

ضربان بازار ایران؛
کسب و کارها در آزمون پایداری
گزارشی از وضعیت کسب و کارها

زمستان ۱۴۰۳



۵۳ درصد از کسب و کارها نیروی انسانی را بزرگترین چالش خود اعلام کرده‌اند و دلایل آن را نیز بی‌انگیزگی کارکنان و کمبود نیروی متخصص می‌دانند.

به گزارش روابط عمومی ایران تلنت مسئله منابع انسانی مهم‌ترین چالش کسب و کارها است. درحالی مدیران عدم وجود انگیزه را مهم‌ترین عامل چالش‌های موجود در حوزه منابع انسانی می‌دانند که ۶۳ درصد از کارشناسان اعتقاد دارند دستمزدها با مهارت‌ها و مسئولیت‌های آنها تطابق ندارد. با این حال برخی از مدیران انتظارات بالای متقاضیان را عامل اصلی عدم توافق بر سر حقوق اعلام کرده‌اند. در این میان شرکت‌های نفت و گازی و مشاغل آنلاین با میانگین ۶۵ درصد بیشترین دغدغه را درخصوص منابع انسانی داشته‌اند و در مقابل شرکت‌های دارویی کمترین چالش را با این موضوع تجربه می‌کنند.



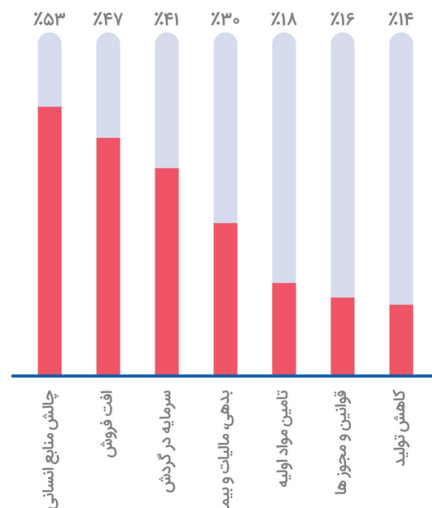
چالش منابع انسانی ، مهم ترین مشکل فعلی شرکت ها

۵۳ درصد از کسب و کارها نیروی انسانی را بزرگترین چالش خود اعلام کرده‌اند و دلایل آن را نیز بی‌انگیزگی کارکنان و کمبود نیروی متخصص می‌دانند. به گزارش روابط عمومی ایران‌تلنت مسئله منابع انسانی مهم‌ترین چالش کسب و کارها است. در حالی مدیران عدم وجود انگیزه را مهم‌ترین عامل چالش‌های موجود در حوزه منابع انسانی می‌دانند که ۶۳ درصد از کارشناسان اعتقاد دارند دستمزدها با مهارت‌ها و مسئولیت‌های آنها تطابق ندارد. با این حال برخی از مدیران انتظارات بالای متقاضیان را عامل اصلی عدم توافق بر سر حقوق اعلام کرده‌اند. در این میان شرکت‌های نفت و گازی و مشاغل آنلاین با میانگین ۶۵ درصد بیشترین دغدغه را درخصوص منابع انسانی داشته‌اند و در مقابل شرکت‌های دارویی کمترین چالش را با این موضوع تجربه می‌کنند.

پس از آن افت فروش دومین مشکلی است که تعداد زیادی از مشاغل با آن درگیر هستند. بر این اساس ۴۷ درصد از پاسخ‌دهندگان افت فروش را به‌عنوان مهم‌ترین معضل خود تعریف کرده‌اند که اصلی‌ترین دلایل آن کاهش قدرت خرید و به‌دنبال آن کم شدن تقاضا در بازار است. کسب و کارهای آنلاین و تولیدی‌ها بیشترین درگیری را با مسئله افت فروش داشته‌اند در حالی که شرکت‌های نفت و گازی با بحران خاصی در زمینه فروش مواجه نشده‌اند. کمبود نقدینگی نیز سومین مشکلی است که کسب و کارها با آن دست و پنجه نرم می‌کنند. ۴۱ درصد از کسب و کارها با این مسئله روبه‌رو هستند که ۶۴ درصد آن را شرکت‌های دارویی تشکیل می‌دهند.

جایگاه چهارم مهم‌ترین چالش‌های کسب و کارها نیز به موضوع بدهی مالیاتی و بیمه اختصاص می‌یابد که دلایلی چون نرخ بالای حق بیمه و مالیات، عدم شفافیت و تغییر مکرر قوانین به همراه بروکراسی‌های پیچیده برای آن عنوان شده است. در نهایت تامین مواد اولیه، قوانین و مجوزها و کاهش تولید دیگر معضلات مهمی هستند که کسب و کارها طی ماه‌های اخیر تجربه کرده‌اند.

