

گزارش مکنزی (McKinsey Global Institute) از اقتصاد ایران و وضعیت شرکت‌ها در سال ۱۳۹۷

۱. بزرگترین مشکل شرکت‌ها در سال بعد، کمبود نقدینگی است.
 - a. این فشار در ششماهه اول سال ۱۵٪ بیشتر میشود. در انتهای سال ۹۷ به حدود ۳۰٪ خواهد رسید
 ۲. شرکت‌هایی موفق هستند که مشکل نقدینگی نداشته باشند. سال بعد سال حذف شرکت‌هایی است که مشکل فروش و تامین نقدینگی را دارند
 ۳. اولویت اول شرکت‌ها در سال بعد نباید سودآوری باشد. بلکه صرفا حفظ قدرت نقدینگی و حفظ سهم بازار ولو با سود صفر درصد باید باشد
 ۴. با عنایت به قیمت پائین نفت و حجم عظیم هزینه های جاری دولت، هیچ پولی در اقتصاد بابت سرمایه گذاری وجود نخواهد داشت. ممکن است صرفا یک بخشی در پالایشگاه‌ها و ان هم بدلیل ماهیت محصولات ان که قابل ذخیره سازی نیستند، سرمایه گذاری شود. لذا هیچ امیدی به سرمایه گذاری جدید نیست
 ۵. کالاها به سه دسته زیر قابل تقسیم هستند:
 - a. کالاهای سرمایه ای
 - b. کالاهای مصرفی اجتناب پذیر
 - c. کالاهای مصرفی اجتناب ناپذیر
 ۶. باعنایت به بند ۴، تمام شرکت‌هایی که در زمینه کالاهای سرمایه ای کار میکنند صدمه خواهند خورد. مثلا در حوزه ساخت و ساز و مسکن، بازار سهام و سپرده گذاری در بانک!
 ۷. شرکت‌هایی که در حوزه کالاها و خدمات مصرفی اجتناب ناپذیر فعالیت دارند، احتمالا در سال بعد مشکل زیادی خواهند داشت، چرا که تقاضای این بخش حذف شدنی نیست
 ۸. دولت هم هیچ طرح و برنامه ای برای کمک به شرکت‌ها ندارد لذا پیش بینی میشود طی دو سال آتی حدود ۵۰٪ از شرکت‌ها، ورشکسته شوند
 ۹. استراتژی "پول، پول می آورد" به اخر عمر خود رسیده است. کسانی که با سپرده گذاری قصد افزایش ثروت داشتند، به مرز ورشکستگی رسیده اند
 ۱۰. نگهداری موجودی کالا به امید افزایش قیمت بدلیل تورم یک اشتباه مرگبار است.
 ۱۱. استراتژیهای محوری اقتصاد ایران در ادوار گذشته:
 - a. دوره احمدی نژاد: مسکن محور بود. لذا هر کسی دستی در بازار مسکن داشت
 - b. دوره روحانی: سپرده محور شد. همه ترجیح دادند وجوه خود را در بانکها نگهداری نمایند
 - c. سال بعدی: فروش محور خواهد بود. یعنی استراتژی باید فروش، حتی با سود صفر مد نظر باشد. چرا که در تامین نقدینگی مشکل خواهد بود. یکی از استراتژیهای اصلی باید فروش نقدی باشد. فروش چکی به معنی عدم اطمینان در وصول چکهاست و از این نظر شرکت‌های زیادی را در ورطه ورشکستگی خواهیم دید
 ۱۲. ما دیگر در اقتصاد ایران شاهد تورمهای جهشی نخواهیم بود. تورم به معنی افزایش سطح عمومی قیمتها در همه بخشها. ممکن است در یک بخش خاص بطور موقت افزایش قیمت داشته باشیم، مثلا قیمت ارز بالا برود، این به معنی کاهش قدرت خرید مردم است و لذا کاهش تقاضا در سایر بخشها را خواهیم داشت، لذا سطح عمومی قیمتها ثابت خواهد ماند
 ۱۳. رقابت بین شرکت‌ها شدیداً افزایش می یابد. شرکت‌هایی موفق تر خواهند بود که مدیریت هزینه ها را بنمایند و خود را سبک کنند. بهره وری را بالاتر ببرند. شاید بهتر باشد برخی از کارها را که در تخصص شرکت‌ها نیست، برون سپاری شوند تا با هزینه کمتری انجام شوند
 ۱۴. ویژگی شرکت‌های موفق در سال بعد:
 - a. بدهی بانکی ندارند
 - b. بدهی به بازار ندارند
 - c. محصول یا خدمتی را عرضه میکنند که مردم حاضرند ان را نقدی خرید کنند
 ۱۵. سال بعد سال اضمحلال فروش سنتی و عرفی (فروش چکی) خواهد بود. مطالبات بالا خواهد رفت، ریسک عدم دریافت زیاد خواهد بود، تامین نقدینگی با مشکل مواجه خواهد شد و لذا شرکت‌های زیادی به همین دلیل از بین خواهند رفت

