قاله زیر نوشته ای از Guy Kawasaki خطاب به کارآفرینان است در زمینه مشکلاتی که در دست داشتن سرمایه زیاد بهرطریق از جمله وام یا مشارکت برای شرکت هایی که بلوغ مالی کافی ندارند ایجاد می کند

بسیاری کارآفرینان تصور می‌کنند فقدان سرمایه مهمترین معضل آنهاست و اگر حساب بانکی پر از سرمایه‌ای داشته باشند می‌توانند پیشرفت چشمگیری داشته باشند.

بعنوان یک سرمایه‌گذار خطرپذیر، به دفعات مشاهده کرده ام زمانی که سرمایه قابل توجهی به شرکت‌ها وارد می‌شود چه اتفاقی می‌افتد و نظریه من این است که پول بیشتر، بسیار بدتر از پول کمتر است؛ به دلایل زیر:

1. **هزینه‌ها با توجه به میزان سرمایه دریافتی، بالاتر می‌رود!**

شرکت‌ها، پولی که در اختیار دارند را صرف هزینه‌های خود می‌کنند و وجود پول موجب می‌شود آنها به شیوه‌های خرج نمودن آن فکر کنند! لذا تاکید و اهمیت کمتری بر انجام کار صحیح به شیوه صحیح خواهد بود. منطق آن نیز به این صورت است که «سرمایه‌گذاری، این سرمایه را به منظور هزینه کردن در اختیار ما قرارداده است، برای رسیدن به اهداف مرحله‌ای، می‌توانیم مجددا تامین سرمایه کنیم»

1. **پول ایجاد حس غیرواقعی امنیت می‌کند.**

شرکت‌ها، میزان نقدینگی خود را بصورت هزینهـکرد‌های ماهانه تقسیم می‌کنند. به عبارتی، تعداد ماه‌هایی که شرکت پایدار می‌ماند مشخص می‌شود. اما سه موضوع هست که این معامله را به هم می‌ریزد؛ اول آنکه هزینه‌ها همیشه رو به افزایش است لذا تعداد ماه‌ها کاهش می‌یابد. دوم آنکه تبدیل شدن محصولات و خدمات به پول و نقدینگی، همواره بیش از انتظار طول می‌کشد و معمولا پیش بینی‌ها برای افزایش مدت زمان پایداری شرکت امکان پذیر نمی‌شود. سوم آنکه صِرف تبدیل شدن به شرکتی که پول دارد، به این معنا نیست که سرمایه‌گذار آن را بازپس نخواهد خواست و در این صورت شوک اصلی به مدیرشرکت وارد می‌شود.

1. **پول موجب می‌شود شرکت‌ها افراد تایید شده را بکارگیرند.**

زمانی که شرکت‌ها، نقدینگی کافی در اختیار ندارند، از افراد جوان، بی تجربه، ارزان قیمت اما باهوش استفاده می‌کنند. اما شرکت‌هایی که نقدینگی کافی دارند، عمدتا به دنبال افرادی می‌روند که تایید شده هستند، لذا مسن‌تر، با تجربه‌تر، گران قیمت‌تر و خوش شانس‌تر هستند. لذا در ادامه، این افراد نیازمند منشی، سفر‌های درجه یک و اقامت های عالی برای انجام امور شرکت شما هستند. این افراد، بیش از حد بزرگ شده اند؛ رزومه فردی آنها عالیست و در وبسایت شرکتتان موجب ارزش می‌شوند؛ اما دلیل موفقیت شرکت‌های قبلی خود نبوده اند، بلکه زمانی که شرکت به موفقیت رسید، آنها آنجا بوده اند!

1. **پول موجب می‌شود شرکت‌ها، افراد را با دستمزد، خریداری کنند.**

تفاوتی نمی‌کند شما چه افرادی را استخدام کنید، هنگامی که شرکت‌ها پول دارند، افرادی را استخدام می‌کنند؛ و بجای اختیار سهام، مستقیما به پرداخت هزینه می‌پردازند. تصور شرکت‌ها درباره اختیار ِسهام بصورت زیر است: از آنجا که شرکت ما از ترکیب Google و Apple هم بزرگتر خواهد شد (!!)، اختیارمعامله گرانترین شیوه جبران خدمت است، لذا بهتر است از پول برای پرداخت دستمزد استفاده کنیم که ارزان‌تر است.

در واقع زمانی که شرکت، نقدینگی ندارد، از اختیار سهام استفاده می‌کند زیرا این شیوه جبران خدمت، افراد صحیح‌تری را برای همکاری با یک شرکت نوپا جذب می‌کند.

1. **پول باعث وابستگی به خبرگان و فروشندگان است.**

زمانی که شرکت، نقدینگی دارد، به دنبال خبرگان و فروشندگان در سطح جهانی است: «سرمایه‌گذار، این سرمایه را در اختیار ما گذاشته که در کوتاهترین زمان ممکن، بهترین شرکت ممکن را بسازیم».

بدین ترتیب هزینه‌های گزافی برای تشریفات غیرضروری پرداخت می‌شود. در حالیکه شرکت بدون نقدینگی، به دنبال شیوه‌های ارزان‌تری برای دستیابی به نتایج است؛ مثلا کارآمد کردن افراد جوان و کم تجربه و باهوش؛ چون راهی بجز این ندارد.

1. **پول، کارآفرینی را تبدیل به فرایندی ترتیبی می‌کند.**

زمانی که شرکتی، پول کافی در اختیار دارد، طرز تفکرش ترتیبی می‌شود: جذب سرمایه، تولید محصول، فروش، گردآوری درآمد، ملاقات با کارگزار عرضه اولیه سهام و عرضه سهام. در واقعیت، کارآفرینی، فرایندی سلسله مراتبی و پشت سرهم نیست، بلکه فرایندی موازی است و شرکت‌ها باید بتوانند بطور موازی و همزمان، جذب سرمایه کنند، تولید کنند، بفروشند و کسب درآمد کنند و عمدتا زمانی برای ملاقات با کارگزار IPO هم ندارند! شرکت‌هایی که بصورت ترتیبی کار می‌کنند، محکوم به شکست هستند چون عمده بازارها سریعتر از آنها حرکت می‌کنند.

اگر شرکت شما در کمبود منابع مالی است، امیدوارم با خواندن این مطالب احساس بهتری داشته باشید؛ زیرا عوامل موفقیت شما همچنان در اختیار شما است.

**درباره نویسنده**: [Guy Kawasak](http://www.guykawasaki.com/)i نویسنده کتاب «افسونگری: هنر تغییر قلب‌ها، ذهن‌ها و فعالیت‌ها» و سرمایه‌گذار مشترک طرح Alltop.com ـ مجله متداولترین موضوعات وب ـ است. وی سرمایه‌گذارGarage Technology Ventures و مشاور واحد توسعه کسب و کار Motorola و مدیر ارشد بازاریابی دهان به دهان Apple بوده است. وی ۹ کتاب دیگر در زمینه فروش و بازاریابی و مدیریت شرکت‌ها تالیف نموده است. تحصیلات او، لیسانس و فوق لیسانس مدیریت اجرایی کسب و کار از دانشگاه استنفورد و دانشگاه کالیفرنیا داشته و دکترای افتخاری از کالج Babsonماساچوست است.