پررنگ‌ترین چالش‌های فعالان کسب و کار در ماه‌های اخیر

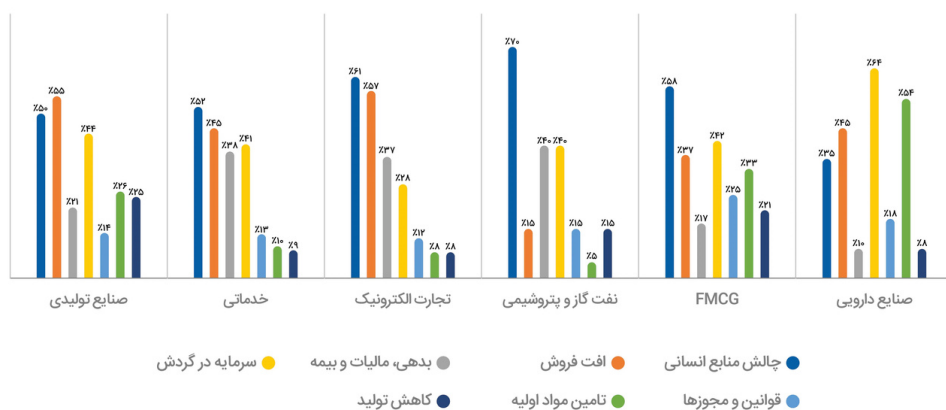




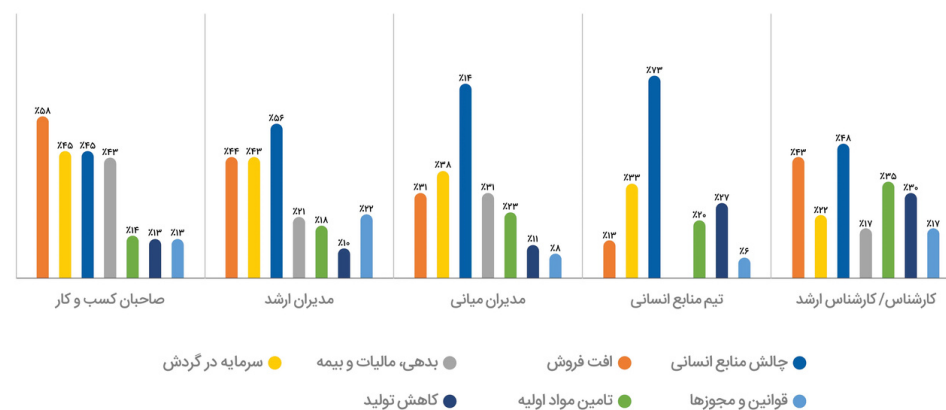
شرکت های نفت و گازی و کسب و کارهای آنلاین با میانگین ۶۵٪ بیشترین و صنایع دارویی با ۳۵٪ کمترین چالش منابع انسانی را تجربه می کنند. ۴۷٪ از شرکت ها افت فروش را بحرانی ترین مسئله خود معرفی کرده اند و دلیل آنرا کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان و کاهش تقاضای بازار اعلام کرده اند. کسب و کارهای آنلاین با ۵۷٪ و تولیدی ها با ۵۵٪ بیشترین آسیب را از افت فروش متحمل شده اند. شرکت های نفت و گازی با ۱۵٪ کمترین مشکل افت فروش را دارند.

۴۱٪ از کسب و کارها با کمبود نقدینگی مواجه هستند، درحالی که ۶۴٪ از شرکت های دارویی با چالش سرمایه در گردش دست و پنجه نرم می کنند. ۱۴٪ از صنایع به دلیل مشکلات تأمین انرژی و مواد اولیه، تولید خود را کاهش داده اند. شرکت های (۲۱٪) FMCG و صنایع تولیدی (۲۵٪) بیشترین آسیب را دیده اند.

پر رنگ ترین چالش های فعالان کسب و کار از نگاه صنایع مختلف



پر رنگ ترین چالش های فعالان کسب و کار از نگاه نیروهای سازمانی





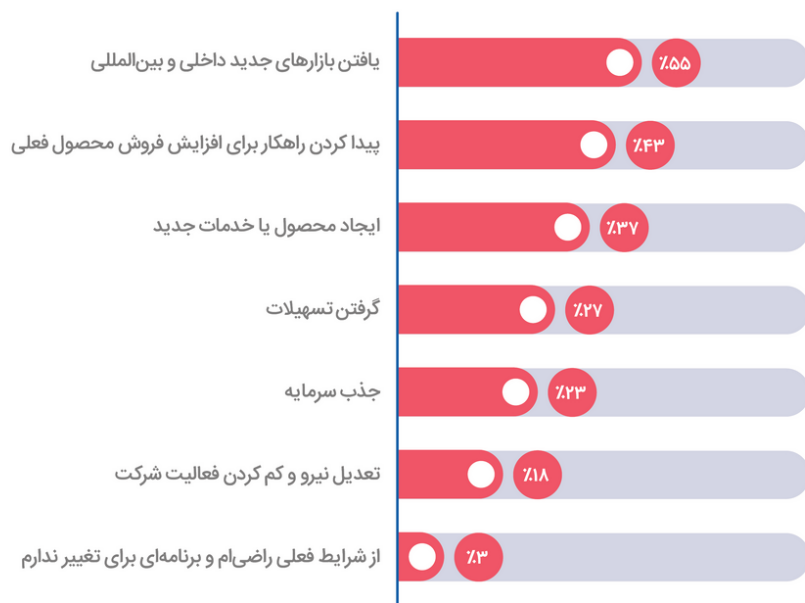
راهکارهای خروج از بحران از نگاه مدیران و صنایع: از یافتن بازارهای جدید تا تعدیل نیروها!

۵۵ درصد کسب‌وکارها به دنبال یافتن بازارهای جدید داخلی و بین‌المللی هستند تا بتوانند از بحران خارج شوند.

حدود دو سوم از مدیران و کارکنان یافتن بازارهای جدید داخلی و بین‌المللی را مهم‌ترین راهکار برای خروج از بحران فعلی دانسته‌اند که صنایع خدماتی و دارویی بیشترین سهم را در این زمینه دارند. بیشترین تلاش برای یافتن بازارهای بین‌المللی متعلق به کسب‌وکارهایی با مشتریان بخش خصوصی است و در صدر آن شرکت‌های دارویی قرار دارند.

افزایش فروش محصولات فعلی و یا معرفی محصول و خدمت جدید از جمله راه‌حل‌هایی است که می‌تواند به افزایش درآمد و حل معضلات کمک کند. در همین راستا ۴۳ درصد از فعالان کسب‌وکارها پیدا کردن راهکار برای افزایش فروش محصول موجود را روشی برای حل بحران اعلام کرده‌اند و در مقابل ۳۷ درصد ایجاد محصول یا خدمت جدید را ترجیح می‌دهند.

راهکار فعالان کسب‌وکار برای برون‌رفت از شرایط بحران کنونی



کسب‌وکارهای آنلاین با ۵۷ درصد بیشترین تمایل را برای افزایش فروش محصول فعلی دارند که در مقابل آن شرکت‌های نفت و گازی با تمایل تنها ۱۰ درصدی قرار دارند. تولید محصول یا خدمت جدید نیز راهکار مورد علاقه FMCG ها یا همان صنایعی با کالاهای تندمصرف است.

