

مدیریت نقدینگی در بحران: چطور در روزهای سخت بی پول نمایم؟

بازار خراب است و چک‌های مشتریان یکی پس از دیگری برگشت می‌خورد؟ در روزهای بحرانی، شرکتی زنده می‌ماند که "پول نقد" داشته باشد. در این مقاله خیلی ساده یاد می‌گیریم چطور جریان پولمان را مدیریت کنیم و مثل یک سیستم پادشکننده، از این طوفان‌ها سود ببریم.

چرا در روزهای بحرانی، پول نقد پادشاه است؟

وقتی اوضاع اقتصاد به هم می‌ریزد، دیگر مهم نیست چقدر زمین، ملک یا دستگاه در کارخانه دارید. چیزی که شرکت شما را زنده نگه می‌دارد، پول نقدی است که بتوانید با آن حقوق بچه‌ها و اجاره دفتر را بدهید.

خیلی از شرکت‌های بزرگ و معروف، فقط به خاطر اینکه نتوانستند در یک مقطع کوتاه یک‌ماهه پول نقد جور کنند، برای همیشه تعطیل شدند. دارایی داشتند، اما پول نقد نداشتند!

در بحران‌ها، پول نقد مثل کپسول اکسیژن زیر آب است. اگر این کپسول را نداشته باشید، حتی اگر بهترین شناگر دنیا هم باشید، خیلی زود خفه می‌شوید و از بین می‌روید.

پادشکنندگی مالی دقیقاً یعنی چه؟

ما سه نوع کسب‌وکار داریم: شکننده، مقاوم و پادشکننده. شرکت شکننده با اولین نوسان دلار نابود می‌شود. شرکت مقاوم با زحمت و استرس زیاد فقط خودش را زنده نگه می‌دارد و رشدی نمی‌کند.

اما شرکت پادشکننده عاشق بحران است! چون این شرکت از قبل پول نقد ذخیره کرده و حالا که همه در حال فرار هستند، می‌تواند مواد اولیه یا سهم بازار را با ارزان‌ترین قیمت بخرد.

برای اینکه شما هم این ذهنیت ثروت‌ساز را یاد بگیرید و از بحران‌ها نترسید، پیشنهاد می‌کنم نگاهی به مقاله **اشتباهات مهلکی که باعث می‌شود همیشه بی پول بمانید (کالبدشکافی فقر)** بیندازید تا ترمزهای ذهنی‌تان را پیدا کنید.

اولین قدم برای نجات: بستن شیرهای نشتی مالی

وقتی بحران شروع می‌شود، اولین کار احسان جعفری به عنوان مشاور این است که جلوی هزینه‌های اضافه را بگیرد. در این مرحله باید بی‌رحم باشید!

هزینه‌هایی مثل دکوراسیون جدید، تبلیغات بی‌هدف، خریدهای غیرضروری یا نیروهایی که هیچ بازدهی ندارند را باید فوراً قطع کنید. الان وقت صرفه‌جویی و سبک کردن قایق است.

اگر حس می‌کنید شرکتتان فروش دارد اما نمی‌دانید پول‌هایتان دقیقاً کجا هدر می‌رود، حتماً مطلب **چرا هرچه کار می‌کنم پولم برکت ندارد؟ (کالبدشکافی ۵ سوراخ نامرئی در جیب شما)** را بخوانید تا این سوراخ‌های نامرئی را سریعاً ببندید.

دومین قدم: نقد کردن دارایی‌های مرده

در انبارتان محصولاتی دارید که ماه‌هاست فروش نرفته‌اند؟ الان اصلاً وقت نگر داشتن آن‌ها به امید گران‌تر شدن نیست. آن‌ها را با یک تخفیف منطقی نقد کنید.

دستگاه‌ها، کامپیوترها یا تجهیزاتی که در گوشه شرکت خاک می‌خورند را بفروشید و پولشان را به حساب شرکت برگردانید. در بحران، داشتن پول نقد از داشتن جنس انبارشده خیلی مهم‌تر است.

