

۸ نکته در باب مدیریت مالی کسب و کارهای کوچک

مدیریت مسائل مالی برای تمامی صاحبان کسب و کارهای کوچک می تواند چالش برانگیز باشد. اغلب دلیل موفقیت در کسب و کارهای کوچک به سبب مهارت هایی ست که برای تولید محصول یا ارائه خدمات از خود نشان می دهید. اگر تجربه کافی در این زمینه نداشته باشید، این فرآیند می تواند به شکل یک کار روزمره و تکراری درآمد و شما را به دام عادات بد مالی بیندازد که طبعاً روزی به کسب و کار شما ضربه خواهد زد.

مهم ترین گام برای تمامی صاحبان مشاغل، آموزش دادن به خود است. با درک مهارت های بنیادین مورد نیاز جهت راه اندازی کسب و کاری کوچک، صاحبان مشاغل می توانند آینده مالی پایدار و اثباتی را برای خود ایجاد کنند. علاوه بر یادگیری، حفظ انسجام، دیگر وجه غالب در مدیریت سالم امور مالی محسوب می شود.

رایان واتسون (Ryan Watson)، یکی از بنیانگذاران و رئیس Upsourced Accounting معتقد است: «هیچ چیز ترسناک تر، پرهزینه تر و پرریسک تر از آن نیست که در پایان سال یک جعبه پر از رسید و صورت حساب بانکی بررسی نشده روی میز حسابداری باشد.» اگر به عنوان یکی از صاحبان مشاغل می خواهید همواره مسائل مالی کسب و کار خود را تحت کنترل داشته باشید، این نکات می توانند برای شما راهگشا باشند.

مطلب مرتبط: ۸ نکته در زمینه مدیریت مالی کسب و کارهای کوچک

۱- به خودتان حقوق بدهید

اگر صاحب کسب و کاری کوچک هستید، ساده خواهد بود اگر تلاش کنید هر کاری را به صورت روزبه روز انجام دهید. گذشته از این، چنین سرمایه افزوده ای اغلب می تواند تأثیر بسزایی در کمک به رشد کسب و کار شما ایفا کند. الکساندر لوری (Alexander Lowry)، استاد و مدیر بخش کارشناسی ارشد رشته تحلیل مالی در دانشگاه گوردن معتقد است که صاحبان کسب و کارهای کوچک نباید نقش خود را در شرکت نادیده بگیرند و به همین میزان باید برای خودشان نیز حقوق پرداختی در نظر بگیرند و از این طریق اطمینان حاصل کنند که مسائل مالی شخصی و تجاری، هر دو در شرایط خوبی قرار دارند.

وی اذعان دارد «بسیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک و متوسط، به ویژه در بدو امر، پرداختی به خود را فراموش می کنند. آنها بر این باورند که راه اندازی تجارت و پرداخت به دیگران اهمیت بیشتری دارد. اما یادتان باشد شما هم بخشی از این کسب و کار هستید.»

۲- برای رشد کسب و کار خود سرمایه گذاری کنید

جدای از مسائل مالی، به فرصت های رشد کسب و کار خود نیز توجه داشته باشید. این امر به شما امکان می دهد در جهت رسیدن به یک سیستم مالی سالم حرکت کنید و به رشد خود ادامه دهید. ادگار

کولادو (Edgar Collado)، کارشناس ارشد امور مالی در موسسه مشاوران مالی توبیاس (Tobias) می گوید، صاحبان مشاغل باید همواره نگاهی به آینده داشته باشند.

او معتقد است «یک کسب و کار کوچک که تمایل به رشد، نوآوری و جذب بهترین کارمندان را دارد، باید به صراحت اعلام کند که تمایل به سرمایه گذاری برای آینده خود است. مشتریان از افزایش سطح خدمات استقبال می کنند. کارکنان نیز از این که شما روی شرکت و آینده شغلی آنان سرمایه گذاری می کنید خرسند خواهند بود. در نهایت شما نیز با سرمایه گذاری روی آینده، ارزش بیشتری برای کسب و کار خود ایجاد خواهید کرد».

۳- داشتن استراتژی مناسب برای صورت حساب ها

هر یک از صاحبان کسب و کار مشتریانی دارند که همواره هنگام پرداخت و تایید صورت حساب ها با تأخیر عمل می کنند. مدیریت مسائل مالی نیز به معنای مدیریت جریان نقدینگی برای حصول اطمینان از سلامت عملکرد کسب و کار به صورت روزمره است. اگر در دریافت پول از برخی مشتریان و مراجعان خود مشکل دارید، شاید وقت آن رسیده باشد که کمی در ارائه صورت حساب به آنها خلایقیت به خرج دهید.

