

«Колесо устойчивости»: на чем сосредоточить свой бизнес в стрессовых условиях

В связи с растущим влиянием COVID-19, многие отрасли столкнутся со значительными перебоями в своей цепочке поставок, рабочей силе и денежных потоках. Правильное решение будет зависеть от конкретных обстоятельств, с которыми сталкивается ваш бизнес. Однако, когда вы испытываете значительное напряжение, мы рекомендуем вам сосредоточиться на управлении денежными средствами.

«Колесо устойчивости» затрагивает пять ключевых рекомендаций для предприятий, направленных на управление денежными средствами.

1 Управление денежными средствами: самая важная проблема для бизнеса

Меры для сохранения денежных средств:

Включает такие действия, как:

- продлить условия по оплате кредиторской задолженности;
- по возможности, договориться об отсрочке платежа с арендодателями и банками;
- перевести доступные денежные средства в ваш оборотный капитал;
- договориться с клиентами о досрочной оплате, предлагая скидку или дополнительные льготы;
- изучить доступные налоговые льготы;
- изучить доступные государственные субсидии и другую поддержку.

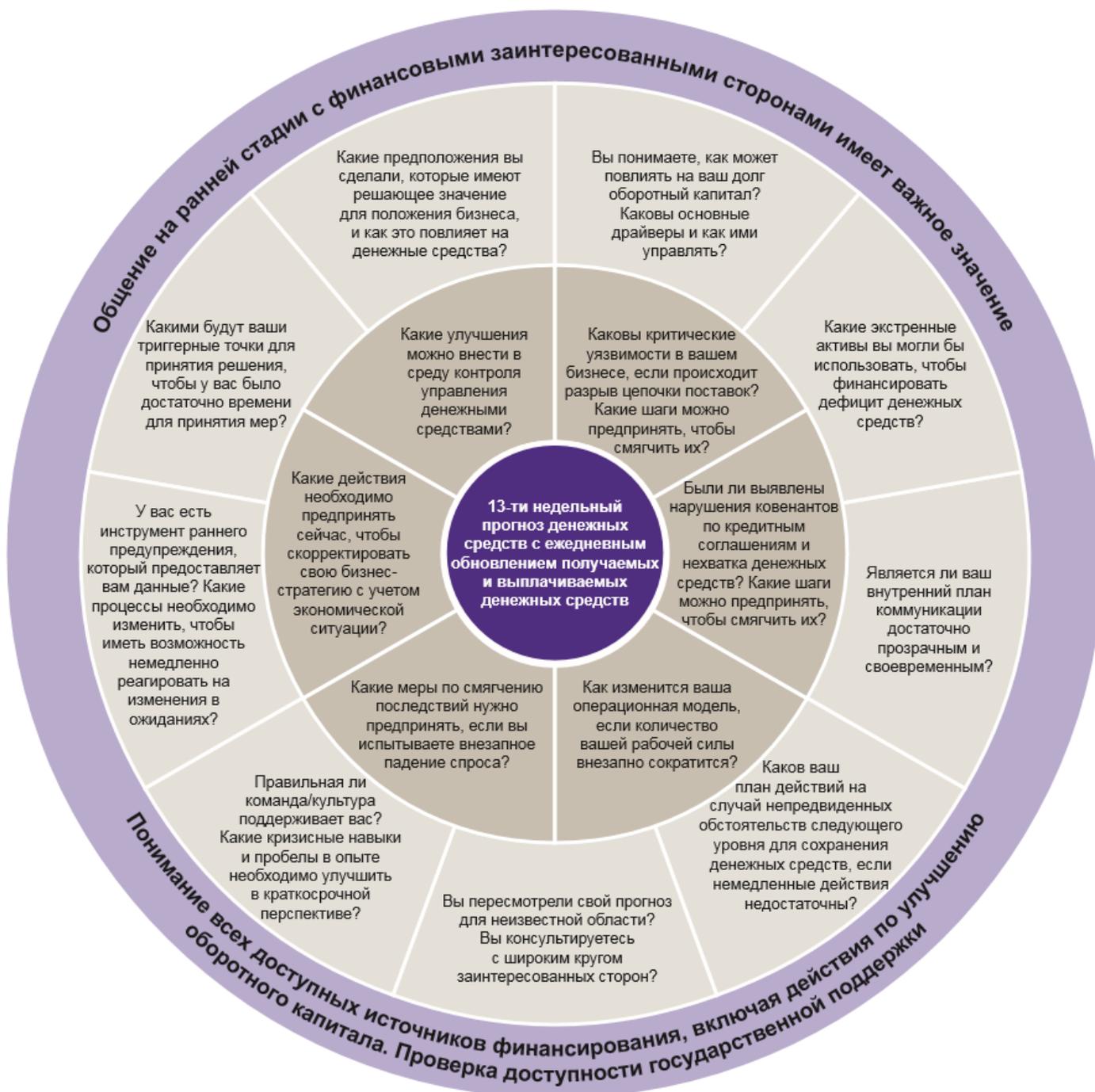
Кратко- и среднесрочное прогнозирование денежных средств имеет важное значение