همچنین باید خیلی سریع و با قاطعیت، طلب‌هایتان را از مشتریان بدهکار جمع‌آوری کنید. تعارف را کنار بگذارید و نگذارید اکسیژن شرکت شما در جیب دیگران بماند.

سومین قدم: پیدا کردن مسیرهای درآمدی جدید

اگر تا دیروز فقط به یک روش خاص پول درمی‌آوردید، الان وقتش است که خلاقیت به خرج دهید. بحران‌ها همیشه نیازها و دردهای جدیدی در بازار ایجاد می‌کنند.

بینید مشتریان شما الان دقیقاً چه دردی دارند که حاضرند برای حل شدنش پول پرداخت کنند؟ شاید بتوانید یک محصول ارزان‌تر اما پرفروش‌تر، یا یک خدمت فوری به آن‌ها پیشنهاد دهید.

برای اینکه در این شرایط توری بتوانید ایده‌های بهتری برای حفظ و رشد پولتان پیدا کنید، خواندن **راهکارهای عملی برای نجات از تورم و گرانی؛ چطور در طوفان اقتصادی غرق نشویم؟** دیدگاه شما را به شدت باز می‌کند.

اشتباهات مهلک مدیران در زمان بی‌پولی

بدترین کاری که یک مدیر در زمان کمبود نقدینگی می‌تواند انجام دهد، "وام گرفتن با بهره‌های سنگین" برای پرداخت هزینه‌های جاری (مثل حقوق و اجاره) است. این کار دقیقاً یعنی خودکشی مالی.

وام گرفتن فقط زمانی منطقی است که بخواهید با آن پول، یک کار درآمدزا بکنید که بلافاصله برایتان سودآوری کند، نه اینکه با آن چاله‌های قبلی را پر کنید و بدهی روی بدهی بیاورید.

اشتباه دوم، پنهان کردن مشکل از تیم است. اگر اوضاع خراب است، با کارمندان کلیدی‌تان شفاف باشید و از آن‌ها بخواهید برای کاهش هزینه‌ها و پیدا کردن راه‌های جدید فروش به شما کمک کنند.

حرف آخر (نتیجه‌گیری)

بحران‌های مالی ترسناک هستند، اما پایان دنیا نیستند. شرکتی که بتواند در روزهای آفتابی، برای روزهای طوفانی پول نقد ذخیره کند و در زمان رکود هزینه‌هایش را عاقلانه مدیریت کند، نه تنها زنده می‌ماند، بلکه در پایان بحران به پادشاه بی‌رقیب بازار تبدیل می‌شود.

📞 آیا دخل و خرج شرکتتان به هم ریخته و برای پرداخت هزینه‌ها دچار استرس شده‌اید؟

👉 [درخواست مشاوره رایگان ۲۰ دقیقه‌ای با احسان جعفری]

❓ پرسش‌های متداول (FAQ)

۱. در روزهای بحرانی چقدر باید پول نقد در حساب شرکت داشته باشیم؟ قانون طلایی این است که همیشه باید به اندازه ۲ تا ۶ ماه از هزینه‌های ثابت شرکت (مثل حقوق، اجاره و قبوض) پول نقد آزاد در حساب داشته باشید تا در روزهای سخت خیالتان راحت باشد.

۲. اگر مشتری‌ها به خاطر بحران خرید نمی‌کنند چه کار کنیم؟ در زمان رکود، مشتریان به شدت محتاط می‌شوند. شما باید "ریسک خرید" را برای آن‌ها کم کنید. مثلاً گارانتی بازگشت وجه بدهید، امکان پرداخت اقساطی فراهم کنید، یا محصولات را به بسته‌های کوچک‌تر و ارزان‌تر تبدیل کنید.

۳. آیا در بحران مالی باید نیروهایمان را اخراج کنیم؟ اخراج باید آخرین راه‌حل باشد. اول هزینه‌های غیرضروری را قطع کنید، بعد روی افزایش فروش تمرکز کنید. اگر باز هم مشکل حل نشد، نیروهایی که بازدهی ندارند را مرخص کنید، اما تحت هیچ شرایطی نیروهای کلیدی و فروشنده‌های خوبتان را از دست ندهید.