

Дикий М.А.

аспирант, Московский государственный университет путей сообщения,
Москва

АНТИКРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ: СПОСОБЫ СПАСТИ ДЕНЬГИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ситуация в стране, на Украине и в мире, нескончаемые кризисы, экономические санкции со стороны США и ЕС влияют на состояние экономики. Валютные «скачки» отражаются на российских предприятиях, подрывая их собственную экономику.

Предприятия начинают работать «в ноль» либо признают себя банкротом, уходят с рынка. Малый и средний бизнес, занимающийся импортом, из-за роста иностранной валюты поднимает закупочные цены на товар. Все эти факторы создают кризисные ситуации для российских предприятий, которые отражаются в целом на экономике и на населении страны

Для понимания кризиса важное значение отводится не только изучению его причин, но также последствий. Ведь наступление кризиса может приводить к разным последствиям. Благодаря грамотно организованному менеджменту удаётся ослаблять воздействие кризиса на бизнес - восстанавливая жизнеспособность предприятия для дальнейшей работы.

Но нужно помнить, что не обязательно кризис приводит к негативным последствиям для предприятия. Возможны и определённые позитивные последствия - в том числе финансовое оздоровление предприятия, ослабление кризиса, реструктуризация предприятия и пр.

Для преодоления спада производства в кризисный период нужно предпринять ряд основных мер:

- **Выпустить бюджетную продукцию.** По результатам переговоров с поставщиками сопутствующей продукции и комплектующих выйти на значительное сокращение закупочных цен, уменьшив издержки на производство.

- **Отказаться от непрофильных и убыточных направлений.** Заняться выпуском лишь самого ходового товара, производство других изделий осуществлять на заказ.

- **Начать борьбу с браком.** Ввести систему штрих-кодирования продукции, которая позволит полностью исключить вероятность ошибок во время отгрузки, оперативно выявляя партию с браком.

- **Расширить ассортимент.** Но в этой ситуации серьёзной проблемой может стать сезонность продаж.

- **Отказаться от лишних мощностей.** Начать адаптироваться, отказываясь от ненужного оборудования, сотрудников, инвестируя в более востребованные направления.

Благодаря этому комплексу мер можно выйти на повышение уровня продаж на 20-30%. Когда кризис будет преодолен, начать поиск способов расширения своего бизнеса благодаря организации дилерской сети.

Советы по антикризисному управлению в период валютных «скачек»:

Первый совет. Убедитесь, что это не временные колебания валют. Руководители обычно делают попытки защититься от колебаний валют в конце лета, когда возрастают пессимистичные ожидания в отношении падения экономики, увеличения инфляции и девальвации рубля. Следует здраво смотреть на ситуацию, действуя лишь в случае реального появления проблемы.

Второй совет. Свои прайс-листы следует перевести в условные единицы. Простые способы антикризисного управления для предотвращения влияния мелких колебаний курсов валюты, вне зависимости от сферы деятельности компании.

Фиксированная условная единица. При незначительных колебаниях курсов, если деятельность компании особенно не привязана к международным партнёрством, можно принять за условную единицу определённую сумму в рублях.

Условная единица приравнена к валюте поставщика. В случае импорта сырья, готовой продукции либо комплектующих, рискованно оставлять цены в рублях. Более логичной будет привязка своих прайс-листов к курсу валюты, которая используется поставщиком.

Ежедневный пересчёт цен. Выходом из ситуации в деятельности трудовых и производственных организаций становятся однодневные прайс-листы, с пересчётом цен раз в сутки с учётом курс валют.

Третий совет. Отличайтесь от конкурентов. Чтобы обеспечивать продажи даже в период кризиса, следует предлагать эксклюзивные решения, выделяющие вас на фоне конкурентов, добиваясь выгодного для них соотношения цены и качества.

Антикризисные меры, которые нужно принять уже сегодня для спасения денег своей компании:

- Расчёты в условных единицах несколько лет назад приводили к серьёзной путанице в учёте. Разница из-за изменений курсов валют к моменту оплаты и дате отгрузки, рассчитывалась в налоговом и бухгалтерском учёте по различным методикам. Из-за этого были различия в бухгалтерской прибыли и прибыли для целей налогообложения.

- После поправок Положений о бухгалтерском учёте и Налогового кодекса снято множество вопросов. Для бухгалтерии простейшим вариантом становится отгрузка после полной предоплаты, полностью исключая суммовые и курсовые разницы. Самым трудоёмким вариантом становится получение аванса, с последующей отгрузкой и расчётами.

- Главное для перехода к новой системе ценообразования - развести взаимодействие с одним и тем же покупателем по различным прайс-листам (в условных единицах и по рублёвому). Чтобы избежать путаницы в расчётах, рекомендуется заключение с контрагентом не дополнительного соглашения к договору, а заключение нового договора.

Если же у вас нет производства, и статьи расходов выглядят несколько иначе, нужно смотреть в первую очередь, которые расходы более регулярны. На крайний случай, можно попробовать договориться о снижении аренды, либо же, если все совсем плохо, поискать другие места под аренду. Такого рода бизнес не особенно чувствителен к переездам, и в отличие от крупных компаний с известным именем, если мелкая фирма сменит расположение, негативных последствий от этого будет минимум.

Ещё великий Ницше сказал «Что не убивает меня, то делает меня сильнее». Как бы ни были трудны условия ведения бизнеса, всегда нужно стараться идти до конца. И как показывает практика, компании, которые пережили кризис, становятся более сильными, меньше подвержены рискам банкротства. Это касается и мелких фирм, и крупных холдингов. Поэтому если натолкнулись на проблему, старайтесь решить её собственными усилиями, прежде чем принимать радикальные решения.