

КАК ВЕСТИ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.

**СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА (ТЭО)
ПО СОЗДАНИЮ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА,
ПО РЕАЛИЗАЦИИ НОВОГО ПРОЕКТА,
ПО РАСШИРЕНИЮ БИЗНЕСА**

**КУШНИКОВА Т.А. – МАСТЕР ДЕЛОВОГО
АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, ЗАСЛУЖЕННЫЙ
ЭКОНОМИСТ ХМАО-ЮГРЫ**

КАК ВЕСТИ БИЗНЕС В КРИЗИС

СМП пережили кризисы 1998 году, 2008 и 2014 ГОДОВ.



КОНСАЛТИНГОВЫЙ
ЦЕНТР

ВОЗМОЖНОСТИ И ЛЬГОТЫ В ХМАО



ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ – ЮГРА

ЗАКОН

**О внесении изменений в отдельные законы
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры**

Принят Думой Ханты-Мансийского
автономного округа – Югры 1 апреля 2020 года

Статья 1. Внести в статью 2 Закона Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 30 декабря 2008 года № 166-оз "О ставках налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения"

2. дополнить пунктом 2.1 следующего содержания:

"2.1. В течение 2020 года в случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка в размере 1 процента устанавливается для организаций и индивидуальных предпринимателей, основными видами экономической деятельности которых являются виды деятельности, включенные в следующие группировки:

- 1) деятельность гостиниц и предприятий общественного питания (классы 55, 56, за исключением подкласса 56.3);
- 2) деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма (класс 79);
- 3) деятельность по организации конференций и выставок (подкласс 82.3);
- 4) образование (класс 85);
- 5) деятельность в области здравоохранения и социальных услуг (классы 86–88);
- 6) деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений (классы 90–93);

7) предоставление прочих видов услуг (группы 96.02, 96.04).".

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

"2.1. Налоговая ставка в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость, устанавливается для организаций, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", в следующих размерах:

- 1) в 2020 году – 0,7 процента;
- 2) в 2021 году – 1 процент;
- 3) в 2022 году – 1,3 процента;
- 4) в 2023 году – 1,6 процента;
- 5) в 2024 году и последующие годы – 2 процента."

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА

ст. 31; 2018, № 10 (ч. 2), ст. 1053; № 11 (ч. 2, т. 3), ст. 1304) дополнить частью четвертой следующего содержания:

"Коэффициент-дефлятор, учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации, установленный на 2020 год в целях применения главы 26.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, не применяется к размерам потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода, установленным строками 3, 14, 25, 33, 36, 40, 41.3 и 52 приложения 1, а также строками 1 и 3 приложения 3 к настоящему Закону."

ПЕРЕЧЕНЬ
ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ТРЕБУЮЩИХ
ПОДДЕРЖКИ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ
НОВОЙ

КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

Сфера деятельности, наименование вида экономической деятельности	Код ОКВЭД 2
Деятельность в области спорта, отдыха и развлечений	93
Деятельность физкультурно-оздоровительная	96.04
Деятельность санаторно-курортных организаций	86.90.4
Деятельность по предоставлению мест для временного проживания	55
Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков	56
Ремонт компьютеров, предметов личного	95
Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты	96.02
Образование дополнительное детей и взрослых	85.41
Предоставление услуг по дневному уходу за детьми	88.91

РАСШИРЕН ПЕРЕЧЕНЬ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ, ОСВОБОЖДЕННЫХ ОТ НАЛОГОВ И ВЗНОСОВ ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ 2020 ГОДА

- Напомним, что субъектам малого и среднего бизнеса, работающим в отраслях, наиболее пострадавших из-за коронавируса, а также социально ориентированным некоммерческим организациям были списаны налоги за II квартал 2020 года (за исключением НДС), а также страховые взносы (Федеральный закон [от 08.06.20 № 172-ФЗ](#)). При этом ранее освобождение распространялось только на налогоплательщиков, включенных в реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) на основании налоговой отчетности за 2018 год.
- **от уплаты налогов и взносов освобождаются пострадавшие индивидуальные предприниматели и организации, включенные в реестр субъектов МСП не только на основании налоговой отчетности за 2018 год, но и в связи с созданием в период с 1 декабря 2018 года по 29 февраля 2020 года.**
- **ВАЖНО**
- Освобождения от уплаты налогов и **взносов не отменяет обязанности представлять декларации (расчеты)** за периоды, относящиеся ко II кварталу 2020 года.

