

۱۲ علت اصلی ورشکستگی شرکت ها

حسام سعیدی^۱ - پونه افشاری جو^۲

چکیده

احتمالاً ورشکستگی تلخترین و دردناکترین کلمه ای است که می‌تواند در زندگی یک صاحب کسب و کار وجود داشته باشد. در این مقاله سعی شده است با بررسی شرکت های بزرگ و کوچک، و شناسایی علل و عوامل زمینه ساز شکست در کسب و کارها، در یک جمع بندی کلی به ۱۲ علت اصلی ورشکستگی شرکت ها در دنیای کسب و کار اشاره نماییم.

مقدمه

در تعریف کلی، یک بنگاه زمانی ورشکسته تلقی می شود که قدرت پرداخت بدهی های خود را نداشته باشد و یا نصف سرمایه اولیه خود را از دست داده باشد و یا هنگامی که بدهیهای شرکت از ارزش دارایی های موجود در شرکت تجاوز کند، می گویند شرکت مذکور ورشکسته شده است (۲). از نظر حقوقی ورشکستگی عبارت است از این که بدهکار از کل دارایی خود به نفع طلبکار صرف نظر کند، ولی هرگاه از ورشکستگی برائت حاصل نماید می‌تواند کار خود را مجدداً آغاز کند. در بورس اوراق بهادار تهران، ملاک ورشکستگی و خروج شرکتهای از بورس، ماده ۱۴۱ قانون تجارت اصلاحی است. در این ماده آمده است: اگر بر اثر زیان های وارده حداقل نصف سرمایه شرکت از بین برود، هیأت مدیره مکلف است بلافاصله مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام را دعوت کند تا موضوع انحلال یا بقاء شرکت، مورد شور و رای قرار گیرد. هرگاه مجمع مزبور رای به انحلال شرکت ندهد، باید در همان جلسه و با رعایت مقررات ماده ۶ این قانون، سرمایه شرکت را به مبلغ سرمایه موجود کاهش دهند. البته تمام واحدهای تجاری برای دستیابی به موفقیت، برنامه ریزی میکنند و عملیات خود را به سمت برنامه های خود راهبری میکنند اما برخی از آنها برای دستیابی به این هدف دست به ریسک میزنند که به ورشکستگی منتهی می گردد. این جنبه غیر منتظره بودن ورشکستگی است که آن را خطرناکتر می سازد. به هر حال همه واحدهای تجاری که تداوم فعالیت ندارند ورشکسته تلقی نمی شوند، زیرا برخی از آنها با وجود عدم تداوم فعالیت به اهداف خود دست یافته اند (۱).

۱- مهندس صنایع و کارشناس ارشد مدیریت صنعتی

۲- دانشجوی کارشناسی ریاضی محض

اقسام ورشکستگی

با توجه به مواد ۵۴۹، ۵۴۱ و ۴۱۲ قانون تجارت سه نوع ورشکستگی وجود دارد:

الف) ورشکستگی عادی: که تاجر بر اثر عوامل خارجی یا حوادث غیر مترقبه، بدون تقصیر یا تقلب متوقف گردد.

ب) ورشکستگی به تقصیر: که به واسطه خطای تاجر حاصل می شود و از جمله جرایم غیر عمدی است. قانون تجارت برای ورشکستگی به تقصیر دو حالت تعیین کرده است؛ در حالت اول، دادگاه برای صدور حکم جزایی و تعیین مجازات برای ورشکسته به تقصیر مختار است، ولی در حالت دوم صدور حکم جزایی در ورشکسته به تقصیر را مقرر کرده است.

ج) ورشکستگی به تقلب: به خاطر سوء نیت و حیله و تقلبی که تاجر به کار برده مجرم شناخته شده و به دلالت ماده ۵۴۹ قانون تجارت، جهت تعیین مجازات ورشکستگی به تقلب باید به قانون جزا مراجعه شود (۳).

مراحل ورشکستگی

نیوتن مراحل نامطلوب شدن وضع مالی شرکت را به دوره نهفتگی، کسری وجه نقد، نبود قدرت پرداخت دیون مالی یا تجاری، نبود قدرت پرداخت دیون کامل و در نهایت ورشکستگی تقسیم می کند. اگر چه اغلب ورشکستگی ها از این مراحل پیروی می کنند، اما برخی شرکت ها ممکن است بدون طی همه مراحل به ورشکستگی کامل برسند (۱).