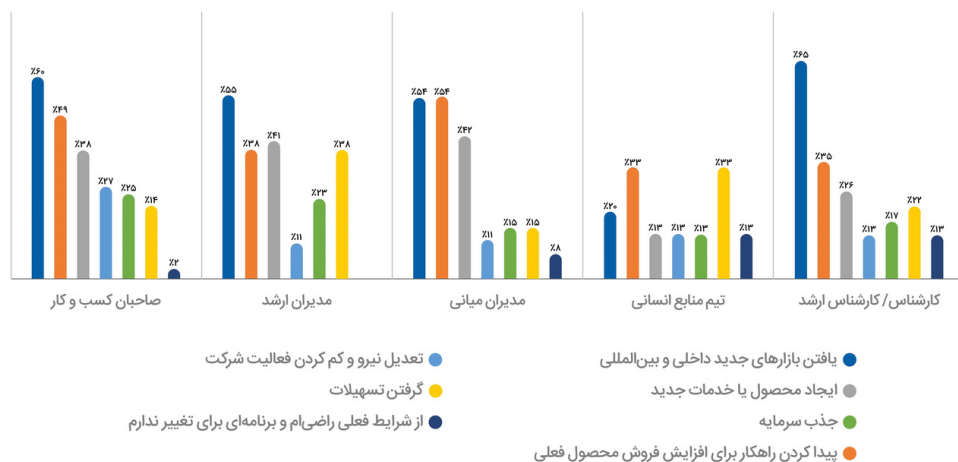
گزینه‌های دیگری که مدیران به‌عنوان راهکار حل بحران در ذهن دارند؛ تعدیل نیرو و کاهش فعالیت‌های سازمانی است. صنایع تولیدی بیشترین تمایل را برای کم کردن نیروها و فعالیت‌ها دارند. دریافت تسهیلات و جذب سرمایه نیز گزینه‌های بعدی هستند.

بر اساس نتایج این پیمایش تنها ۳ درصد از فعالان کسب‌وکارها از شرایط موجود راضی بوده و برنامه‌ای برای تغییر وضعیت ندارند.

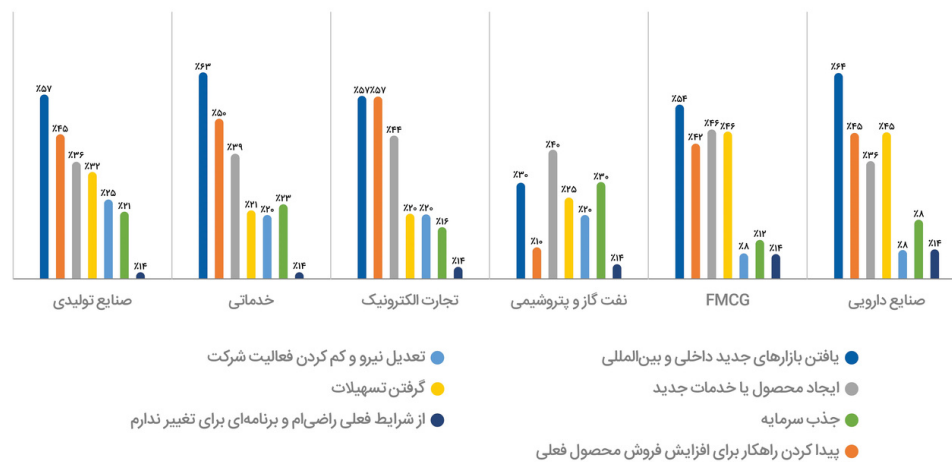


راهکارهای فعالان کسب و کار در صنایع مختلف و از نگاه افراد مختلف در سازمان

راهکار فعالان کسب و کار در جایگاه‌های مختلف سازمانی برای برون‌رفت از شرایط بحران کنونی



راهکار فعالان کسب و کار در صنایع مختلف برای برون‌رفت از شرایط بحران کنونی





نرخ دلار و تحریم‌ها ترمز کسب و کارها را کشیده است.

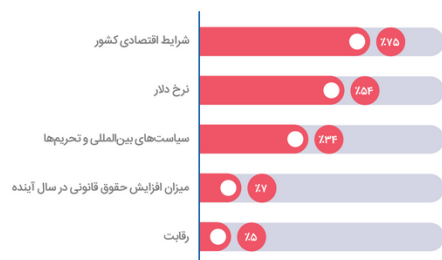
۷۵ درصد از کسب‌وکارها رفع تحریم‌ها را مهم‌ترین عامل برای حرکت موتور رشد و توسعه می‌دانند.

دغدغه اصلی کسب‌وکارها و در صدر آنها شرکت‌های تجارت الکترونیک رفع تحریم‌ها است. ۸۹ درصد از کسب‌وکارهای آنلاین و ۸۳ درصد از FMCG، مهم‌ترین عامل رکود و شرایط نامساعد فعلی خود را تحریم‌ها می‌دانند. با این حال شرکت‌های دولتی دغدغه چندان‌ی در این زمینه ندارند.

جذب سرمایه خارجی عامل تاثیرگذار دیگری است که می‌تواند باعث حل بحران شرکت‌ها شود. صنایع تولیدی و صنایع دارویی بیشترین تاکید را بر جذب این سرمایه‌ها دارند. شرکت‌های نفت و گازی و FMCG نیز اعتقاد دارند که اگر در تعامل با سایر کشورها تغییر نگرش ایجاد شود؛ برای کسب‌وکار آنها راه‌گشا خواهد بود.

یکی از داده‌های مورد توجه در نتایج این پیمایش عدم علاقه فعالان کسب‌وکارها به جذب تکنولوژی‌های خارجی است. این عدم تمایل می‌تواند نشان‌دهنده تکیه بر دانش و پتانسیل‌های داخلی باشد.

عوامل موثر بر ایجاد بحران کسب‌وکارها



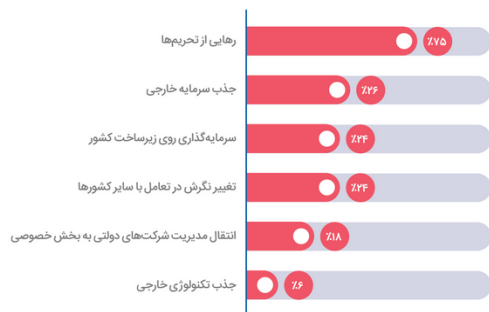
مهم‌ترین عامل ایجاد بحران برای شرکت‌ها

از نگاه کسب‌وکارها مهم‌ترین عاملی که باعث ایجاد بحران برای آنها شده؛ شرایط نامساعد اقتصادی کشور است. تمامی صنایع به جز بخش تجارت الکترونیک وضعیت اقتصادی کشور را مهم‌ترین عامل بحران‌زا دانسته‌اند که در صدر آنها صنایع دارویی بیشترین نارضایتی را از شرایط موجود اعلام کرده‌اند.

