

Транссибирский Тур Доброй Воли

Финансовый кризис - что делать?

Немного истории.

Истоки финансового кризиса, разразившегося осенью 2008 года, берут свое начало в 1908 – 1914 годах. Не место, здесь в статье, описывать КТО и ПОЧЕМУ был инициатором кризиса, но его активным проводником в жизнь был 28 Президент США Вудро Вильсон, с помощью которого и была создана частная контора (да-да, частная) под названием Федеральная резервная система США.

Вынужденными пользователями этого «славного» наследия мы и являемся. А уже внутри этого столетнего промежутка, мы обнаруживаем восхитительный план 1948 года, в соответствии с которым все мировые финансы должны быть подчинены определенному кругу физических лиц, здесь же и 1972 год – время отказа США от золотого обеспечения доллара, здесь же борьба с терроризмом и теракты совершенные спецслужбами США (именно спецслужбы США и люди стоящие за ними взорвали башни близнецы 11 сентября 2001 года), здесь и Нобелевские премии выданные «математикам» разработчикам модели развития мировой экономики приведшей к кризису 2008 года.

Что в результате?

В результате индекс ММВБ рухнул с начала 2008 года более чем на 60%, рынок недвижимости и ипотеки встал, рынок автомобилей встал, банки отказывают в кредитах не только физическим лицам, у них нет денег даже для своих крупных, любимых, постоянных клиентов, да и атмосфера в бизнесе в целом оставляет желать лучшего.

В результате наш Президент и Премьер бодро успокаивают нацию, суля нам светлое будущее, в которое, по-моему, сами они не очень верят.

В результате правительства всех стран мира бросились спасать ситуацию, гася пожар кризиса ... бензином.

Давайте просто посмотрим на то, что произошло. Доллар - Мировая валюта. Источник долларов, ФРС США (Федеральная резервная система США), структура абсолютно не подконтрольная Правительству США, структура способная напечатать столько долларов, сколько ей вздумается. ФРС все эти годы буквально впахивало банкам дешевые доллары, которые в свою очередь раздавали их направо и налево. Если сравнить количество долларов на рынке не обеспеченных товарами и услугами, то их минимум в 10 раз больше стоимости всей товарной массы планеты.

Эти ничем не обеспеченные доллары были выброшены на ипотечные рынки, раскручивая инфляцию, дороговизну на рынке жилья, и т.д. И это бы продолжалось еще долго, но те, кто хочет прибрать к рукам все финансовые ресурсы Планеты и поставить под контроль Правительства развитых стран, вдруг перестали давать дешевые кредиты. У крупнейших мировых банков мгновенно образовался кризис ликвидности, в том числе по причине не возвратов выданных ими на ипотеку кредитов.

Что дальше вы знаете. Дальше, «спасение» банков через кредиты от Правительств - теперь банки под контролем Правительств. Должник всегда под контролем кредитора. Дальше программа покупки акций банков Правительствами (как временная мера, конечно же).

И, не далее как три дня назад (12-13 октября 2008 года) ФРС США объявила, что готова выдавать кредиты без ограничений Центральным банкам стран, которые, внимание, помогут развитым странам (взяв в долг у ФРС не обеспеченные деньги) справиться с кризисом ликвидности банков и соответственно оживить экономику в своих странах.

Здорово – теперь и Правительства, взявшие у частной лавочки ФРС в долг, под контролем нескольких «добрых» людей владеющих Федеральной резервной системой США.

Знаете, я бы очень хотел, чтобы то, что я написал, было бредом больного воображения. Но, написанное выше – всего лишь факты, ежедневно озвучиваемые в СМИ нашей страны.

Сырье (нефть, газ и т.д.), линии связи и коммуникации, финансовые потоки, область душевного здоровья (методы контроля над людьми), сила оружия (для подстраховки), вот что является зоной борьбы за господство на Планете Земля, целью которой является рабство каждого из нас в интересах небольшой кучки отморожков.