وضعیت واحد تجاری به طور ناگهانی و غیرمنتظره منجر به ورشکستگی نمی شود. در مرحله نهفتگی ممکن است یک یا چند وضعیت نامطلوب به طور پنهانی برای واحد تجاری وجود داشته باشد، بدون این که فوراً قابل شناسایی باشد. مثلاً تغییر در تقاضای تولید، استمرار افزایش در هزینه های سربار، منسوخ شدن روش های تولید و ... از این عوامل هستند. اغلب در دوره نهفتگی است که زیان اقتصادی رخ میدهد و بازده دارایی ها سقوط می کند. بهترین وضع برای شرکت این است که مشکل در همین مرحله کشف شود. مسئله دوم این است که راه حل های آسانتری که در این مرحله مؤثر است در مراحل بعدی پاسخگو نخواهد بود، و نکته سوم، اگر مشکل در همین مرحله کشف و رفع گردد، اعتماد عمومی دستخوش تزلزل نخواهد شد. برطرف ساختن مشکل در مراحل بعدی باعث کاهش اعتماد عمومی به شرکت می شود و در نتیجه دسترسی به وجوه دشوارتر می گردد و شاید شرکت

ناچار به رد پروژه های سودآور شود. مرحله کسری نقدینگی وقتی شروع می شود که برای اولین بار یک واحد تجاری برای ایفای تعهدات جاری یا نیاز فوری، دسترسی به وجه نقد نداشته باشد. اگرچه ممکن است چند برابر نیازش دارایی های فیزیکی داشته و سابقه سودآوری کافی نیز داشته باشد. مسئله اینجاست که دارایی ها به قدر کافی قابل نقد شدن نیستند و سرمایه حبس شده است. در مرحله نبود قدرت پرداخت دیون مالی یا تجاری، شرکت هنوز قادر به تحصیل وجه کافی از کانال های مصرف است. مدیریت ابزارهای مناسب دارد؛ مثلاً استفاده از افراد حرفه ای مالی یا تجاری، کمیته اعتباردهنده و تجدید ساختار در تکنیک های تأمین مالی. از طریق این روش ها هنوز هم میتوان مشکل را در این مرحله شناسایی و برطرف کرد. در مرحله نبود قدرت پرداخت دیون کامل است که دیگر شرکت رو به نابودی رفته است. کل بدهی ها از ارزش دارایی های شرکت فزونی دارد و شرکت دیگر نمی تواند از ورشکستگی کامل خود اجتناب کند.

از جمله این علل،

می توان به ویژگی های سیستم

اقتصادی که یک بنگاه در آن فعالیت می کند

و یا تغییرات در تجارت و انتقال سریع تقاضای

عمومی اشاره کرد. اما مهمترین دلیل ورشکستگی

شرکت ها، سوء مدیریت است. خطاهای مدیریتی،

هزینه بالا، فعالیت مالی ضعیف، بی اثر بودن

فعالیت های فروش و هزینه تولید بالا می تواند

به تنهایی یا ترکیبی از آنها هشدار برای

ورشکستگی یک شرکت باشند

دلایل ورشکستگی

تعیین دقیق دلیل یا دلایل ورشکستگی و مشکلات مالی در هر مورد خاص کار آسانی نیست. در اغلب موارد دلایل متعددی با هم منجر به پدیده ورشکستگی می شوند. علل و عوامل متعددی باعث می شود که یک بنگاه اقتصادی با وجود برنامه ریزی های گسترده دچار ورشکستگی شود. از جمله این علل، می توان به ویژگی های سیستم اقتصادی که یک بنگاه در آن فعالیت می کند و یا تغییرات در تجارت و انتقال سریع تقاضای عمومی اشاره کرد. اما مهمترین دلیل ورشکستگی شرکتها، سوء مدیریت است. خطاهای مدیریتی، هزینه بالا، فعالیت مالی ضعیف، بی اثر بودن فعالیت های فروش و هزینه تولید بالا می تواند به تنهایی یا ترکیبی از آنها هشدار برای ورشکستگی یک شرکت باشند (۴). برای مثال در شرکت مخابراتی مکس ول، که اواخر ۱۹۸۰ و اوایل ۱۹۹۰ یکی از بزرگترین گروههای رسانه ای دنیا به شمار می رفت. با مرگ ناگهانی روبرت مکس ول، بنیانگذار این شرکت، در نوامبر ۱۹۹۱ شرایط تغییر کرد. این اتفاق زمینه را برای بررسی مسائل مالی شرکت مهیا کرد و معلوم شد این شرکت ورشکسته بوده و منابع کافی برای پرداخت بدهی های خود به طلبکاران را نداشته است اما این مدیریت قوی بود که هنوز شرایط را پایدار نگه داشته بود و چه بسا با این شرایط در سالهای آتی از ورشکستگی رهایی می یافت بدون این که کارکنان متوجه شوند.