شرکت‌های تجارت الکترونیک نرخ دلار را موثرترین عامل دانسته‌اند و به نظر فعالان حوزه FMCG نرخ دلار و شرایط اقتصادی تاثیری برابر در ایجاد بحران دارند.

از دیدگاه کسب‌وکارها رقابت و میزان افزایش حقوق در سال آینده تاثیر چندان‌ی در ایجاد بحران ندارد و صنایع دارویی و نفت و گاز به طور کلی با مسئله رقابت مواجه نیستند.

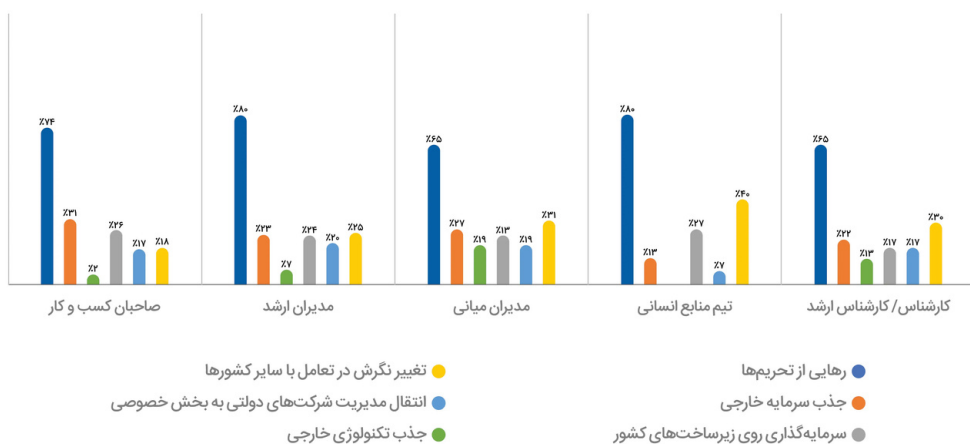
نظر فعالان کسب‌وکار درباره سیاست‌های کلان کشوری موثر بر بحران کشورها



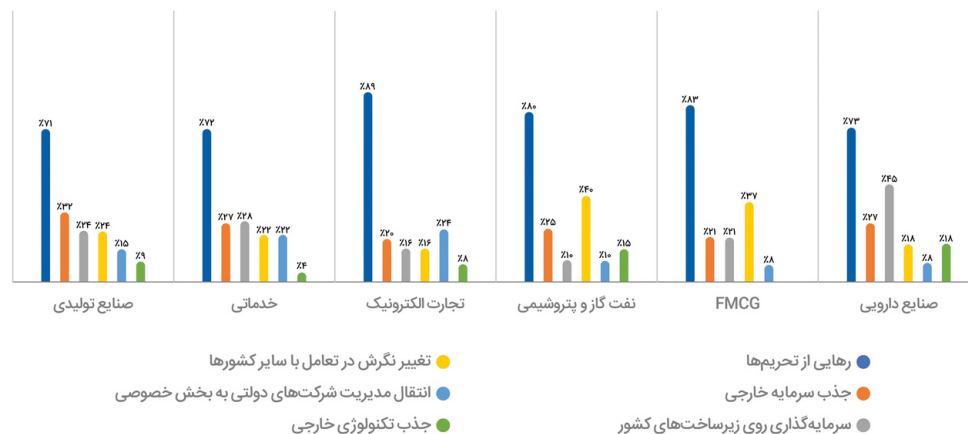


نظر فعالان کسب و کار در صنایع مختلف و از نگاه افراد مختلف سازمان درباره سیاست‌های کلان کشور

نظر فعالان کسب‌وکار درباره سیاست‌های کلان کشوری موثر بر بحران شرکت‌ها از نگاه نیروهای سازمانی

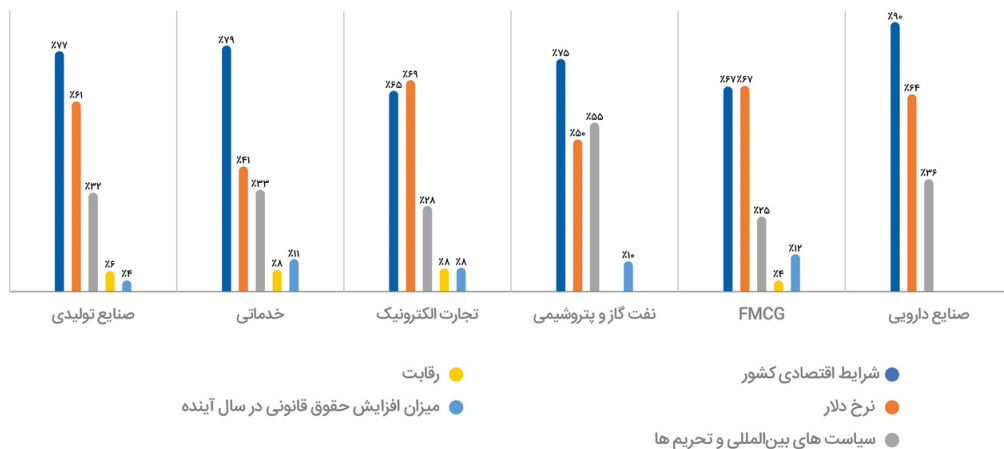


نظر فعالان کسب‌وکار صنایع مختلف درباره سیاست‌های کلان کشوری موثر بر بحران شرکت‌ها



