



۱۰ نکته برای تاب‌آوری کسب‌وکارها در شرایط بحران

پایداری را افزایش می‌دهد.

۷- نوآوری و تحول‌پذیری: پذیرندگی نوآوری در همه حوزه‌های محصول، روش تولید، مدیریت، بازار، تامین، انبارها، بازاریابی و ارزشیابی و قیمت‌گذاری و... از نشانه‌های چابکی و البته انعطاف‌پذیری یک کسب‌وکار است. کسب‌وکارهایی که می‌توانند در بحران‌ها فرصت‌های جدیدی را شناسایی کرده و با نوآوری، محصولات یا خدمات جدیدی ارائه دهند، موفق‌تر خواهند بود.

۸- تعهد به حفظ نیروی کار: بحران‌ها همواره از حوزه‌های بسیاری روی صاحبان و مدیران کسب‌وکار تاثیر می‌گذارد. یکی از فشارهای زمان بحران بر صاحبان کسب‌وکار، فشار هزینه است و مخصوصاً هزینه نیروی انسانی مخصوصاً زمانی که واحد تولیدی مجبور است به‌دلایلی زمان‌های زیادی را تعطیل باقی بماند. در این شرایط صاحبان و مدیران واحدهای تولیدی باید نیروی باتجربه و کارآموده قابل‌اعتماد را حفظ کرده و در سطح بالایی از تعهد نسبت به حفظ آنها اقدام کند. نیروی کار متعهد و آموزش‌دیده، سرمایه ارزشمندی در بحران‌هاست. حفظ و حمایت از نیروی کار، به حفظ دانش و تجربه در سازمان کمک می‌کند.

۹- حفظ ارتباط موثر با مشتری: لازم است کسب‌وکارها با مشتریان خود ارتباط عمیقی و موثر را حفظ کنند، نیازهای آنها را درک کنند و در شرایط بحران‌ها وفاداری مشتریان را حفظ کنند.

۱۰- استفاده به‌نگام از فناوری: همواره این‌گونه است که بهره‌گیری از فناوری‌های جدید برای بهبود کارایی، کاهش هزینه‌ها، و ارائه خدمات بهتر، می‌تواند به تاب‌آوری کسب‌وکار کمک کند.

منبع: اتاق تهران

ریسک بالاتری داشته باشد. برای کاهش دادن این ریسک یکی از مهم‌ترین سیاست‌های لازم تنوع‌بخشی به منبع درآمدی کسب‌وکار است. تنوع‌بخشی به منابع درآمدی البته نیاز به تنوع‌بخشی به محصولات و خدمات قابل عرضه متنوع در بازار دارد که در یک برنامه ویژه تنوع‌بخشی درآمدی قابل دستیابی خواهد بود.

۴- مدیریت ریسک قوی: برای ایجاد شرایط قدرتمند در جهت مدیریت ریسک در یک بنگاه لازم است نسبت به شناسایی، ارزیابی و برنامه‌ریزی برای مقابله با ریسک‌ها اقدام کرد. انواع ریسک‌هایی که برای کسب‌وکارها ناشی از تحولات محیط کسب‌وکار پیش می‌آیند، البته که با توجه به نوع و اندازه آنها، نیاز به تشخیص، ارزیابی و انتخاب ابزار مناسب ویژه خویش دارند.

۵- ذخایر مالی مناسب و در حد کفایت: از مهم‌ترین ویژگی‌های لازم حوزه مدیریت مالی بنگاه‌های اقتصادی، نگهداری ذخایر قانونی و احتیاطی مناسب و کافی برای شرایط بحرانی است. داشتن نقدینگی و ذخایر مالی مناسب به کسب‌وکار اجازه می‌دهد در دوران رکود یا بحران، هزینه‌های خود را پوشش داده و از سقوط جلوگیری کند.

۶- استواری و تنوع زنجیره تامین: ضرورت دارد یک کسب‌وکار تاب‌آور، همواره نسبت به مدیریت زنجیره تامین خویش از طریق تنوع‌بخشی در تامین‌کنندگان و نیز حفظ ارتباط شایسته و سازگار پایدار با آنها اقدام کند تا همواره توان تحمل ریسک‌های تامین مواد اولیه و حفظ پایداری تولید را در دست داشته باشد. وابستگی به یک تامین‌کننده یا یک مسیر تامین، آسیب‌پذیری را افزایش می‌دهد. تنوع در تامین‌کنندگان و مسیرهای تامین،

یکی از ویژگی‌های مهم کسب‌وکارها این است که در شرایط بحرانی چقدر تاب‌آوری دارند و تا چه اندازه در مقابل مشکلات و سختی‌های ناشی از بحران‌ها انعطاف‌پذیری دارند. به نظر می‌رسد این ویژگی مانند یک چتر نجات بتواند در سختی‌های ناشی از بحران‌ها، عامل نجات کسب‌وکارها باشد و بنابراین پرداختن به آن هم در سطح بنگاه یکی از مهم‌ترین حوزه‌های مدیریت و سیاست‌گذاری باشد. ده نکته زیر از مهم‌ترین نکات قابل‌توجه در این حوزه هستند:

۱- انعطاف‌پذیری: ویژگی انعطاف‌پذیری از چند زاویه مهم شمرده می‌شود. زاویه اول انعطاف‌پذیری در قیمت‌گذاری است، بعد انعطاف‌پذیری در زنجیره تامین است، سوم انعطاف‌پذیری در جایگزینی نیروی انسانی، چهارم انعطاف‌پذیری در استفاده از تکنولوژی و پنجم انعطاف‌پذیری در جایگزینی ماشین‌آلات و تجهیزات است. در صورتی که یک واحد اقتصادی بتواند در شرایط خاص این‌گونه انعطاف‌پذیری‌ها را داشته باشد، می‌توان انتظار داشت که تاب‌آوری بالاتری داشته باشد.

۲- چابکی: چابکی یک کسب‌وکار اگرچه به معنای انعطاف‌پذیری آن نیز می‌تواند باشد، ولی در بسیاری از مواقع چابکی یک کسب‌وکار به معنای آمادگی سریع مدیریت آن برای واکنش نشان دادن به تغییرات سریع محیط کسب‌وکار تعبیر و تعریف می‌شود. بنابراین چابکی با این مفهوم می‌تواند نوعی از توانمندی را در بر بگیرد که مدیریت یک واحد اقتصادی با تغییر شرایط محیط کسب‌وکار می‌تواند با سرعت نسبت به تشخیص تغییرات اقدام و بنابراین نسبت به اتخاذ بهترین تصمیم اقدام نماید.

۳- تنوع در منابع درآمدی: هرگاه یک کسب‌وکار تنها به یک منبع درآمدی وابسته باشد، آنگاه می‌تواند