И тут, появляется Путин. Он против такого сценария, в смысле он тоже хочет господствовать, а не обслуживать господ. Что ж, в этом смысле нам, россиянам, повезло, и именно поэтому у нашей страны есть шанс выбраться из кризиса менее потрепанными, чем другие страны.

Тем не менее, дальнейший сценарий для нашей страны зависит от того, позволит ли наше правительство бездумно насыщать финансовый рынок ничем не обеспеченными деньгами. Честно говоря, для нас, экономически, мировой кризис выгоден. Это, возможно, перекроет поток в Россию ничем не обеспеченных денег и позволит России заниматься сырьевым и товарным производством, т.е. жить по средствам. Пока, политика Правительства достаточно разумна. С макро экономикой достаточно.

Что будет на уровне предприятий, на уровне обычного рынка товаров и услуг? Факт в том, что многие рынки сейчас перегреты дешевыми деньгами. Цены на недвижимость, строительные материалы, неоправданно высоки. Во многих отраслях рентабельность так же была завышена спросом, благодаря дешевым деньгам. Например, чуть ли не любой человек мог взять кредит в банке и купить себе новую кухню, новую машину, новую квартиру, новый телевизор и так далее. Это позволяло владельцам компаний поддерживать высокий уровень заработных плат, тратить деньги на развитие и по большому счету, не было ни какой необходимости жестко контролировать портфель расходов предприятия. В результате в целом (показатели даю усредненные) по стране в среде малого и среднего бизнеса сложилась следующая структура затрат:

- Фонд заработной платы составлял от 35 до 45 процентов от валовой (грязной) прибыли.
- Фонд обязательных платежей (аренда, электроэнергия, коммунальные платежи, связь) от 7% до 20%.
- Фонд поддержания производства от 3% до 7%.
- Фонд рекламы, маркетинга, пиар от 2% до 10%.
- Налоги, максимум (их, мягко говоря, не доплачивают) 15%.
- И оставались деньги на развитие.

При наличии дешевых денег, искусственно подогревом банками спросе, подобная структура затрат была вполне оправданной.

Теперь, при резком падении спроса, настал период выжидания, который продлится не более 1-3 месяцев. Предприятия, имеющие финансовые резервы, включая строительные компании, риэлторов, производителей достаточно дорогой мебели, некоторое время будут держать цены на прежнем уровне, в попытке сохранить привычную доходность и привычную структуру затрат. Но долго это продолжаться не может и дальше, либо ФРС и Правительства опять открывают кран с дармовыми деньгами, либо очередной виток кризиса и теперь уже действительно с серьезными последствиями.

В этих условиях предлагаю несколько простых по сути, но иногда болезненных по факту решений, которые, на мой взгляд, помогут подготовиться к новому кризису, а если его не будет, то все эти меры помогут выиграть в конкурентной борьбе. Кратко.

- 1.Оцените финансово экономическое состояние своего предприятия, сделав «фото» своего бизнеса.
- 2.Оцените качественный состав управленческих кадров.
- 3.Обратите самое серьезное внимание на значительное улучшение качества выпускаемой продукции и/или услуг. Товар, услуга, любой продукт действительно должен быть качественным. Он при этом должен быть ценным для потенциального потребителя, потребитель должен хотеть заплатить за этот продукт и действительно платить – настолько ценным это должно быть. Продукт должен предоставляться на рынок полностью завершенным, таким, который не требует дальнейших доработок. Лучшее всего это описано у гения в области управления предприятиями

Л.Р. Хаббарда.

4.Проведите опросы среди всех потребителей вашей продукции и услуг с целью выяснить из каких источников они финансировали свои покупки. Если, например, окажется, что половина потребителей финансировали свои покупки из кредитных средств, то необходимо провести дополнительные опросы.

5.Проведите детальные опросы (маркетинговые исследования) среди всего спектра потенциальных потребителей, с целью выявления спроса, потребностей и требований к продукту во время кризиса.

6.По результатам опросов необходимо улучшить (откорректировать) продукт либо разработать новые продукты, необходимые потенциальному потребителю сейчас.