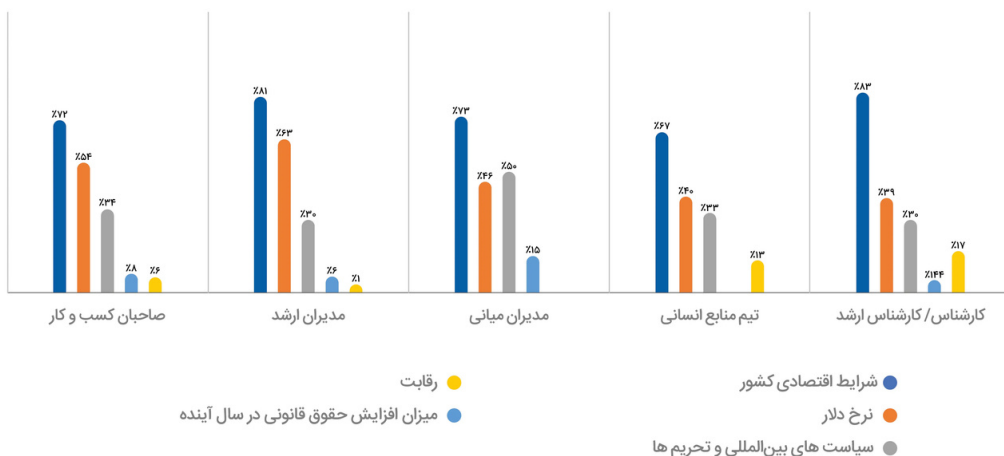


عوامل موثر بر ایجاد بحران کسب‌وکارها در صنایع مختلف



شرکت‌های تجارت الکترونیک بیش از دیگر صنایع، نرخ دلار را عامل بحران کسب و کارها می‌دانند و شرکت‌های نفت و گاز، سیاست‌های بین‌المللی و تحریم‌ها را بیش از دیگران موثر در بحران می‌دانند.

عوامل موثر بر ایجاد بحران کسب‌وکارها از نگاه جایگاه‌های مختلف سازمانی





کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان، صنایع را تهدید می‌کند!

کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان و به دنبال آن کاهش تقاضا باعث کاهش فروش در کسب‌وکارهای مختلف شده است.

افت فروش شدید یکی از مهم‌ترین چالش‌های حدود نیمی از کسب‌وکارها به حساب می‌آید که بیش از نصف آنها طی ۲ ماه گذشته با کاهش درآمد ۱۰ تا ۴۰ درصدی مواجه شده‌اند.

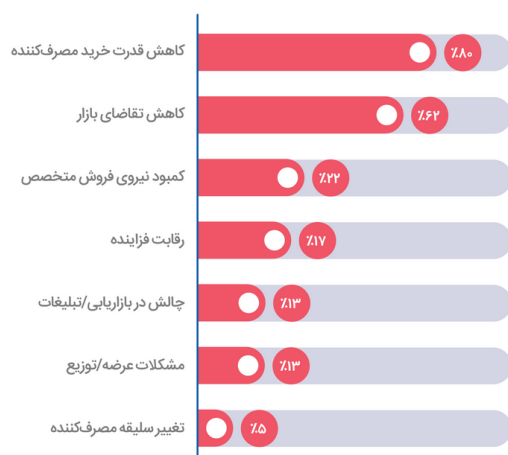
کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان، میزان فروش کسب‌وکارها را تهدید می‌کند و شرکت‌های FMCG و تجارت الکترونیک با میانگین ۸۷ درصد این دلیل را از مهم‌ترین عوامل افت فروش دانسته‌اند. به اعتقاد این صنایع میزان تقاضا در بازار کم نشده است اما کم شدن قدرت خرید، میزان فروش را پایین آورده است.

پس از کاهش قدرت خرید و کم شدن تقاضا، از کمبود نیروی فروش متخصص به عنوان عاملی دیگر برای افت فروش نام برده شد. چالش در بازاریابی و تبلیغات با ۱۳ درصد نیز مکمل این مسئله است. صنایع دارویی و FMCG بیشتر با این معضل دست و پنجه نرم می‌کنند.

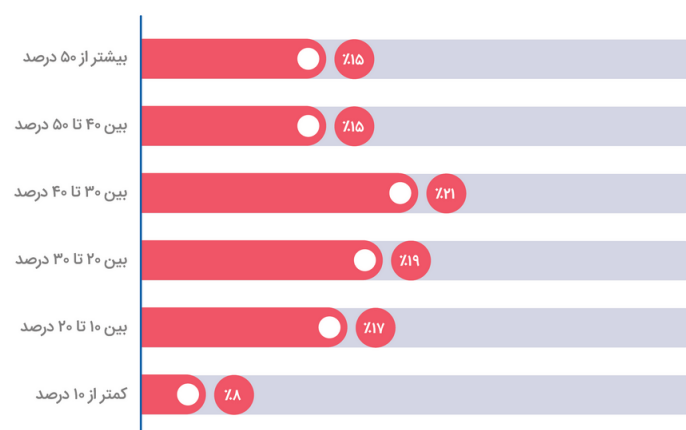
رقابت، برای مدیران صنایع مختلف از اهمیت بالایی برخوردار نیست!

در نهایت مشکلات عرضه یا توزیع یا بازاریابی نیز از سطح اهمیت پایین‌تری نسبت به بقیه عوامل قرار دارد.

