای کسب و کار خود رقم بزنیم.

## چگونه می‌توانیم با شناخت موانع کسب و کار، به موفقیت برسیم؟

پیش از اینکه به دلایل ورشکستگی و شکست کسب و کارها بپردازیم، بهتر است این موضوع را با ارائه یک مثال، مرور کنیم. شکل زیر را با دقت ببینید. فرض کنید محیط داخل مستطیل سبز رنگ، محیط کسب و کار شما است و موفقیت شما در گرو حرکت از نقطه A به نقطه B است؛ به شرطی که در حین حرکت، به ۱۰ دایره سیاهی که در تصویر وجود دارد، برخورد نکنید.



### به نظر شما چند مسیر با شروط بالا برای موفقیت کسب و کار وجود دارد؟

با کمی تامل متوجه می‌شوید که با حرکت در فضای مابین دایره‌های سیاه، صدها مسیر می‌توان ترسیم کرد که بدون برخورد با دایره‌های سیاه، از نقطه A به نقطه B می‌رسد. بنابراین **صدها مسیر برای رسیدن به موفقیت وجود دارد که یک کسب و کار می‌تواند با طی کردن آنها، به موفقیت و رشد پایدار برسد.** البته به شرطی که به ۱۰ دایره سیاه رنگ که مصداق دلایل شکست هستند، برخورد نکند. به بیانی ساده‌تر، معنای دیگر موفقیت یعنی طی کردن مسیری که به شکست ختم نشود.

بنابراین تا به اینجا، مشخص شد که صدها مسیر برای موفقیت وجود دارد اما تنها ۱۰ دلیل برای شکست یک کسب و کار وجود دارد. حالا فرض کنید در تصویر بالا مسیر A تا B را با چشم بسته بخواهید طی کنید. به نظر شما چقدر احتمال دارد که بتوانید این مسیر را بدون برخورد با دایره‌های سیاه رنگ طی کنید؟

احتمال اینکه بتوانید این مسیر را با چشم بسته و بدون برخورد با دایره‌های سیاه رنگ طی کنید، تقریباً صفر است. (در این مثال چشم بسته، مصداقی از عدم شناخت دلایل شکست کسب و کار است). در کمال تاسف باید گفت این دقیقاً اتفاقی است که برای کسب و کارهای ایرانی در حال رخ دادن است. **طبق آمارهای اعلام شده حدود ۶۰٪ از مشاغل در سه سال اول شکست خورده و از بین می‌روند و ۷۰٪ از مشاغل در پنج سال اول کار خود شکست می‌خورند. تنها کمتر از ۲۰٪ از کسب و کارها هستند که بیش از ۱۵ سال عمر می‌کنند.**



بنابراین باید با صراحت اعلام کنیم که اگر کارآفرینان و صاحبین کسب و کار، دلایل شکست کسب و کارها را به درستی نشناسند و تدابیر لازم برای دوری از آنها را بکار نگیرند، احتمال موفقیت کسب و کار آنها تقریباً صفر درصد است.

## عوامل ورشکستگی و شکست کسب و کارها + راهکارها

در این قسمت به ۱۰ عامل عمده شکست و ورشکستگی در کسب و کارها در قالب عوامل خارجی و عوامل درونی اشاره می‌کنیم و برای هر یک، راهکارهایی ارائه می‌کنیم.

### • عوامل داخلی ورشکستگی

این دسته از عوامل، مستقیماً به عوامل داخل سازمان بستگی دارد و کاملاً قابل کنترل است.

راهکار	عوامل داخلی ورشکستگی
۱- تحصیلات و دوره‌های تکمیلی رشد فردی و توانمندی‌های مدیریتی	۱- ویژگی‌های ضعیف شخصیتی و توانمندی‌های مدیر کسب و کار در مدیریت کارکنان و سایر منابع
۲- کسب تجربه و دانش مدیریتی در کنار مدیران برتر	۲- ساختار مدیریتی و بنگاه‌داری ضعیف (شامل راهبردها و برنامه‌ها، <a href="#">ساختار</a> و منابع، <a href="#">فرایندها</a> و <a href="#">عملیات</a> ، منابع انسانی، کنترل و ارزیابی)
بازطراحی محصول و خدمت متناسب با خواست و نیاز مشتریان	۳- محصول یا خدمت ضعیف
انجام تحقیقات بازار و <a href="#">برنامه ریزی استراتژیک بازاریابی و فروش</a>	۴- عدم شناخت بازار و مشتریان هدف
شناسایی قیمت تمام شده و <a href="#">تعیین استراتژی قیمت‌گذاری مناسب</a>	۵- قیمت گذاری اشتباه محصول
انجام تحقیقات بازار و برنامه ریزی استراتژیک بازاریابی و فروش	۶- <a href="#">شیوه های فروش اشتباه</a>
۱- مدیریت و انطباق مالی استاندارد	
۲- افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها، دریافت تسهیلات و اعتبارات، فروش دارایی سازمانی، ورود سرمایه گذار جدید و...	۷- مدیریت مالی ضعیف و کمبود نقدینگی