7.Реклама. Сразу, не задумываясь, откажитесь от дорогой рекламы в гляцевых дорогих журналах. От этой блажи никогда не было ни какого толку, кроме чувства собственной значимости специалиста по рекламе. Проанализируйте все успешные, дававшие результат, действия по рекламе и откорректируйте рекламу, ориентируясь на результаты опросов. В любом случае, вы можете делать что угодно, не вовремя выплачивать заработную плату, отменить поездку на Канары, сокращать офисные расходы ..., но не сокращайте во времена кризиса поток рекламы. Вы можете немного переориентировать рекламные бюджеты на более дешевые каналы рекламы, предварительно (опять по опросам) проверив их эффективность, но не уменьшать этот поток, а напротив нужно его увеличивать.

8.Среди потенциальных потребителей, проверьте еще раз эффективность созданной вами рекламы (опять опросы) и финансируйте эти программы в первую очередь, постоянно отслеживая ее эффективность. Здесь потребуется хороший маркетинг план и постоянный контроль. Помните: лучше реклама на дешевой бумаге, написанная на коленке, но ее много, большой поток, чем глянец в небольшом количестве или молчание. Во времена кризиса любое молчание (отсутствие рекламы) равносильно самоубийству.

9.Улучшите качество продукта. Будьте готовы предоставить более качественный продукт, нежели это было до кризиса.

10.Разработайте программу работы с поставщиками, целью которой будет снижение цен и улучшение качества сырья. Ключевым поставщикам платите своевременно. Расширьте круг ваших поставщиков, каждому из них подготовьте замену. С несговорчивыми судитесь. Быть приятным и милым, это хорошее качество, будьте любезно-жестким и эффективным.

11.Возьмите под контроль дебиторку и кредиторку, определив для себя приемлемые параметры. Поставьте на направление «дебиторы» самого успешного продуктивного сотрудника.

12. Оцените свою компанию с точки зрения эффективности работы (в рублях) на одного сотрудника. Рассчитывается так: возьмите Валовой доход организации за месяц (все деньги, поступившие живьем за месяц на ваш расчетный счет или в кассу) отнимите себестоимость сырья (товара) сидящие в этом доходе и поделите на общее количество сотрудников компании, включая сантехника и уборщицу. Для разных отраслей существуют разные параметры. В среднем по России, если эффективность на 1 сотрудника по грязной прибыли ниже 60 000 рублей в месяц, это очень не много. Это в хорошие времена не много. Пример: у вас 100 человек. Вы купили партию мебели за 10млн.р. и всю партию в течение месяца продали (деньги к вам поступили) за 18 млн.р. В этом случае эффективность на одного сотрудника составит 80 тысяч рублей в месяц (18млн. – 10 млн. / 100человек). Разработайте программу повышения эффективности, систему мотивации ориентированную на продукт. По максимуму, переведите своих продавцов на проценты. Здесь есть чем заняться.

13.Проанализируйте структуру затрат. Необходимо рассмотреть каждую позицию на предмет ее необходимости прямо сейчас. Вы столкнетесь с сопротивлением ваших заместителей и начальников отделов, это нормально. Единственное, что вы стараетесь не сокращать это рекламу и статьи связанные с качеством выпускаемой продукции.

14. А теперь разработайте план изменения структуры расходных фондов. Вот к чему вы должны прийти, учитывая возможное снижение рентабельности и спроса:

14.1.Фонд заработной платы – идеально до 25% от валовой (грязной) прибыли. В приведенном выше примере с мебелью это 8млн. * 25% = 2млн. рублей. На упрощенной системе налогов или ЕНВД эта цифра не должна быть более 30%.

14.2.Фонд обязательных платежей – найдите возможность сократить его на 2-3%. Это не сложно.

14.3. Фонд рекламы и продвижения – постарайтесь не сокращать и переориентируйтесь на более дешевые источники рекламы, такие как почтовая адресная рассылка, интернет, презентационные (без пафоса) мероприятия и так далее.

