

دلیل ورشکستگی

خریداران خشک کن



مقدمه

تعاریف مختلفی از ورشکستگی ارائه شده است. ورشکستگی در لغت به معنای درماندگی در کسب و کار است. حالت بازرگانی که در کسب و کار زیان دیده و دارایی‌هایش کمتر از بدهی‌هایش باشد. ورشکستگی هنگامی رخ می‌دهد که بدهی‌های یک شرکت از ارزش دارایی‌های موجود آن تجاوز کند. ورشکستگی اقدامی قانونی است که به موجب آن به‌طور کلی دارایی‌های یک بدهکار عاجز از پرداخت بدهی خود به سود طلبکاران ضبط شود.

از نظر حقوقی، ورشکستگی عبارت است از اینکه بدهکار از کل دارایی خود به نفع طلبکار صرف‌نظر کند. ولی هرگاه از ورشکستگی براءت حاصل کند، می‌تواند مجدداً کار خود را آغاز کند. ورشکستگی در قانون مجازات اسلامی (تعزیرات) حالت یک بازرگان یا شرکتی تجاری است که از پرداخت بدهی‌های خود ناتوان شود و نتواند پیمان‌های بازرگانی خود را عملی کند.

بی شک شاهد ورشکست شدن یک کار آفرینی برای فردی که با هزاران آرزو اقدام به تولید نموده است بسیار سخت است اما شکست نیز جزی از قواعد بازی کار است.

در طی سال‌های فعالیت تیم رویشگر سعی کرده ایم که نیاز تولید کنندگان و کار آفرینان را تولید کنیم و همیشه به فکر ارتقای محصولات خود هستیم به دلیل تحقیقات قوی جهت رفع مشکلات با افراد شکست خورده نیز مشورت کرده ایم تا حتی الامکان در این رقابت سخت مانع شکست خوردن مشتریان خود در رویشگر باشیم.

دلیل اول

پول

بی شک پول می تواند عامل اصلی تمام ورشکستگی ها در تجارت باشد. اصولا فردی که میخواهد اقدام به کار آفرینی کند باید تخمین بزند که چه میزان سرمایه نیاز دارد ، افراد شکست خورده با خوش بینی اینکه با خرید یک خشک کن ارزان قیمت می توانم تمام شکست های قبلی را جبران کنم و بدون در نظر گرفتن واقعیت های کسب و کار اقدام به خرید خشک کن کرده و پس از سه ماه با بحران نقدینگی رو برو می شوند.



دلیل دوم

نداشتن برنامه ای مشخص

برای رسیدن به اهداف نیاز به نقشه راه است . نداشتن هدف و از همه مهمتر نداشتن برنامه ریزی صحیح باعث می شود اقدام به سعی و خطاهای بی مورد صورت گیرد و در نهایت سرمایه شما از نظر مالی و زمانی هدر خواهد داد.



دلیل سوم

در نظر نگرفتن رقبا

بسیاری از شروع کنندگان در ابتدای کار سعی می کنند از رقبا تقلید کنند چون به کار خودشان ایمان ندارند و به دنبال نقطه تمایز و تقویت نقطه تمایز خود نیستند. اصطلاحی در بازار وجود دارد که بیان می کند هیچ کپی همانند اصل نمی شود و شما سعی کنید اصل باشید نه کپی.



دلیل چهارم

قیمت گذاری

هیچ وقت برای رقابت در بازار وارد بازی عرضه قیمت کم تر نشوید این کار باعث می شود در طول زمان ضرر کنید، چون رقیب بزرگ تر با پرسنل بیشتر ، شبکه فروش و نقدینگی بسیار بالاتر می تواند برای شما خطر بسیار زیادی داشته باشد. سعی کنید انعطاف پذیر باشید ، کالا ، فعالیت و بازار یابی متفاوتی داشته باشید تا بتوانید با رقیب بزرگتر رقابت کنید.



دلیل پنجم

عدم آگاهی از قوانین

شاید یکی از بزرگترین عوامل شکست خریداران خشک کن عدم آگاهی است. عدم آگاهی از خیلی چیزها مثل قوانین برای گرفتن مجوزها، قوانین بیمه ای و مالیاتی و...، برای کسب آگاهی بهتر است نسبت به فعالیت خود اقدام به مطالعه کتاب های تخصصی نمایید و با افراد با تجربه مشورت کنید تا وارد دام های قوانین نشوید.

به طور مثال فردی نمونه کالایی را برای شروع صادرات به کشور دیگری فرستاده بود و پس از تایید از خریدار سفارش گرفته و اقدام به تولید برای سفارش دریافتی کرده بود. محصولات آماده شده را صادر و هنگام ورود به کشور مذکور، طبق قوانین (سازمان جهانی بهداشت) اقدام به آزمایشات اولیه نموده و متأسفانه محصول مورد تایید وزارت بهداشت آن کشور نبود و طبق قوانین محصول باید معدوم می گردید. اگر این فرد نسبت به قوانین آگاه بود قطعاً محصولی را تولید می کرد که با مشکل مواجه نشود.