فعالیت های اقتصادی میتواند یکی دیگر از دلایل ورشکستگی شرکت ها باشد. رکورد اقتصاد، تغییرات نرخ بهره، بالا رفتن تورم، نوسانات قیمت مواد اولیه و شرایط اقتصادی بین المللی از دلایل اقتصادی ورشکستگی سازمانها است. تصمیمات دولت، پیشامدهای طبیعی ناخواسته و مرحله عمر سازمان ها نیز از دیگر دلایل بروز ورشکستگی هستند (۸).

در برخی موارد دلایل ورشکستگی با آزمون صورت های مالی و ثبت ها مشخص می شود. حسابداری که در تجزیه و تحلیل وضع مالی شرکت های رو به زوال تجربه دارند، می توانند به راحتی دلایل ورشکستگی را شناسایی و تعیین کنند. اما گاهی، بعضی مسائل از گردش مناسب در یک واحد تجاری در یک دوره نسبتاً کوتاه مدت حمایت می کند و ورشکستگی را از چشم حسابدارن پنهان می سازد (۱).

نیوتن دلایل ورشکستگی را به طور کلی به دو دسته دلایل درون سازمانی و برون سازمانی تقسیم کرده است. از نظر او دلایل برون سازمانی عبارتند از:

ویژگی های سیستم اقتصادی: مدیریت شرکت باید تغییراتی را که در ساختار اقتصادی رخ می دهد بپذیرد. وی نمی تواند تغییری در آنها ایجاد کند بلکه باید اثر آنها را بر شرکت تعدیل کند. شرکت های کوچکتر بیشتر در معرض خطر ورشکستگی قرار دارند، چون شرکت های بزرگ بهتر می توانند در شرایط نبود ثبات بازار مقاومت نمایند. **رقابت:** یکی از دلایل ورشکستگی رقابت است اما مدیریت کارا نقطه مقابل این دلیل است. برای مثال بودات کام بدون توجه به رقبای قدرتمند خود در عرصه فروش اینترنتی، اقدام به فروش لباس های مد روز از طریق اینترنت کرد. اما نهایتاً بعد از دست دادن مقدار زیادی پول و سرمایه و مواجه شدن با مشکلات بسیار در وب سایت خود، این شرکت در ماه می سال ۲۰۰۰ در مقام امانت قرار داده شد.

شناخت تقاضای عمومی: اگر شرکت ها از به کارگیری روش های مدرن و شناخت وسیع و به موقع خواسته های مصرف کننده جدید ناتوان باشند شکست می خورد. نوسانات تجاری: مطالعات نشان داده است که ناسازگاری بین تولید و مصرف، عدم استخدام، کاهش در میزان فروش، سقوط قیمتها و غیره باعث افزایش تعداد شرکت های ورشکسته شده است. به هر حال نبود آرامش موقت عامل زیربنایی ورشکستگی اعلام نشده است.

تأمین مالی: پورفسور ناماکی با استفاده از داده های بانک جهانی برای دوره ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ عنوان کرد که مشکلات مرتبط با تأمین مالی بیشتر از شرایط اقتصادی، باعث ورشکستگی شرکتهای کوچک میشود. برای مثال راک شمالی که یک شرکت ساخت و ساز بود و سبک کار آنها توانست به مدت چندین سال توجه سرمایه گذاران را به خود جلب کند. تکیه بیش از حد آنها بر تأمین بودجه از بازارهای پول باعث سقوط شدید آنها شد، زیرا گرفتن اعتبار به دلیل ضعف پدنه اقتصادی کشور بسیار دشوار شده بود و ارزش سهام آنها از ۲۱ پوند به ۱ پوند کاهش پیدا کرد (۱).