14.4. Оптимизируйте налоги, не нарушая Уголовный кодекс (обналичка, подставные компании и т.д. – откажитесь от них). Это отдельная большая тема и здесь я не буду на этом останавливаться.

14.5. Сократите часть соцпакета (фитнес за счет организации, обеды за счет организации и т.д.). Люди пришли к вам работать, а не отдыхать. Объясните своим сотрудникам, что пройдет не так много времени и Россия придет к очередям на биржу труда и за дешевой похлебкой. Хотим мы того или нет, но скоро к вам (работодатели) будут проситься на работу на любую должность. Времена дефицита кадров уходят в прошлое.

15. Внедрите у себя на предприятии 5 Модельных программ (программы качества, гораздо более эффективные чем ISO), административного НОУ-ХАУ Л.Р. Хаббарда. Их можно получить став членом общественной организации WISE (см. в интернете).

16. Внедрите на своем предприятии систему игр и соревнования. Это значительно поднимет моральный дух. Не рассказывайте сотрудникам о проблемах. Вы должны всем своим видом вселять уверенность в своих сотрудников. Введите правило проведения собраний персонала, где кроме всего прочего сотрудники должны делиться своими успешными действиями.

17. Еще раз вернемся к качеству. Теперь улучшайте сервис обслуживания, доведите его до совершенства. Делайте для клиентов чуть больше, чем они ожидали от вас за свои деньги. Это не обязательно скидки.

18. Часть не профильных для вашей компании работ (бухучет, ведение кадровых дел, возможно наем персонала, уборку помещений, охрану и т.д.) переведите на аутсорсинг. Исследование 2007 года показало, что 65% компаний, которые ввели использование внешних услуг в свою работу, в результате уменьшили свои расходы на 20%, в то время как экономия 27% (27% сидят в 65%) предприятий составила более 40%. Посчитайте, сотрудник занимает место, говорит по телефону, пользуется интернетом и т.д., возможно выгоднее отдать его работу специализированной компании. Все нужно считать.

19. Во всех своих действиях руководствуйтесь правилом – интересы компании выше интересов отдельно взятого сотрудника, даже если он гений.

20. Создайте резервный фонд (подушка безопасности) и постоянно откладывайте туда деньги (чтобы не происходило; денег ведь всегда мало, так что откладывайте).

21. Введите систему Финансового планирования (это одна из программ Модели, см. выше).

22. Постарайтесь проинвестировать введение энергосберегающих технологий. На 2009 год уже запланировано повышение цен на энергоносители минимум на 25%.

23. Рассчитайте точку безубыточности и постоянно (на графике) контролируйте ситуацию.

24. Не реже 1 раза в месяц отслеживайте динамику 7 ключевых показателей, выраженных на графиках статистик: общий доход, грязная прибыль, дебиторка, кредиторка, сумма собственных оборотных средств, учредительские (плюс инвестиционные, на развитие), эффективность работы на 1 сотрудника.

25. Живите по средствам. Кредитные ресурсы могут направляться только на увеличение оборотных средств и никогда на заработную плату, аренду..., т.е. на проедание.

Конечно, это далеко не исчерпывающий список того, что вы могли бы сделать. Но, возможно, эта статья даст вам некоторый ориентир.

Валютные биржи, искусственное раздувание стоимости акций, не обеспеченных материальными ресурсами, банковская система, ценным конечным продуктом которой (вдумайтесь в это) являются деньги т.д. все это против вас – людей создающих своим трудом национальное достояние страны.

Так уж случилось, что посредством уплаты налогов, ВВl содержат военных, учителей, врачей, армию голодных чиновников..., вам есть чем гордиться.

И способ выжить - это процветать и преуспевать. Так что процветайте и преуспевайте.

Перефразируя Столыпина можно сказать: кому-то (кто устроил этот кризис, а он был создан умышленно) нужны великие потрясения, нам нужна великая Россия.

С уважением к Вам, Владимир Туров.

Идеи для этой статьи я взял из работ Л.Рона Хаббарда, за что я ему очень признателен.