دلیل ششم

شریک

یکی از دلایل شکست انتخاب شریک بد است. از مهمترین خصوصیات اخلاقی شریک تعهد است. تجربه یک خط تولید خشک کن این بوده است که کار مشترک شروع و یک نفر مسوول پخش و فروش و وصول مطالبات و خرید مواد اولیه شده و شخص دیگر مسوول تولید و مدیریت نیرو بوده است، درست در اوج کار فردی که مسوول فروش بوده است در آزمون استخدامی در شهر دیگر قبول شده و بدون در نظر گرفتن شرایط کاری، کار را ترک کرده و شریک خود را تنها گذاشته و به شدت شریکش را تحت فشار قرار داده که سهم شرکات را پرداخت کند و این باعث شکست یک خط تولید خشک کن شده است. پس بهتر است اگر قصد گرفتن شریک به هر عنوان را دارید حتما قرار داد بنویسید و شرایط را مشخص کنید و برروی تعهد داشتن فرد با وسواس بیشتر تمرکز کنید.



دلیل هفتم

مکان تولید

نکاتی که باید در انتخاب محل تولید در نظر بگیرید تا با شکست مواجه نشوید:

۱- سهولت دسترسی :

مکان تولید باید حتی الامکان به محل تامین مواد اولیه نزدیک باشد تا از هزینه های جاری تولید ما که از حمل و نقل مواد اولیه تا محل تولید از صرفه جویی شود ، مسیر برای نیرو های تولیدی هم نزدیک باشد ، همچنین مکان های تولیدی حاشیه شهری در بعضی مواقع نسبت به داخل شهر ارجحیت دارد (میزان اجازه کمتر و...)

۲- امنیت :

مکان تولیدی باید امنیت کامل داشته باشد.

۳- ابعاد:

ابعاد مکان تولید و شرایط فیزیکی را در صورت امکان طبق استانداردهای اداره بهداشت تهیه کنید ، میزان تولید نیز باید با مکان تولید مطابقت داشته باشد ، مثلاً یک فضای ۲۰۰ متری برای حجم تولید های خانگی بسیار بزرگ است و هزینه های جاری شما را بالا می برد.

۴- امکانات:

امکانات تولید و دستگاه ها را قبل از گرفتن مکان تولید به دقت چک کنید ، به طور مثال ابعاد درب های ورودی ، نوع برق و آب و...

دلیل هشتم

خرید خوب

در بازار تولید ضرب المثلی است که میگوید : سود خوب در خرید خوب است .

خرید های خوب یعنی اینکه در انتخاب مواد اولیه با دقت بسیار بالا و با تحقیق کامل اقدام کنید ، برای خرید میوه بهتر است واسطه ها را حذف کنید به جای اینکه میوه فروشی محله را برای خرید



انتخاب کنید ، مستقیم از کشاورز خرید کنید .
برای خرید خط تولید نیز با تحقیق بسیار بالا اقدام کنید ، در هنگام خرید کردن تک تک لوازم تولیدی به این نکته توجه کنید که ممکن است روزی مجبور به فروختن این دستگاه ها و ابزار ها باشید ، آیا کسی حاضر است از شما آنها را بخرد؟؟

دلیل نهم

خدمات و گارانتی

در تابستان سال گذشته شخصی به دفتر مرکزی شرکت مراجعه کرد و گفت در حالی که بازار خوبی داشته شکست خورده است ، این شخص از شرکتی دستگاه خشک کن خریداری کرده بود ولی آن شرکت بعد از ۳ ماه به طور کلی به دلیل مراجعه افراد زیادی برای گرفتن گارانتی و انتخاب قطعات نا مرغوب برای تولید مجبور شده بود که هزینه ها را از جیب پرداخت کند و با توجه به تقاضای زیاد سریعاً کارگاه خود را تعطیل کرده بود ، حال این فرد مانده بود با یک دستگاه بدون هیچ گونه خدمات و گارانتی.



دلیل دهم

استخدام

اگر از بزرگ ترین شرکت های دنیا بپرسید یکی از عوامل سرمایه اصلی خود را نیروی انسانی خوب خود معرفی میکند. علت شکست تولید کننده ای استخدام نیروی انسانی نا کار آمد بود اما شاید باورتان نشود یکی از حرفه ای ترین افرادی که در زمینه خشک کردن محصولات دیده بودیم همین شخص بود، این شخص می گفت نیروی تولیدی آسیب هایی را به من زده و باعث خراب شدن محصول شده که باعث شد برندمان خراب شود و دلایل مختلف دیگر اما بزرگترین توصیه ی این فرد شکست خورده این بود که سعی کنید بهترین نیرو را با وسواس تمام انتخاب کنید.



دلیل یازدهم

اخلاق

از قدیم تا به امروز افرادی که اخلاق کسب و کار (کاسبی) را رعایت نکنند بی شک زمین خواهند خورد، بسیاری تولید کنندگان هستند که دروغ می گویند و از گفتن حقیقت دوری می کنند، اقدام به کم فروشی، گران فووشی و اذیت کردن تامین کننده مواد اولیه و... هستند. این افراد شاید در زمان سریع به یک منبع مالی برسند اما این روند هیچ گاه ادامه دار نخواهد بود و کسب و کار آنها قطعاً با شکست رو برو خواهد شد.

۱۱ دلیل ورشکستگی

خریداران خشک کن



رویشگر
راهکار کار ، آب، انرژی

آدرس: اصفهان، شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان، ساختمان فن آفرینی ۲، واحد ۳۴۵

تلفن: ۰۵۰ - ۳۳۹۳۲۱۴۹ - ۰۳۱ ایمیل: info@royeshgar.com سایت: www.royeshgar.com