## • عوامل خارجی ورشکستگی

این دسته از عوامل به بیرون از سازمان مربوطند و کنترل آنها، به راحتی صورت نمی‌گیرد.

راهکار	عوامل خارجی ورشکستگی
	۱- شرایط اقتصادی نامطلوب کشور و کاهش بکارگیری سیاست‌های انقباضی و کاهش هزینه‌ها تا عبور از بحران اقتصادی تقاضا
	آنالیز پیوسته رقبا و <b>رصد و تحلیل دائمی نحوه پیشرفت</b> ، سیاست‌های رقابتی، ۲- افزایش رقابت یا سبقت گرفتن رقبای بازار و تخریبی و سایر موارد رقبا و انجام اقدامات مناسب رقابتی جا ماندن از رقبا
	اگر چه غالباً نمی‌توان پیش‌بینی درستی نسبت به بروز حوادث داشت، اما با <b>مدیریت بحران</b> و استفاده از ابزارهای بیمه می‌توان تا حدودی نسبت به <b>زلزله و...</b> ۳- حوادث غیر منتظره مثل سیل، آتش‌سوزی، جلوگیری یا جبران خسارات اقدام کرد.
	باید توجه داشت که مطابق تحقیقات بین المللی، <b>دلیل ورشکستگی بیش از ۹۰٪ کسب و کارها ناشی از عوامل داخلی است</b> . چرا که با رفع عوامل داخلی، عوامل خارجی تا حد زیادی قابل پیش‌بینی است و می‌توان برای آنها راهکارهایی ارائه کرد. لذا توجه ویژه به عوامل داخلی از اهمیت بسزایی برخوردار است.

این مطالب را هم بخوانید:

### چگونه سودآوری و عملکرد کسب و کارمان را افزایش دهیم؟

کلیک کنید

## راهکار جامع تحول سازمانی SSM، مانعی است در برابر ورشکستگی شما!

برای اینکه متوجه این موضوع شوید که چگونه می‌توانید دلایل ورشکستگی و شکست را به نقطه قوت کسب و کارتان تبدیل کنید، پیشنهاد می‌کنیم پادکست زیر را گوش دهید:

[\[audio mp3="https://gazellecg.com/wp-content/uploads/2022/08/VarFF.mp3"\]](https://gazellecg.com/wp-content/uploads/2022/08/VarFF.mp3)

ورشکستگی بحرانی است که باید قبل از وقوع، عوامل آن را بشناسیم و اقدامات پیشگیرانه‌ای انجام دهیم تا از دچار شدن به آن جلوگیری کنیم. به قول معروف نباید بگذاریم که به مرحله ورشکستگی برسیم؛ در غیر اینصورت نوش دارو بعد از مرگ سهراب است.



در این مطلب سعی شد که برای جلوگیری از وقوع ورشکستگی راهکارهایی ارائه شود اما همانطور که ذکر شد، با توجه به گستردگی عوامل ورشکستگی که می‌تواند شامل عدم رصد بازار و رقبا، مدل کسب و کار نادرست، ضعف در مدیریت، ضعف در ساختارهای مدیریتی و بنگاه داری، عدم مدیریت مالی و کنترل نقدینگی و ... باشد، وجود یک راهکار جامع و زیر بنایی، ضروری بنظر می‌رسد.

راهکاری که بتواند قبل از وقوع بحران ورشکستگی بکارگرفته شود و بخش اعظم عوامل ورشکستگی را پوشش داده و تبدیل به نقطه قوت سازمان کند. **راهکار جامع تحول سازمانی مدیریت هوشمند استراتژیک یا SSM** راهکاری است که بسیار سازنده است و نه تنها می‌تواند از وقوع ورشکستگی جلوگیری کند، بلکه می‌تواند منجر به رشد پایدار سازمان شود.