مهم‌ترین دلایل افت فروش

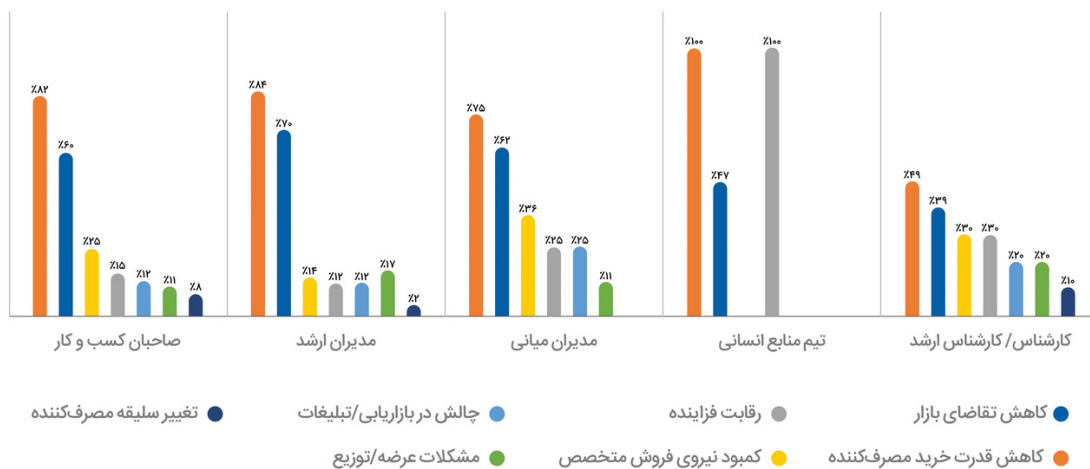


میزان افت فروش دو ماه اخیر شرکت‌هایی که دچار افت فروش شده‌اند



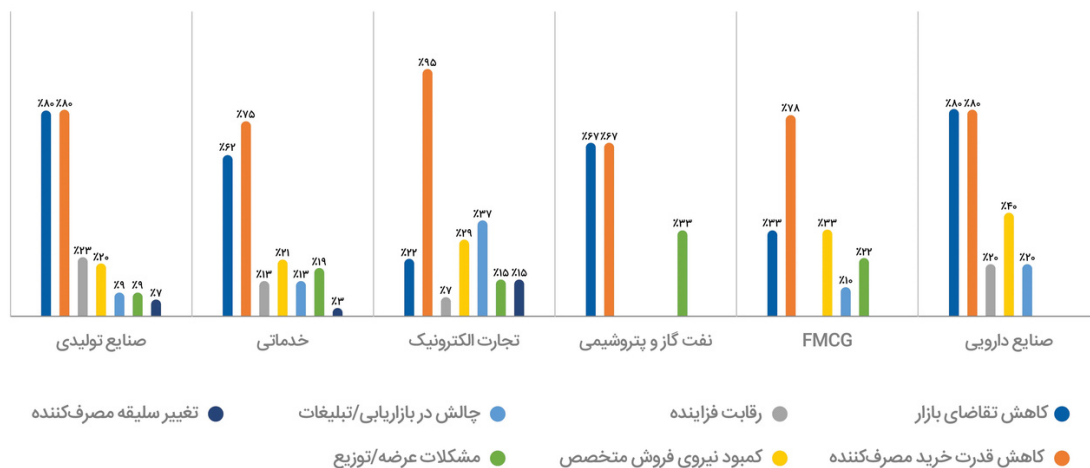


مهم ترین دلایل افت فروش از نگاه نیروهای سازمانی



مهمترین دلایل افت فروش از نگاه صنایع مختلف و افراد مختلف در سازمان

مهمترین دلایل افت فروش از نگاه صنایع مختلف

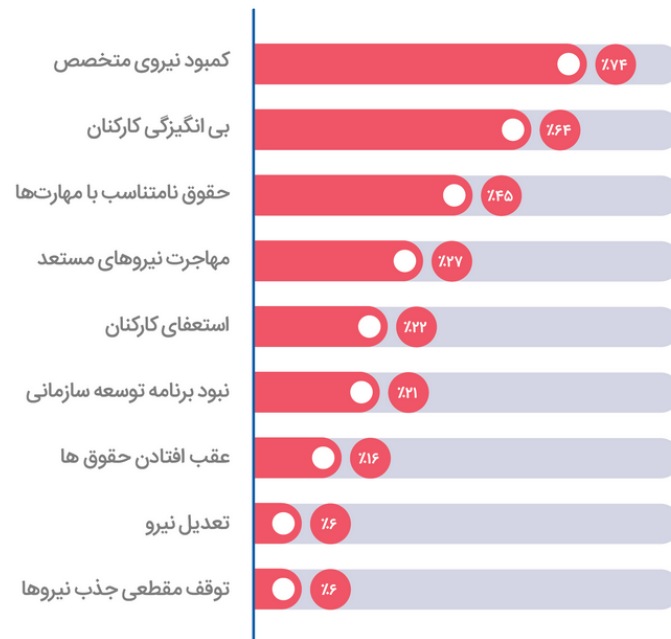




بی انگیزگی کارکنان، آب سردی بر پیکر کسب و کارها

کمبود نیروی متخصص با ۷۴ درصد و بی انگیزگی کارکنان با ۶۴ درصد مهم ترین دغدغه های منابع انسانی کسب و کارها است. مدیران اعتقاد دارند که کارکنان مهارت و تخصص کافی برای انجام کارها را ندارند. این درحالی است که ۶۳ درصد کارکنان میزان حقوقی که دریافت می کنند را در تناسب با مهارت های خود نمی بینند.

مهم ترین دغدغه های منابع انسانی کسب و کارها



بی انگیزگی کارکنان با ۸۶ درصد مهم ترین دغدغه شرکت های خدماتی را به خود اختصاص داده است؛ اما صنایع دارویی با ۲۵ درصد چندان نگران این مسئله نیستند. صنایع دارویی، FMCG و تجارت الکترونیک بیشترین دغدغه را برای یافتن نیروی متخصص دارند. با این حال ۷۵ درصد کارشناسان در شرکت های دارویی اعتقاد دارند که حقوقی متناسب با مهارت های دریافت نمی کنند.