НОВОСТИ НАЛОГИ



продлили налоговые каникулы для ИП до конца 2023 года.

ИП на УСН и патенте смогут воспользоваться **нулевой ставкой**, если впервые зарегистрировались, **вели бизнес в производственной, социальной, научной сфере либо оказывали бытовые услуги населению.**

Для упрощенцев важно еще, чтобы доход от деятельности на УСН приносил не менее 70 процентов Ст. 2 Федерального закона от 31.07.2020 № 266-ФЗ

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ ЕНВД

ЕНВД перестанут применять полностью с начала 2021 г. Всем бизнесменам, ведущим свою деятельность на данном спецрежиме, нужно до указанного срока осуществить выбор другой системы налогообложения.

Внимание! Если ИП или ООО, работающие на временке, не перейдут на другой режим до 1 января 2021 г., они автоматически перейдут на ОСНО. Для перехода на выбранную систему налогообложения в ФНС нужно подать уведомление по форме 26.2-1.

существующие варианты налоговых режимов, которые предлагает бизнесу законодательство:

- ОСНО.
- УСН по ставке 6%.
- УСН – 15%., В ХМАО -5%
- Патент.

ОСНО И ПАТЕНТ

Основная система налогообложения

. Организации на ОСНО платят три налога: НДС, на имущество и прибыль. ИП перечисляют НДФЛ 13% и НДС 20%. Для небольшой розничной торговли такой режим будет крайне невыгодным.

ОСНО более всего подходит компаниям, клиенты которых заинтересованы покупать товары и услуги с НДС..

К сведению. Возможен выгодный вариант ОСНО для компаний и ИП, занимающихся розничной торговлей с освобождением от уплаты НДС (ст. 145 НК РФ). Для этого необходимо, чтобы в течение 3 предыдущих месяцев выручка не превысила 2 млн руб. и в реализацию не входили подакцизные товары. В таком случае освобождение будет получено на 1 календарный год.

Патент в 2020г

- Хорошая альтернатива ЕНВД, но с определенными ограничениями, из-за которых подходит только для представителей малого бизнеса:
- применяют ИП;
- выручка – не более 60 млн руб. в год;
- площадь магазина – до 50 кв. м;
- максимальное количество работников – **15 человек**.
- Налог не зависит от фактической выручки и оплачивается из расчета потенциального дохода, самостоятельно устанавливаемого каждым регионом. Ставка равна 6%

УСН

УСН применяют ИП и юридические лица.

Установленные ограничения:

- • выручка – до 150 млн руб. в год;
- • количество сотрудников – не более 100 человек;
- • остаточная стоимость основных средств – не больше 150 млн;
- • доля других юрлиц в УК – до 25%.

Существуют два варианта такого режима: по ставке 6% и 15%.

При выборе упрощенки нужно руководствоваться следующим:

1. Если расходы небольшие, то выгоднее платить налог по ставке 6% («доходы»). Режим интересен компаниям, **оказывающим услуги, у которых расходы не превышают 60% от выручки.**
2. В том случае, когда затраты значительные, лучше применить УСН по ставке от 5 до 15% в зависимости от региона. **Этот вариант желательно использовать для розничной торговли.** Однако, следует учесть, что расходы должны быть документально подтверждены и оплачены. К тому же, законодательством определен перечень трат, разрешенных к учету в этой системе налогообложения. (ст. 346.16 НК РФ).

ПЕРЕХОД НА УСН

В соответствии с пунктом 2 статьи 346.13 Кодекса организации и индивидуальные предприниматели, **которые перестали быть налогоплательщиками ЕНВД, вправе на основании уведомления перейти на упрощенную систему налогообложения** (далее – УСН) с начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате ЕНВД. В таком случае налогоплательщик должен уведомить налоговый орган о переходе на УСН не позднее 30 календарных дней со дня прекращения обязанности по уплате ЕНВД.