Теперь наиболее важно для вас – создать надежный прогноз денежных средств. Минимальное ожидание для большинства компаний должно составлять ежедневный (или даже еженедельный) прогноз на 12-14 недель, после этого периода, ежемесячно до конца 2020 года. Прибыль и убытки, движение денежных средств должны быть интегрированы, а остатки денежных средств сверены.

Заинтересованные стороны, которые рассматривают возможность предоставления финансовой помощи, не смогут поддерживать всех на одном уровне. Наличие надежного плана, подкрепленного сильным финансовым прогнозом, даст поддержку и ясность заинтересованным сторонам, тем самым максимально увеличивая вашу возможность получить доступ к необходимому финансированию.



«Колесо Устойчивости»: сосредоточьтесь на управлении денежными средствами



Объяснение

- Краткосрочный прогноз движения денежных средств
- Области, которые влияют на краткосрочный денежный поток
- Более широкие вопросы для проработки
- Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Дальнейшие действия

2 План на случай непредвиденных обстоятельств

Где находятся критические точки в вашей цепочке поставок? Рассмотрите запасы основных товаров (попробуйте создать и хранить запас критических запасов), убедитесь, что определены альтернативные источники.

Кто ваши основные сотрудники? Составьте планы поддержки персонала, чтобы они могли продолжать работать (уход за детьми, гибкая работа, удаленная работа).

Узнайте, как ваш бизнес полагается на внешнюю поддержку любых процессов / взаимодействия с другими предприятиями (включая цепочку поставок / доставки).

Подумайте, должна ли быть приостановлена часть (или весь) ваш бизнес, и последствия с точки зрения деактивации оборудования и работы с «живыми» проектами или незавершенным строительством.

Подумайте, может ли отсутствие сотрудника привести к тому, что вы пропустите крайний срок подачи налоговых / нормативных документов. В зависимости от ваших конкретных нормативных требований вы можете отложить дату аудита или договориться о проведении аудита, используя виртуальный подход.

Посмотрите на имеющееся у вас страховое покрытие и проверьте, есть ли у вас законные претензии в отношении тех сбоев, с которыми в настоящее время сталкивается ваш бизнес. Точно так же проверьте, может ли быть подана претензия к вашему бизнесу за отмену услуг или товаров.

3 Управление заинтересованными сторонами

Точный прогноз по денежным средствам укрепит ваши позиции среди заинтересованных сторон. Будьте активны и взаимодействуйте с налоговыми органами, кредиторами, арендодателями и ключевыми поставщиками, чтобы не упустить финансовую и другую поддержку, которая может быть доступна.

4 Команда

Понимание профиля ваших сотрудников имеет решающее значение; подумайте о гибкости, которую вы имеете для развертывания людей в различных областях вашего бизнеса.

Во многих случаях решения о рабочей силе могут быть согласованы, и большая часть этого - активное взаимодействие с людьми, профсоюзами и другими представителями работников, чтобы исследовать, какие варианты могут быть приспособлены для каждого бизнеса. Раннее привлечение юристов поможет уточнить доступные варианты.

Всегда будет тонкий баланс между поддержанием уровня занятости и сохранением бизнеса.

Установите четкую политику в отношении отсутствия людей, включая добровольное отсутствие и ситуации, когда люди находятся на карантине или нездоровы.

Сотрудники должны знать, в какой они ситуации, и доверять своему начальству - тон, точность и актуальность могут иметь значение для поведения.