تصادفات: برخی عوامل بسیار فراتر از کنترل شرکت هستند، مانند رویدادهای طبیعی. نیوتن عوامل درون سازمانی ورشکستگی واحدهای تجاری را عواملی می داند که می توان با برخی اقدامات واحد تجاری از آنها جلوگیری کرد. اغلب این عوامل ناشی از تصمیم گیری غلط است و مسئولیت آنها را باید مستقیماً متوجه خود واحد تجاری دانست. از نظر وی این عوامل عبارتند از:

ایجاد توسعه بیش از اندازه اعتبار: اگر شرکت، اعطای اعتبار به مشتریان را بیش از اندازه توسعه بخشد، در دریافت دیون از بدهکاران دچار مشکل میشود. توزیع کنندگان در صورت فروش کالا به مصرف کننده قادر به پرداخت بدهی هایشان هستند، پس اعتبارات اعطا شده از تولیدکننده به توزیع کننده و نهایتاً به مصرف کننده توسعه داده می شود. در این حالت یک زنجیره اعتبار ایجاد میشود و اگر این حلقه در یک زنجیره ورشکست شود خطر سقوط همه زنجیره وجود دارد. راه حل مناسب افزایش بررسی های اعتباری و محدود کردن حتی الامکان فروش های نسیه است. اگرچه

ممکن است برخی شرکت ها فکر کنند که از دست دادن حجم فروش های نسبی، زیان بیشتری از سوخت شدن برخی مطالباتشان برای آنها به همراه دارد، اما تصمیم غلط درباره اعطای اعتبار ممکن است باعث ایجاد ریسک در فعالیت مالی خود شرکت گردد و این زیان های اعتباری غیر معمول ممکن است ساختار مالی شرکت را برای ادامه فعالیت تضعیف نماید.

سرمایه ناکافی: در صورتی که سرمایه کافی نباشد، شرکت ممکن است قادر به پرداخت هزینه ها عملیاتی و تعهدات اعتباری در سررسید نگردد. با این حال دلیل اصلی مشکل، معمولاً سرمایه ناکافی نیست و ناتوانی در مدیریت اثربخش سرمایه، مسئله اصلی است.

مدیریت ناکارآمد: فقدان آموزش، تجربه، توانایی و ابتکار مدیریت، واحد تجاری را در باقی ماندن در عرصه رقابت و تکنولوژی دچار مشکل می سازد.

دانشگاه پیتزبورگ مطالعه ای را بر روی ۱۰ کارخانه تولیدی ناموفق طی سال های ۱۹۵۴ تا ۱۹۵۶ انجام داد. شرکت های ورشکسته با ۱۰ شرکت موفق مقایسه شده و اختلافات آنها به شرح ذیل اعلام گردید:

شرکت های ناموفق سوابق ضعیف و رویه های نگهداری سوابق ضعیف داشتند؛ شرکت های موفق منابع زمانی و مالی بیشتری برای توسعه محصول صرف می کردند. شرکت های ناموفق فراتر از عمق تکنولوژی در دسترس خود حرکت کرده و مدیران آنها از تحلیل بازار فروش غافل بودند (۱). نتیجه نهایی این تحقیق نشان داد که ورشکستگی های مورد بررسی به خاطر کوچک بودن این شرکت ها نبود بلکه به خاطر سوء مدیریت بود. برخی از این مدیریت های ناکارآمد به خاطر تحمیل زیاد وظایف بیش از زمان در دسترس، به یک مدیر بود. آنها مسئولیت های مختلفی داشتند که فرصت رسیدگی به همه آنها را نداشتند. شاید ورشکستگی یک فرصت مناسب برای رهایی مدیر بود که می شد از آن اجتناب ورزید.