Те, кто применял ЕНВД в отношении розничной реализации товаров, подлежащих обязательной маркировке, могут перейти на УСН как в отношении всей розничной торговли, осуществляемой налогоплательщиком в рамках ЕНВД, так и в отношении реализации только тех товаров, которые подлежат обязательной маркировке.

Представление уведомления о переходе на УСН

- Да (не позднее последнего числа года, предшествующего году, с которого планируется начать применение УСН)

Налоговая ставка

- 15% (законами субъектов РФ ставка может быть снижена до 5%)

Отчетность

- Декларация

Периодичность отчётов

- Раз в год

Периодичность уплаты налога

- Авансовые платежи ежеквартально

Ведение налогоплательщиком налогового учета

- Книга учета доходов и расходов
- **Налоговая база**
- Доход минус расходы
- **Региональные особенности**
- **Законом ХМАО установлены налоговые ставки в пределах 5%**

ДОХОДЫ –Налоговая ставка 1% в 2020г.

Таблица **Условия применения налоговых режимов**

	ОСНО для юридических лиц (ЮЛ)	ОСНО для ИП	УСН 6%	УСН 15%	Патент
Организационно-правовая форма	юрлица	ИП	ЮЛ, ИП	ЮЛ, ИП	ИП
Выручка (в год), млн руб.	-	-	до 150	до 150	до 60
Площадь торгового зала	-	-	-	-	до 50 кв. м
Численность сотрудников, до	-	-	100	100	15
Торговля крепким алкоголем	-	нет	только ЮЛ	только ЮЛ	нет
Реализация маркированного товара	-	-	-	-	запрещено
Остаточная стоимость ОС, до млн руб.	-	-	150	150	-



ВАЖНО ПОНЯТЬ МОМЕНТ, КОГДА ДЕШЕВЛЕ ЗАКРЫТЬ
ПРОЕКТ И ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ. ЭТО ТОЖЕ ЦЕННЫЙ ОПЫТ



3 базовых варианта работы в кризис:

- Компания точно закрывается
- Компания будет продолжать работать, но ситуация изменилась
- «Успешный успех» - кризис дал возможности роста и вы «в шоколаде».

1.ВАРИАНТ

КОМПАНИЯ ТОЧНО ЗАКРЫВАЕТСЯ. ЧТО ДЕЛАЕМ:

- **1. Инвентаризируем активы.** Что у нас есть? Помещения, техника, оборудование, дебиторка, репутация, экспертиза, база знаний, клиентская база, программное обеспечение, лицензии, опытные сотрудники, интеллектуальная собственность.
- **2. Организовываем мозговой штурм.** Что может быть востребовано через месяц, год? Есть возможность использовать эти ресурсы? Делаем SWOT-анализ. Лучше с внешним экспертом. Я так и сделал. Я не пришел в голову. Внешний, независимый взгляд может дать интересные, неожиданные идеи.
- **3. Нашли 2-3 достойный идеи?** Изучаем рынок, маржинальность, мониторинг конкурентов, объемы, ограничения. Находим гипотезы, сверяемся с экспертами. Если уверены в успехе - начинаете действовать в новой парадигме.
- **4. Идей нет и вы сдались? Закрывается.** Быстро! Пишем письма клиентам, Китакам, арендодателям. Увольняем сотрудников.
- **5. Распродаем инвентаризованные активы.** Кто их может купить? Бывшие конкуренты? Они больше не конкуренты, а потенциальные покупатели, клиенты. Вчера вы уже воевали с ними, сегодня уже нет. Они не победили вас. Вы проиграли сами себе. Те, кто остается на рынке, могут быть заинтересованными в ваших сотрудниках, клиентской базе, базе знаний, ПО, оборудовании, лицензии, брендах, партнерских договорах. Может быть, у вас были эксклюзивные цены от поставщиков? И это тоже ценность.
- **6. Что не удалось продать - отдавайте, дарите, ...** Нет смысла платить за аренду

ВАРИАНТ 2. ВСЕ СТАЛО ХУЖЕ, НО НЕ НАСТОЛЬКО КРИТИЧНО.