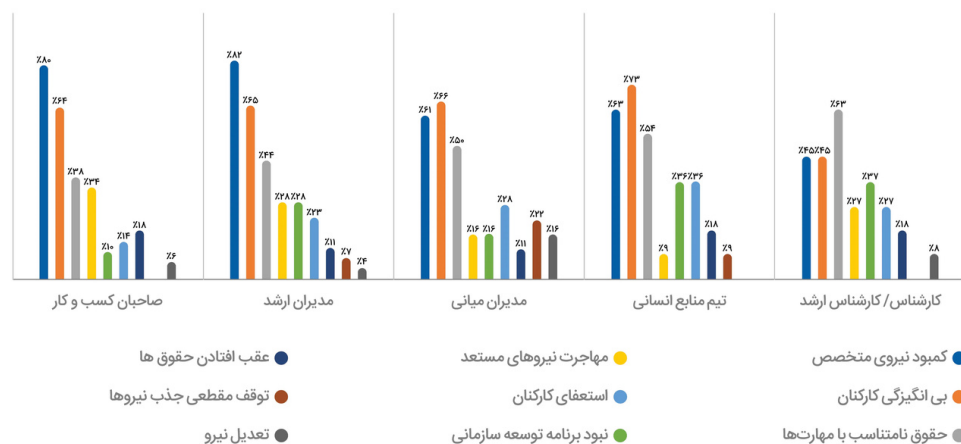
مهاجرت دغدغه تیم منابع انسانی نیست

تیم منابع انسانی شرکت‌ها نگرانی چندانی در خصوص مهاجرت نیروهای متخصص ندارند و تنها ۹ درصد آنها چنین دغدغه‌ای را برشمرده‌اند. این درحالی است که ۳۴ درصد صاحبان کسب‌وکارها مهاجرت نیروهای متخصص را چالش می‌دانند. این دغدغه در صنایع دارویی به شدت پررنگ است درحالی که صنایع تولیدی و خدماتی چندان نگران این موضوع نیستند.

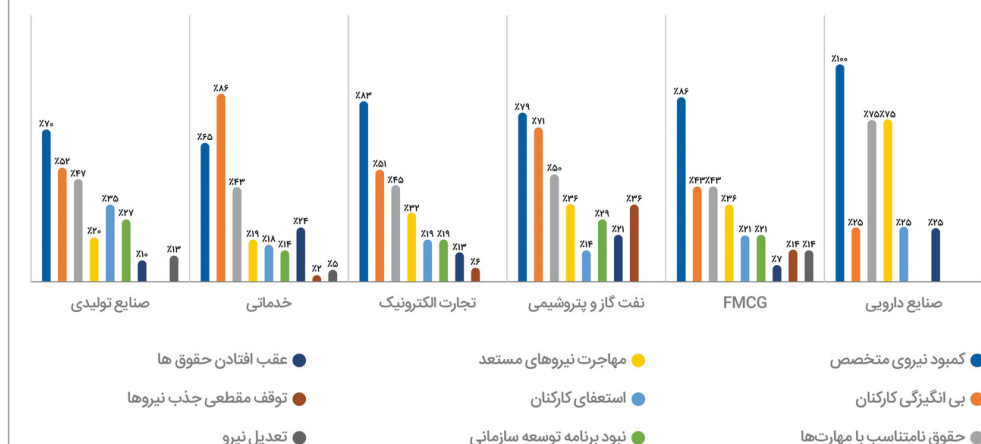
از طرف دیگر استعفای کارکنان با ۲۲ درصد یکی از مشکلات حوزه منابع انسانی شرکت‌ها محسوب می‌شود؛ که کارشناسان و تیم منابع انسانی نگرانی زیادی در این زمینه دارند و مدیران ارشد سازمان و صاحبین کسب و کار کمترین دغدغه را در این زمینه اعلام کرده‌اند.

نمود برنامه برای توسعه سازمانی، تاخیر در پرداخت حقوق‌ها، تعدیل نیرو و توقف مقطعی جذب نیروها دیگر چالش‌های کسب‌وکارها در منابع انسانی به شمار می‌رود که از درجه پایین‌تری از اهمیت قرار دارد.

مهم‌ترین دغدغه‌های منابع انسانی کسب‌وکارها از نگاه نیروهای سازمانی



مهم‌ترین دغدغه‌های منابع انسانی کسب‌وکارها از نگاه صنایع مختلف

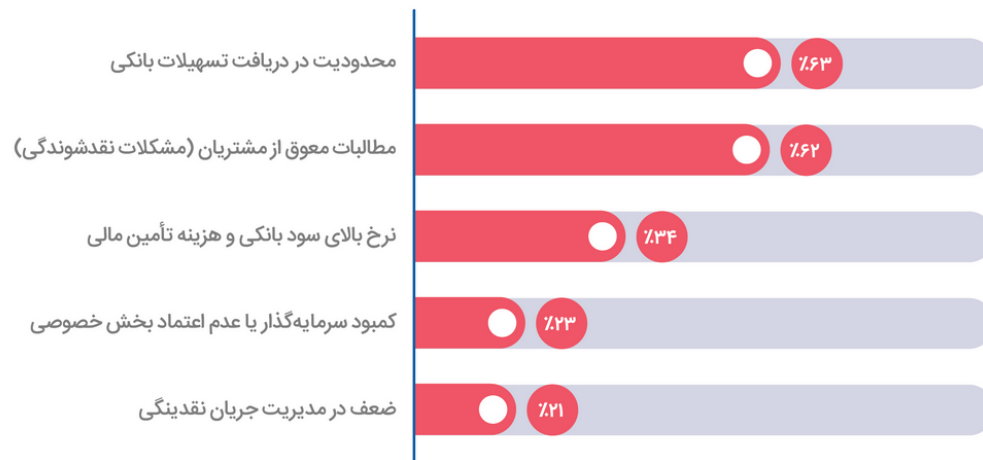




دریافت تسهیلات بانکی، گریبانگیر کسب و کارها شد!

محدودیت در دریافت تسهیلات بانکی به عنوان مهم‌ترین عامل عدم تأمین سرمایه در گردش گریبانگیر صنایع مختلف شده است. شرکت‌های FMCG و صنایع دارویی بیشترین مشکل را در زمینه محدودیت دریافت تسهیلات بانکی دارند و از طرفی صنایع نفت و گاز و تجارت الکترونیک کمتر با این معضل دست و پنجه نرم می‌کنند. کارشناسان و کارشناسان ارشد مجموعه‌ها به همراه مدیران ارشد، مشکلات در دریافت وام را مهم‌ترین چالش برای تأمین سرمایه در گردش می‌دانند؛ اما مدیران میانی اهمیت کمتری برای این موضوع قائل هستند.