۱۶. لزوم تهیه صورتهای مالی بصورت ماهانه و یا حتی هفتگی به شرکتها توصیه میشود که نگاه دقیقتری به وضعیت مالی خود داشته باشند
۱۷. شاید بهتر باشد که دستمزد همکاران به جای رابطه مستقیم با حضور فیزیکی ایشان در محل کار، به نتایج عملکرد ایشان وابسته باشد. لذا به این صورت بهره وری افزایش می یابد و احتمال حذف شرکتها کمتر خواهد شد
۱۸. با تمرکز روی فروش و کسب نقدینگی احتمال موفقیت بیشتر است. یکی از نکات مهم افزایش گردش کار است. شاید با سالی یک و یا دوبار گردش مالی به معنی حذف از صحنه رقابت باشد. گردش مالی کار باید حداقل سالی ۶ بار باشد
۱۹. استراتژی اصلی فروش در سال بعد باید عبارت زیر باشد: " به اندازه ای سود بگیرید که بتوانید نقدی بفروشید"
۲۰. جهت رفع مشکل نقدینگی:
- a. گردش کالا و گردش کار باید بیشتر شود
- b. نیاز به نقدینگی کمتر شود
- i. برای مثال کالاهای غیر منقول باید با الویت بندی تبدیل به کالاهای منقول شود
- ii. اموال غیر منقول باید ۱۰٪ پرتفوی دارائیا باشد
۲۱. لذا همان گونه که اشاره شد باید موجودی کالا را در حداقل خود نگهداری نمود
۲۲. اموال اضافی را باید هر چه سریعتر فروخت
۲۳. شاید به جای خرید ساختمان برای دفاتر کار و ... بهتر باشد آنها را اجاره کرد
۲۴. میانگین نرخ ارز تا پایان سال آینده یک تغییراتی دارد. شرکتی که بخواهد از این نوسانات سودگیری کند، محکوم به شکست است
۲۵. در اسفند ۹۷ افراد موفق کسانی هستند که ثروتشان زیر سر خودشان باشد
۲۶. میانگین افزایش نرخ ارز تا پایان سال بعد، کمتر از نرخ بهره بانکی است. یعنی کسی بخواهد با وام بانکی وارد معامله سوداگرانه ارزی شود، ضرر خواهد کرد
۲۷. شرکتی که کمتر از ۳۰٪ از پرتفوی دارائیهایش، ارز خارجی باشد، در مقابل اخبار آینده واکنشهای لازم را ندارد و ضرر میکند. لازم است حداقل ۳۰٪ از دارائیا به صورت ارز خارجی و یا اقلامی باشند که ارزش ارزی دارند. مثلا مواد اولیه وارداتی. به عبارت دیگر ۳۰٪ از پرتفوی شرکت باید ارز محور باشد
۲۸. باید قسمتی از دارائیا را به ارز خارجی تبدیل کرد. شرکتهای ریال محور، محکوم به شکست هستند و یا ضرر زیادی خواهند کرد
۲۹. در خرداد سال ۹۷، مطابق قوانین مربوطه، مهلت ایران در مبارزه با پولشویی از سوی سازمانهای جهانی مربوطه تمام میشود و ایران ناگزیر است که حرکتی در این زمینه بنماید. لذا اولین اقدامی که انجام میشود، سرکشی به حسابهای بانکی افراد است. در گام اول سراغ حسابهای بالای صد میلیارد تومان خواهند رفت و سپس سراغ سایر افراد
۳۰. از این پس تنظیم قرارداد خوب، شرط اصلی بقاست. قرارداد باید شامل همه جزئیات باشد. قراردادهای مختصر و مفید! محکوم به شکست هستند و باید خسارت پرداخت شود. طوری باید تنظیم شود که نیاز به حضور ما در دادگاه نباشد و با مبنا قراردادن قرارداد، قاضی بتواند رای به نفع شرکت مورد نظر بدهد
۳۱. نرخ سود بانکی حتما کاهش می یابد و لذا سپرده ها حرکت خواهد کرد و حبابهایی را در بخشهایی از بازار ایجاد خواهد کرد ولیکن عمر این حبابها بسیار کوتاه خواهد بود. باید مراقب بود که در انتهای عمر حبابها، وارد این بازارها نشد
۳۲. سال آینده باید مراقب بود که پول شرکتها خورده نشود، سهم بازار حتی با سود صفر درصد حفظ شود.
۳۳. شاید سودآوری ارزش دلار کانادا و فرانک سوئیس در مقابل سایر ارزهای تا سه ماه آتی بیشتر باشد