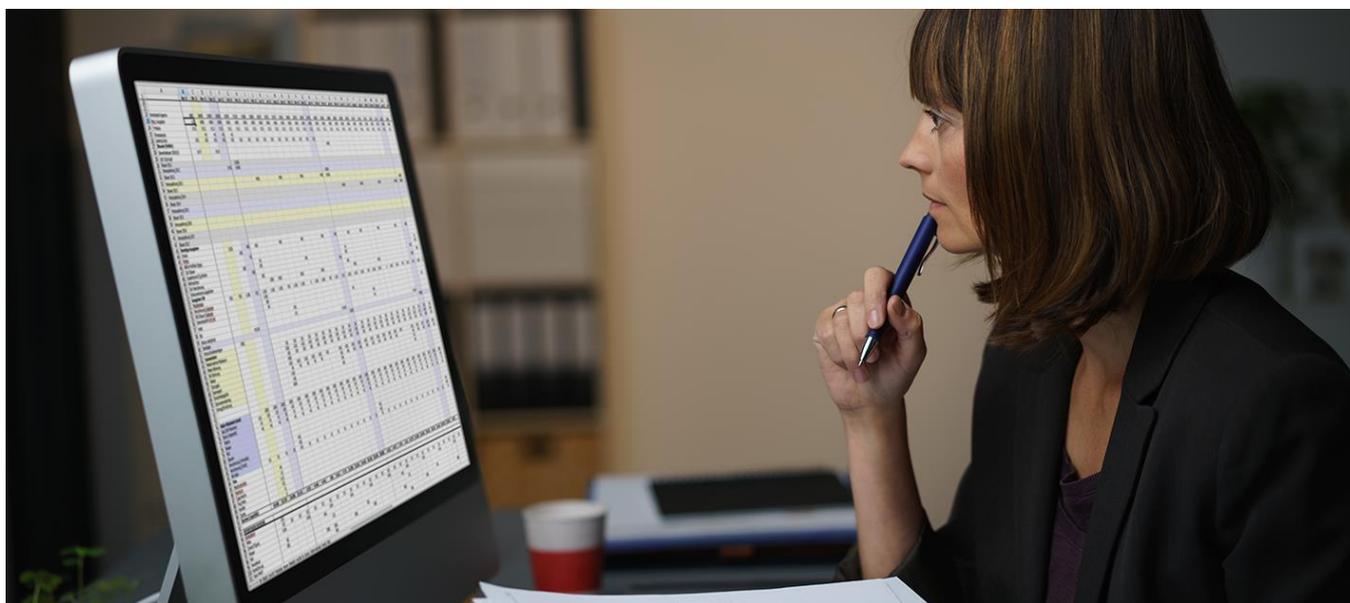
5 Создание команды по управлению кризисами

Обеспечить представительство ключевых отделов или групп и часто встречаться для обсуждения и определения приоритетов и проблем.

По возможности старайтесь предвидеть следующую проблему. Если у вас есть запасной ресурс, выделите часть его группе «горячего планирования», которая сможет реагировать и находить решения для отдельных проблем по мере их появления, не связывая всю управленческую команду.

Общайтесь рано, часто и откровенно с командой. Создайте систему связи, которая может связаться с персоналом дома или иным образом с теми, кто изолирован. Отсутствие новостей порождает неуверенность и беспокойство.

Изучите Колесо Устойчивости для вашего бизнеса



Консультанты Grant Thornton сосредоточены на работе вместе с нашими клиентами, чтобы поддержать их в трудные времена.

Свяжитесь со специалистом

Если вы хотите поговорить с одним из наших местных специалистов, чтобы изучить возможности внедрения «Колеса устойчивости» для вашего бизнеса и узнать, как вы можете принять меры для защиты вашего бизнеса в период кризиса, пожалуйста, свяжитесь с нами. Мы готовы предложить вам наши решения на базе обширного финансового и управленческого опыта с использованием современных инструментов бизнес-аналитики (BI).



Ержан Досымбеков

Управляющий партнер
Grant Thornton Казахстан
E yerzhan.dossymbekov@kz.gt.com
T +7 (727) 311 13 40



Игорь Угай

Партнер по консультационным услугам
Grant Thornton Казахстан
E igor.ugay@kz.gt.com
T + 7 701 786 2750