ЧТО НУЖНО ПРЕДПРИНЯТЬ:

1. Сокращаем текущие издержки. Смотрим внимательно месячные затраты и смотрим - без чего можно прожить? Обеды сотрудникам, фитнес, дорогие подарки на праздники? Какие расходы могут быть уменьшены на товары-заменители? Давайте пока будем пить растворимый кофе, а не из кофемашины. Пересмотрите **договоры с продавцами. Наверняка на рынке есть те, кто аналогичный ассортимент может дать дешевле.** Поверьте, оптимизация возможна практически по любой статье расходов.

2. Персонал. Если вы давно думали, что кого-то надо уволить за посредственную или неэффективную работу и не доходили руки это сделать, то вот он, знак свыше. Сделайте это сейчас. Рынок труда позволит вам сейчас нанять более профессионального сотрудника и возможно на меньшую заработную плату.

Расставайтесь быстро и хорошо. Сотрудник пошел на шантаж и хочет высокую компенсацию? Не идите на принцип и попытки доказать что он не прав. Заплатите и забудьте. Я сделал такую ошибку в 2015 году пойдя на принцип из-за относительно небольшой суммы. Как предприниматель, я считал, что прав когда не плачу за несделанную работу. В итоге суд, вагоны потерянного времени и нервов, негатив в социальных сетях и упреки от коллег на рынке о некорректном поведении по отношению к увольняемому сотруднику. Удивительно, что когда я этот суд выиграл никто не поспешил с извинениями, что были не правы. Еще раз - лучше переплатить, чем нести репутационные риски. Наверняка вы и сами знаете подобные истории.

3. Проведите аудит реальной рабочей нагрузки на каждого сотрудника. Точно у юриста работа на 8 часов каждый день в месяц? Кого можно перевести на 1/2 ставки? А может даже на 1/4? Каждая ли штатная позиция полезна сейчас? Что можно аутсорсить? Это может привести к финансовой и административной экономии. Все остальные функции **на аутсорсинге.** Какие функции можно объединить?

4. Проведите аудит текущих бизнес-процессов. Что можно сократить, улучшить, ускорить? Где мы сейчас теряем эффективность?

(небольшой бизнес – озадачен задачей пересмотра системы мотивации и оплаты труда для своих сотрудников)

Нужно начать с переписывания в принципе всех функций, который необходимо выполнять для успешной работы компании. Например, подготовка текста рассылки, запуск рекламной кампании, звонки клиентам, выставление счетов и так далее.

- После этого рассчитали время выполнения каждой функции в месяц.
- Последней разработайте систему мотивации только для утвержденной структуры из оставшихся человек.

5. Переходим к активным действиям в продажах. Что мы можем добавить в наш ассортимент? Что еще могут покупать наши заказчики?

- Что самое маржинальное в вашем ассортименте? Как можно увеличить продажи этого товара? Нет ли товаров на складе, которые заморозили оборотку? С каким дисконтом его можно распродать за неделю?

6. Какие инструменты привлечения клиентов мы еще не использовали? Социальные сети, директ? Может, есть смысл заняться активным прозвоном? Какой канал нам давал самый большой объем продаж? как мы можем его усилить?

7. Анализ воронки продаж. Где мы чаще всего теряем клиентов? Что в связи с этим «переупаковать»?

8. Инвестиционные проекты и внутренние старт-апы. Оставь только то, что может принести экспортную выручку уже в этом году.

ВАРИАНТ 3.

КРИЗИС ПОМОГ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ.

1. Продаем с максимально возможной маржой. Копим жир на будущее.

2. Пока большинство заняты спасением компаний и решением навалившихся проблем у вас есть время. И деньги. Чтобы проработать новые прибыльные ниши.

- Уделяйте этому 30 минут в день.
- Ищите в двух направлениях. Что может быть прибыльным в ближайшие 1-3 месяца. И на чем можно хорошо зарабатывать в срок 1-3 года.

3. Ищем варианты экспорта своей продукции.

Нынешний курс валюты позволяет не просто заработать на экспорте, а и предложить такие цены, чтобы потеснить устоявшихся местных игроков если у вас большие амбиции и риск-аппетит.

4. Усиливаем команду профессионалами. Сейчас есть возможность привлечь тех, кто буквально пару месяцев назад не представлял вас как работодателя. И может даже вообще не думал о поиске или смене работы. А сегодня готов будет трудиться для вашего блага за адекватную, не завышенную заработную плату.