جامعه متخصصان ورشکستگی انگلیس، هزار و هفتصد شرکت را که طی سال ۱۹۹۲ ورشکست شده بودند بررسی کرده و دریافتند که مدیریت شرکت بزرگترین دلیل سقوط شرکتها بوده است. بعد از آن به ترتیب بازار، فقدان سرمایه گذاری لازم و تأمین مالی بلند مدت عوامل ورشکستگی شناخته شدند (۱). نیوتن عنوان کرد که مدیریت ناکارآمد نمی تواند از عواملی چون فروش های ناکافی (که منجر به ناکافی بودن سود برای باقی ماندن شرکت در عرصه تجارت میگردد)، قیمت گذاری نامناسب (که موجب پذیرش زیان روی یک قلم یا سود بسیار اندک

نتیجه نهایی این

تحقیق نشان داد که ورشکستگی های

مورد بررسی به خاطر کوچک بودن این

شرکت ها نبود بلکه به خاطر سوء مدیریت بود.

برخی از این مدیریت های ناکارآمد به خاطر تحمیل زیاد

وظایف بیش از زمان در دسترس، به یک مدیر بود. آنها

مسئولیت های مختلفی داشتند که فرصت رسیدگی

به همه آنها را نداشتند. شاید ورشکستگی یک

فرصت مناسب برای رهایی مدیر بود که

می شد از آن اجتناب ورزید.

می شود)، استفاده نادرست از دریافتی ها و پرداختی ها (عدم موفقیت در گرفتن تخفیفات عمده و عدم پرداخت بدهکارانی که دارای وضع وخیم هستند)، هزینه های سربار و عملیاتی بیش از اندازه و مخارج بهره بدهی های دراز مدت بیش از اندازه (که همه هزینه های ثابت هستند که در مقابل درآمد قرار دارند و باعث بالا رفتن نقطه سربه سر می شوند)، سرمایه گذاری های بیش از اندازه در دارایی های ثابت و موجودی ها (که باعث محدودیت وجوه و در دسترس نبودن آن برای ایفای سایر تعهدات می گردد)، سرمایه در گردش ناکافی و نقدینگی ضعیف (به خاطر بدهی جاری بیش از حد در نتیجه تحویل دارایی های ثابت با استفاده از اعتبار کوتاه مدت)، ساختار سرمایه غیر موزون (نسبت نامطلوب بدهی به سرمایه)، پوشش بیمه ای نامناسب (در مقابل زیان های ناشی از آتش سوزی، سرقت و ...)، روش ها و ثبت های نامناسب حسابداری (که باعث دسترسی نداشتن مدیریت به اطلاعات مورد نیاز برای شناسایی مشکل و پیش گیری از آن می گردد)، رشد بیش از اندازه (رشد سریع باعث نیاز به وجه نقد بالا می گردد که ممکن است شرکت در کوتاه مدت قادر به ایفای آن نباشد و برای دستیابی به آن متحمل هزینه بهره گردد) و محدودیت ریسک (شرکت هایی که مصرف کنندگان متعددی ندارند در صورت سوخت شدن یک فروش نسبی یا ورشکستگی یک مصرف کننده به سرعت ورشکست می شوند) جلوگیری کند و هر یک از آنها ممکن است منجر به سقوط شرکت گردد (۱).

ترک بازار رقابت در ۹ سال اول حیات

تحقیقات و بررسی ها نشان می دهد که نزدیک به ۸۰ درصد از بنگاه هایی که با شکست رو به رو شده اند در اولین چهار سال فعالیت خود از بازار خارج شده اند و ۲۰ درصد از بنگاه هایی که باقی می ماندند در پنج سال بعد فعالیت خود مجبور به ترک بازار میشوند.

طبق تحقیقات یادشده، دلایل شکست بنگاه ها عبارت است از (۶):

- ۴۶/۷ درصد از شکست بنگاه ها به دلیل فقدان دانش و تجربه کسب و کار است.
- ۱۲/۴ درصد از شکست بنگاه ها به دلیل فقدان شرایط مناسب اقتصادی است.
- ۱۲/۳ درصد از شکست بنگاه ها به دلیل ضعف در پایش اطلاعات و آمارهای مالی در بنگاه هاست.



