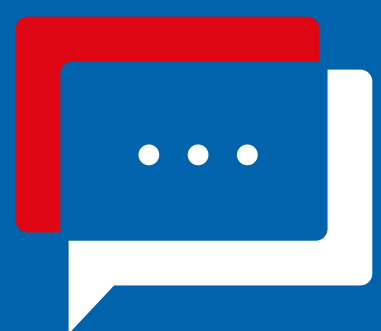




Информационный
день

(Анти)кризисный план

Что делать малому и среднему бизнесу сейчас





Тыртышная Ирина

Предприниматель – эксперт-практик.
Экономика. Бизнес-анализ.

Более 20 лет – финансовый директор.
Производство, продажи, строительство,
логистика

Оценить финансовое состояние на сегодня.

Точка отсчета, с которой будем стартовать в нынешних условиях

ШАГ 1. АКТИВЫ ИЛИ ЧТО У НАС ЕСТЬ

- Деньги – расчетные счета, кассы, кубышки (самый ценный ресурс)
- Запасы – товары, готовая продукция, сырье, полуфабрикаты. Только те, которые можем продать или запустить в производство
- Покупатели (заказчики) – только реальные (возможные к возврату задолженности)
- Займы – если вдруг кому-то одалживали, сможем ли вернуть (когда?)

ЦЕЛЬ – выявить и посчитать реальные активы.

Чем больше активы по сравнению с обязательствами, тем лучше устойчивость бизнеса

Оценить финансовое состояние на сегодня.

Точка отсчета, с которой будем стартовать в нынешних условиях

ШАГ 2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА - ТО, ЧТО МЫ ДОЛЖНЫ

- Кредиты – ведем переговоры с банками о кредитных каникулах, расписываем график погашения
- Займы, лизинги – ведем переговоры о рассрочке
- Поставщики (подрядчики) – переговоры, обсуждение условий поставок, оплаты
- Оплата труда – сколько денег нужно, чтобы погасить текущую задолженность, задолженности по налогам и сборам – делаем сверку с ИФНС, выясняем порядок применения налоговых санкций при неоплате
- Прочие долги – реструктуризируем, договариваемся об отсрочках

ЦЕЛЬ – определяем реальный объем задолженностей и распределяем по периодам суммы погашения.

Все плохо? Выручка не покрывает обязательств? Делаем новый перерасчет и снова идем к кредиторам

Оборотные средства. Или сколько денег нам нужно в обороте

ШАГ 3. Самый Важный! ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ - АКТИВЫ ЗА МИНУСОМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Если Активы значительно меньше Обязательств – основные направления действий:

- 1** Экстренные переговоры со всеми кредиторами – реструктуризация, пересмотр условий и оплат
- 2** Запасы – что можно сделать, чтобы ускорить оборот. Сократить партии закупок, продать неликвиды, оставить только самые востребованные и маржинальные позиции
- 3** Покупатели (заказчики) – договариваемся, максимально снижаем текущую дебиторскую задолженность через установление лимитов партий отгрузки

Если Активы значительно **БОЛЬШЕ** Обязательств – у вас хорошая финансовая подушка безопасности.

Все мероприятия направлены на то, чтобы ее сохранить или увеличить.

Стресс прогноз

ПРОДАЖИ

Сравниваем продажи за предыдущие периоды прошлых лет и последние РАБОЧИЕ периоды.

Сколько будем продавать если спрос упадет на 30-50-70 процентов?

Кто и где будет покупать?

Стресс прогноз

МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

Считаем себестоимость и маржинальность по каждому продукту.

Главное – маржинальность!
Оптимизируем продуктовую корзину.

Стресс прогноз

СОТРУДНИКИ И ОПЛАТА ТРУДА

Ключевой персонал – те, от кого зависит будущее.
Договариваемся, поддерживаем, сохраняем.

Поддерживающий персонал – те, без кого не будет операций (продавцы, водители, кладовщики и пр.). Максимально переводим на сдельную оплату труда. Платим только за результат или ищем аутсорсинг.

Балласт – те, от кого давно нужно было избавиться.

Стресс прогноз

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

Пересматриваем каждую статью расходов, максимально переводим из категории постоянных в переменные

- **ФОТ управления** – пересматриваем все позиции, рассматриваем возможность аутсорсинга – юристы, бухгалтера, маркетинг, экономическая служба
- **Аренда** – переговоры об отсрочке – отложенные накопленные платежи. Переоцениваем потребности
- **Продвижение и реклама** – сократить нельзя вырасти

Цель – выйти на минимальный, но способный поддерживать жизнеспособность уровень постоянных расходов

Действия после

- заносим получившиеся данные в чек-лист, анализируем результаты
- вопросы передаем организаторам
- получаем дополнительную информацию
- вносим изменения в чек-лист
- действуем по намеченному плану



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

WhatsApp +7 918 554 32

chef@consulting-prof.ru
consulting-prof.ru





Информационный
день