5. Когда дела идут слишком хорошо, компания может забывать о наличии конкурентов. А они есть. И когда закончится ажиотаж закрытых бизнесов, спрос на вашу продукцию может снизиться. И каждый выйдет со своей историей успеха. **Что задумали конкуренты? Кем выйти в этой борьбе, с каким запасом прочности?** Мониторьте это минимум раз в неделю обсуждайте их успехи, идеи, рекламные кампании на общем собрании. **Что вы можете повторить, а что сделать лучше?**

АКТИВНО РАБОТАТЬ В ЛЮБОЙ КАРАНТИН БУДУТ ОТРАСЛИ = ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Сельское хозяйство и производства

- Они перестроятся на максимальную автоматизацию или даже делегируют какую-то часть задач в микро-домашние производства, когда рабочие будут выполнять необходимую работу у себя дома.

Ритуальные услуги

- Откроют «второе дыхание», откроют онлайн-магазины. Сделают возможность заказывать удаленные услуги: оплатил из другого города и всё сделано «под ключ». Зачем? Представьте, вы на карантине в Лондоне, а ваш близкий человек скончался в Токио. Что делать, если все страны закрыли авиасообщение? Онлайн заказ, оплата и вам придёт видео-отчёт.

Санитарные услуги и стерилизация помещений

- Будет как всегда востребована, так как вредители будут смелее, и преобразуется в системы, где работы могут выполнять роботы.

Логистика и доставка

- Это касается доставки любых товаров: еды, лекарств, средств гигиены и т.д. Машины на автопилоте, дроны, роботы получат супер-ускорение в плане получения лицензий на работу повсеместно. Зачем рисковать людьми, если у нас уже есть рабочие технологии?

Медицинская помощь

- Перейдет в онлайн-диагностику и роботизацию, но без больниц все равно никак не получится.
- Появятся изолированные кабинеты ветеринаров, без контакта с людьми или их онлайн замены для домашнего диагностирования или самолечения легких случаев.
- Местами ветеринарные службы станут ориентированы скорее всего на дикую природу или на б2б, то есть на животноводство.

Фастфуд и общепит

- Организует доставку на дом с расширением ассортимента

НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫ В КРИЗИС:

Продажа товаров онлайн с доставкой до дома:

- **Оптовая продажа:** любой мелкий и крупный опт — люди будут думать как выживать, что продавать; коллективные покупки, опт на весь дом, подъезд.

Продукты питания:

- из ежедневной корзины; доставка готовых блюд; миксы разных блюд, так как люди устают есть дома одинаковую еду; слабо портящиеся продукты, консервы, замороженные продукты; сладости, конфеты, сахар, выпечка — доступные углеводы для поднятия настроения всегда популярны в кризис; безалкогольные напитки,.; недорогой алкоголь.

Здоровье:

- онлайн-диагностика и помощь; наборы лечения для чайников, а также, аналогичные ветеринарные услуги для животных.

Лекарства:

- как традиционные и обязательные, так и профилактические; вакцинация и средства антивирусной и антибактериальной защиты гомеопатия и различные бады — как вау-товар, дающий надежду; средства личной гигиены, — люди начнут больше ухаживать за собой; процедуры из коробки — комплекты для отбеливания зубов; контрацептивы — люди меньше хотят заводить детей в кризис.

Одежда:

- детская одежда; треники, спорт костюмы, пижама, тапочки и любая другая удобная одежда для дома;

Охрана:

- оружие и средства охраны всегда бьют рекорды продаж в кризисные ситуации; военный инвентарь; средства индивидуальной защиты.

Бывшее в употреблении товары:

- онлайн комиссионки — люди экономят в кризис. Никто не совершает большие покупки, все ищут, как сэкономить, где купить по дешевле. Доски объявлений, сервисы сравнения цен будут популярны.

Товары необходимые для быта

- Скорее всего недорогие товары будут приоритетнее долговечных. Выбор в сторону одноразовой посуды может быть популярнее, чем в сторону долговечного термоса. бытовая химия;инструменты — люди меньше покупают и больше ремонтируют; мелочевка по организации быта; вентиляторы, увлажнители, лампы — товары для микроклимата в доме;доступная мультимедия: товары для блогеров — камеры, свет, петлички и т.д.;принтеры для работы из домашнего офиса.