مسیر امن لورد وین استاک سابق فاصله گرفت و در اواخر ۱۹۹۰ هنگامی که شرکتهای اینترنتی به سرعت رشد کردند، دست به سرمایه‌گذاری های عظیم در تکنولوژی زد. در سپتامبر ۲۰۰۱ مدیر ارشد مارسونی، لورد سیمپسون، خبر از زیان صدها میلیون پوندی شرکت در طی چند ماه داد. سهم سیمپسون که زمانی هر سهم آن ۱۲ پوند ارزش داشت، ۹۹ درصد از ارزش قبلی خود را از دست داد و سرمایه‌گذاران خود را با جیب‌های خالی ترک کرد.

۱۰/۷ درصد از شکست بنگاه‌ها به دلیل تکنیک‌های ضعیف بازاریابی و فروش است. ۹ درصد از شکست بنگاه‌ها به دلیل مشکلات پرسنلی و کارکنان است. ۶/۲ درصد از شکست بنگاه‌ها به دلیل مشاجرات و منازعات اتحادیه‌ها و ت شکل‌ها است. ۲/۷ درصد از شکست بنگاه‌ها به دلیل عدم بررسی و استفاده از خدمات مشاوره‌ایست.

دلایل ورشکستگی کسب و کارهای کوچک

دلایل اصلی ورشکستگی در کسب و کارهای کوچک به شرح زیر است که در کسب و کارهای بزرگ (کسب و کارهایی با بیش از ۵۰۰ کارمند) کمتر دیده میشود (۷ و ۵):

فقدان سرمایه کافی: پول میتواند علت اصلی تمام ورشکستگی‌ها در تجارت باشد. صاحبان کسب و کارهای کوچک باید تخمین بزنند که به چه مقدار پول نیاز دارند تا بتوانند کار خود را راه اندازی کنند. آن را خوب اداره کرده و سپس در سطح خوبی نگه دارند و به عنوان یک شرکت بازرگانی موفق خود را مطرح کنند. نورمن اسکارپورو استاد تجارت در کالج پرسبیتارین در کارولینای جنوبی میگوید: "زمانی که سرمایه کافی ندارید و با فقدان سرمایه رو به رو می شوید، این موضوع میتواند خود شروع یک حرکت مارپیچی نزولی باشد که شما نمی توانید از آن جلوگیری کنید".

به جریان انداختن ضعیف نقدینگی: هنگامی که نقدینگی نتواند هزینه‌ها و دیگر مخارج را جبران کند، حتی مشاغلی که مراحل نخستین رشد خود را طی کرده اند نیز سقوط می کنند. اسکارپورو می گوید: "نقدینگی تنها چیزی است که واقعا ارزش دارد". برای مثال شرکت BC که با رشد تدریجی خود ستاره بورس سهام شده بود و هر نوع تجارتی را از معاملات دریایی گرفته تا خدمات مالی انجام می داد، در یک معامله غیر عاقلانه به زیر کشیده شد. در سال ۱۹۹۸ شرکت BC کامپیوترهای آتلانتیک را خریداری کرد اما پس از یک سال متوجه شد که این معامله با سرعت خطرناکی در حال نابودی نقدینگی این شرکت است. با وجود تلاشهای بسیار و کاهش ارزش کالا تا سقف بیش از ۵۵۰ میلیون پوند و قرار دادن آتلانتیک در مقام امانت، باز هم نتوانست خود را نجات دهد.

برنامه ریزی نامناسب و ناکافی: عدم برنامه ریزی صحیح در واقع، علت مشکلاتی از قبیل فقدان سرمایه کافی و جریان انداختن ضعیف نقدینگی است. برای مثال، شرکت مارسونی که قبلاً GEC نامیده میشد، ستون صنعت بریتانیا بود اما ناگهان از

در نظر نگرفتن رقابت: نظرات منحصر به فرد را به ندرت می توان یافت.

بسیار مهم است که بتوان از کار خود بهره‌برداری لازم را نمود. اسکارپورو میگوید: "بسیاری از صاحبان تجارت، کسبوکار خود را همانند دیگران انجام می دهند. اطمینان حاصل کنید که در کار شما چیزی منحصر به فرد و متفاوت از دیگر رقبا وجود دارد".