مهم‌ترین دلایل چالش تأمین سرمایه در گردش کسب‌وکارها



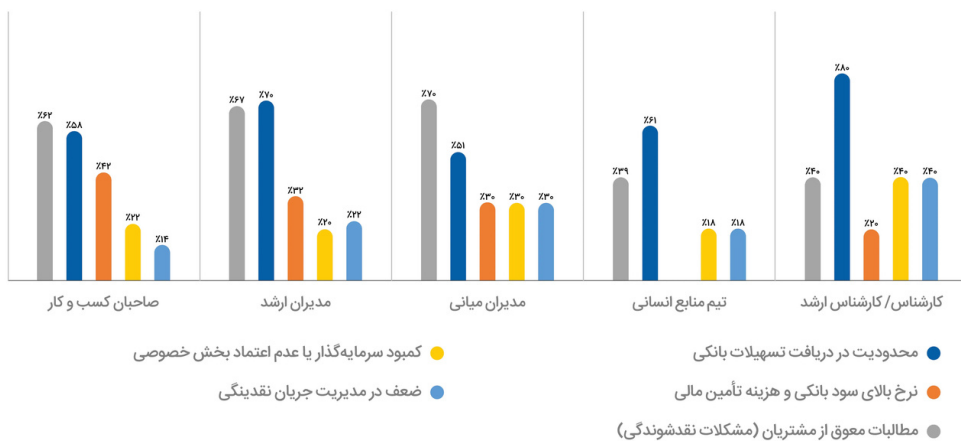
بزرگترین و بهترین سرمایه‌گذاری‌ها در بخش دارویی و نفت و گاز و پتروشیمی رخ می‌دهد با این حال بیشترین ضعف در مدیریت جریان نقدینگی نیز با آمار ۵۰ درصدی مربوط به شرکت‌های نفت، گاز و پتروشیمی است.

بیشترین مشکلات نقد شونده‌گی نیز با آمار ۸۶ درصدی متعلق به شرکت‌های دارویی و نفت، گاز و پتروشیمی است؛ اما شرکت‌های FMCG کمتر با این معضل مواجه هستند. مدیران ارشد مشکلات مربوط به نقدشوندگی را بزرگترین چالش بر سر راه تأمین سرمایه در گردش می‌بینند درحالی که این معضل اهمیت کمتری برای مدیران میانی دارد.

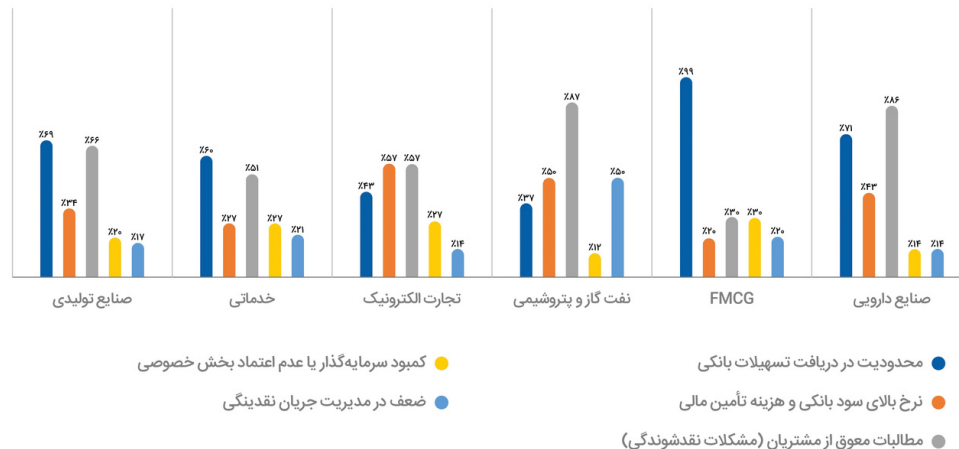


مهمترین دلایل چالش تامین سرمایه در گردش از نگاه صنایع مختلف و افراد مختلف در سازمان

مهمترین دلایل چالش تامین سرمایه در گردش کسب و کارها از نظر جایگاههای مختلف سازمانی



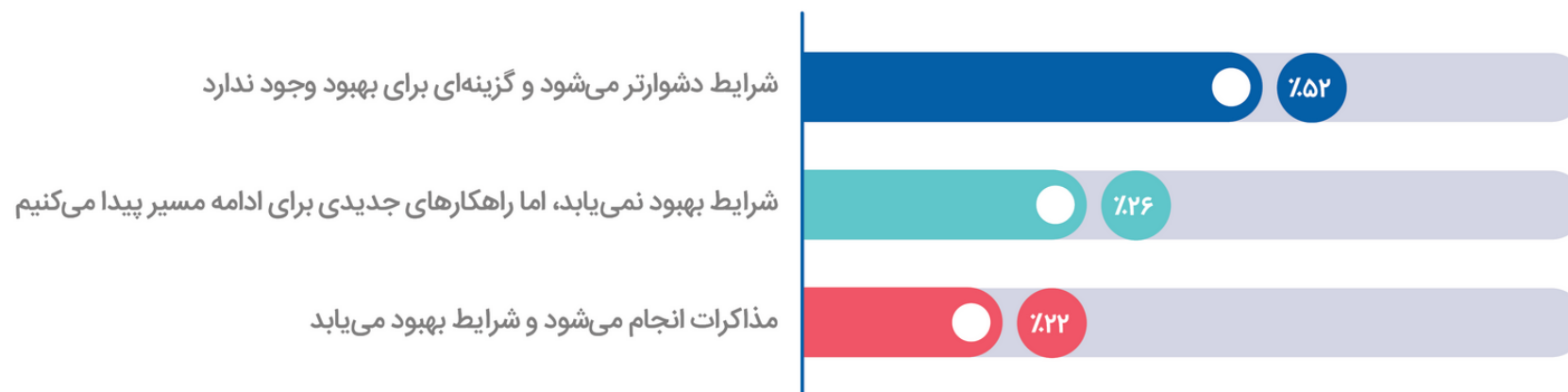
مهمترین دلایل چالش تامین سرمایه در گردش کسب و کارها در صنایع مختلف





پیش‌بینی فعالان کسب‌وکار از سال آینده چیست؟

پیش‌بینی فعالان کسب‌وکارها از سال آینده





راه‌های ارتباطی و تبادل نظر

pr@irantalent.com

۰۴ ۷۷ ۷۷ ۲۲ - ۰۲۱