جیمز استفوراک (James Stefurak)، سردبیر مجله Invoice Factoring Guide دیدگاهی جالب توجه در این زمینه دارد؛ «وقتی حجم صورت حساب های پرداخت نشده شما بالا باشد، می تواند مشکلاتی در زمینه گردش نقدینگی برای تان ایجاد کند. اگر مشتریان شما در پرداخت صورت حساب ها تأخیر دارند، به جای صادر کردن قبض های مکرر و تماس های پیاپی، می توانید شرایط پرداخت را به صورت «۲درصد از ۱۰ تا ۳۰ روز» تعیین کنید. این یعنی اگر مشتری صورت حساب را ظرف ۱۰ روز پرداخت کند ۲درصد از مبلغ کل به او تخفیف داده می شود. در غیر این صورت پرداخت کامل باید ظرف ۳۰ روز انجام گیرد».

۴- تقسیم بندی و بسط پرداخت مالیات

مایکل اتزل (Michele Etzel)، مالک شرکت خدمات حسابداری Bayside پیشنهاد می دهد، اگر پس انداز به منظور پرداخت مالیات های فصلی برای تان مشکل است، می توانید به صورت ماهانه آن را پرداخت و در نتیجه این پرداخت ها را نیز همانند دیگر هزینه های جاری ماهانه مدیریت کنید.

۵- بر حساب های دفتری خود نظارت داشته باشید

این نکته به نظر امری بدیهی می رسد، اما در واقع از اهمیت بسیاری برخوردار است. هر روز یا هر ماه زمان مشخصی را به مرور و نظارت بر حساب های خود اختصاص دهید. این کار به شما امکان می دهد آشنایی بیشتری با مسائل مالی کسب و کار خود پیدا کنید و در عین حال چشم اندازی از احتمال وقوع جرائم مالی نیز به دست آورید.

ترنس چانون (Terence Channon)، رئیس شرکت NewLead در این باره می گوید «هیچ گاه مصارف بانکی را نادیده نگیرید و همواره زمانی را صرف مرور صورت حساب های پرداخت شده کنید. در غیر این صورت، کسب و کارتان به سمت هزینه های بی فایده و حتی اختلاس خواهد رفت».

۶- در کنار هزینه ها، به بازگشت سرمایه نیز توجه داشته باشید

سنجش هزینه ها و بازگشت سرمایه گذاری می تواند تصویر روشنی از سرمایه گذاری های عاقلانه و یا بی ارزش را ارائه دهد. دبورا سوئینی (Deborah Sweeney)، مدیرعامل شرکت MyCorporation می گوید، صاحبان مشاغل کوچک باید همواره نسبت به اینکه کجا پول شان را هزینه می کنند، هوشیار و محتاط باشند.

او در ادامه اظهار می دارد «تمرکز بر بازگشت سرمایه گذاری موضوعی ست که همراه تمامی هزینه های شما مطرح می شود. عدم توجه به این مسئله مانند آن است که پول خود را بر سر یک شرط بندی بد یا نامربوط از دست بدهید. اگر قرار نیست سرمایه گذاری شما بازگشت داشته باشد، ادامه آن را متوقف کنید و به راهکارهایی بپردازید که برای شما و کسب و کارتان سودمند و کارآمد باشند».

۷- عادات مالی خوب را در خود تثبیت کنید

تثبیت و تعریف قواعد و قوانین داخلی در مورد امور مالی -حتی اگر به سادگی تعیین زمان های مشخص برای مرور و به روز رسانی اطلاعات مالی باشد- می تواند تأثیر بسزایی بر حفظ سلامت مالی کسب و کار شما بگذارد. توجه مداوم به مسائل مالی محیط کار می تواند خطر فساد و ریسک های مالی را به حداقل برساند».

مطلب مرتبط: ۱۰ اقدام ضروری در راستای مدیریت درآمد

کولادو نیز در این زمینه اظهار می دارد «ضعف در کنترل داخلی مجموعه می تواند منجر به بروز فساد یا دزدی در میان کارکنان و اگر شما یا کارمندان پاییند قانون مشخصی در این مورد نباشید، سبب بروز مشکلات حقوقی در این مجموعه شود».

۸- برنامه ریزی برای آینده

همواره انبوهی از مسائل و موضوعات در کسب و کار وجود دارد که باید همین امروز مورد توجه قرار گیرند، اما وقتی صحبت از مسائل مالی به میان می آید، باید برنامه ای نیز برای آینده داشته باشید.

تینا گاسنولد (Tina Gosnold)، بنیان گذار شرکت تخصصی Set Free Bookkeeping می گوید «اگر نگاه شما معطوف به پنج الی ده سال آینده نباشد، از رقبا عقب خواهید ماند».