Спорт товары:

- для занятия спортом в домашних условиях, в квартире или на балконе.

Недорогая косметика:

- инстаграм косметика — мода переместится с улиц в соцсети. Видимые части тела, как лицо и руки, приобретут новые тренды для самовыражения.

Работа и бизнес онлайн: фриланс и аутсорсинг услуг по ценам ниже рынка;

Развлечения:

стриминговые сервисы (нетфликс, ютуб, музыка, онлайн игры, книги — любой развлекательный контент);
сайты знакомств — хотя придётся придумать как обходить опасные встречи;
будет пик роста блогеров, ютуберов и других форм самовыражения в изоляции;
виртуальная реальность найдёт новых клиентов.

Секс индустрия:

Обучение:

языковые школы;
новые простые онлайн-профессии;
современные профессии;
онлайн-курсы по полезным навыкам и ежедневным рутинным занятиям (тренировки дома, медитация, кулинария);
репетиторы;
школьное образование.

Общение:

Онлайн общение в соц сетях: мессенджеры, группы по профессиональным интересам, онлайн форумы, живые онлайн групп поддержки, болтовня по видео камере, чат рулетки.

Для детей:

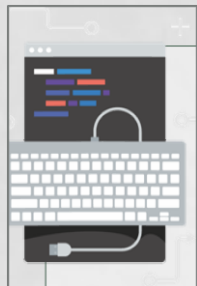
Все, что займёт внимание детей когда они начнут сводить всех с ума:
различные игры;
контент для детей;
детские кружки онлайн.

Онлайн-бизнес:

бухгалтерия;
оптимизация расходов и увеличение эффективности бизнес процессов, конверсии сайта, возврата инвестиций;
финансовые советники;
системы аналитики и просчета рисков;
облачные сервисы для автоматизации и замены людей;
сервисы, помогающие переходу бизнеса из офлайна в онлайн;
платформы для поиск партнёров, инвестиций, сотрудников;
фриланс и аутсорсинг любых бизнес услуг;
услуги, помогающие приводить клиентов: онлайн-маркетинг, удаленные продажи.
финансовые и юридические услуги, помогающие приспособиться к легальной, удалённой работе.
онлайн бизнес-клубы — места, где можно брейнстормить, сколоборироваться, объединиться, запустить общий бизнес, разделить риски, затраты и т.д.. Я сам за такое двумя руками за! Как показывает эволюция, сотрудничество — это главный стимул развития людей даже в самые трудные времена.

Источник <https://vc.ru/services/113919-trendy-biznes-idei-v-krizis-2020-kakoy-biznes-budet-aktualen-v-usloviyah-karantina>

ВЫВОДЫ. КАК МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ В КРИЗИС?



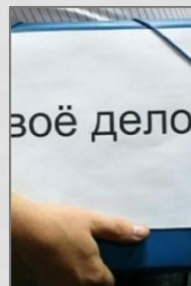
1. В первую очередь, все, кто ведут свой бизнес, должны рассмотреть **всевозможные варианты сокращения затрат предприятия.**



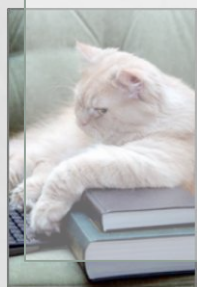
+ придется сократить штат сотрудников. Будьте благоразумны, оставьте только самых эффективных работников, которые ранее показывали отдачу и серьезные результаты работы.



2. Следующий шаг - **сокращение кредитов.** Сегодня брать кредиты на какие-либо бизнес-идеи или бизнес-цели попросту неблагоразумно, как экономическая обстановка в стране очень нестабильна.



3. Работайте **с Дт задолженностью (дебиторами)**. В кризисной ситуации задержание платежей с их стороны лишь сделает ситуацию еще сложнее.



4. Должна быть прозрачной **отчетность Вашей фирмы** (велась в сроки и с учетом всех правил). Это даст возможность построить отношения с новыми инвесторами, если она вдруг появится.



5. Подумайте, **какие активы вашей компании в виде недвижимости, оборудования и транспортных средств, можно сдать в аренду или продать.** Таким образом Вы привлечете в компанию денежные средства, которые покроют часть кредитов, если это понадобится.