بازاریابی ضعیف: ضروریست که استراتژی بازاریابی خود را توسعه دهید تا دریابید که چه کسانی و به چه علتی مشتریان شما هستند. اطمینان حاصل کنید که استراتژی بازاریابی شما مشتریان بیشتری را به سوی شما جذب میکند و به این ترتیب، شما را از دیگر رقبا متمایز خواهد کرد.

نداشتن انعطاف پذیری لازم: صاحبان کسب و کارهای کوچک میدانند که یک رقیب بزرگتر با میزان نقدینگی بالاتر و تعداد کارمندان بیشتر، می تواند رقیبی بسیار جدی برای آنها باشد. هرگز فراموش نکنید که انعطاف پذیر باشید. کالا، روند فعالیت و بازاریابی خود را به گونه ای تطبیق دهید که بتوانید با رقبای بزرگ رقابت کنید.

سعی در انجام دادن تمام امور به طور کامل و بی عیب و نقص: اکثر بازرگانان از ذکاوت لازم برای کار و تجارت برخوردارند. اما اداره کردن یک کسب و کار کوچک، پیچیدگی های خاص خود را دارد. سعی نکنید که همه کارها را خودتان انجام دهید و بخواهید که تمام کارها کامل و بدون نقص انجام شود. هنگام پیش آمدن مشکلات حقوقی به جای تکیه بر دانش شخصی خود، سعی کنید از یک وکیل مجرب کمک بگیرید.

رئیس در حد عالی، کارمندان در حد معمولی: نمونه هایی از ورشکستگی برخی از شرکت ها حاکی از این است که چگونه یک کسب و کار موفق و منسجم که صاحب آن بسیار آگاه و علاقمند به شغل خود است و معلومات وی در زمینه کاری اش در سطح عالی است، با داشتن کارکنانی بی تجربه و بی انگیزه می تواند سقوط کند و دچار ورشکستگی شود. اطمینان حاصل کنید که حتما کارکنان شما از دانش و



مهارت های لازم برخوردار هستند.

رشد کنترل نشده: یک تجارت کوچک که خیلی ساده و سریع رشد می کند، می تواند موجبات ورشکستگی خود را فراهم آورد. اگر تولید کالای شما همگام با تقاضای لازم در بازار نباشد، رشدی که شما به عنوان صاحب تجارت توقع دارید و از آن خشنود هستید، می تواند موجودیت تجارت و سرمایه شما را تهدید کند. سعی کنید به رشد مورد نظر و پیشبینی شده در برنامه های خود برسید. اطمینان حاصل کنید که هرگز کنترل رشد تجارت و کسب و کارتان از دستتان خارج نشود.

نتیجه گیری

در انتها با توجه به دلایل مختلف مورد بررسی در این مقاله، میتوان به ۱۲ دلیل اصلی ورشکستگی شرکت ها اشاره نمود که به ترتیب در جدول ۱ آورده شده است.

جدول ۱: دوازده دلیل اصلی ورشکستگی شرکت ها

مدیریت ناکارا یا سوء مدیریت	۱
فقدان سرمایه گذاری لازم	۲
عدم تأمین مالی بلند مدت	۳
عدم شناخت مناسب نیازهای مشتری	۴
تکنیک های ضعیف بازاریابی و فروش	۵
فعالیت های اقتصادی کشور	۶
به جریان انداختن ضعیف نقدینگی	۷
عدم شناخت مناسب از رقبا	۸
ایجاد توسعه بیش از اندازه اعتبار	۹
فقدان دانش و تجربه کسب و کار	۱۰
مشکلات پرسنلی و کمبود افراد متخصص	۱۱
پیشامدهای طبیعی ناخواسته	۱۲

منابع

- 1- www.daneshju.ir
- 2- www.jahannews.com
- 3- Anastasio, Susan (1999), "Small Business Insurance & Risk Management Guide," The Travelers, Hartford, November 1999.
- 4- Bradley III, D.B. & M.J. Rubach, (2002), "Trade Credit and Small Business: A Cause of Business Failures," Small Business Advancement National Center, University of Central Arkansas.
- 5- www.jobportal.ir
- 6- www.mydocument.ir
- 7- Coleman, R. (2003), "The Most Common Reasons for Small Business Failure...And What to Watch Out for," The Coleman Chronicles, Vol. 1 Issue 20.