



Η πραγματικότητα δεν μπορεί να αποφευχθεί

ΈΝΑ ΑΡΘΡΟ ΤΟΥ ΕΥΓΕΝΙΟΥ ΚΑΛΑΙΤΖΟΠΟΥΛΟΥ

Οικονομολόγου και Κύριου Εταίρου της
Accounting & Finance E.E.

Στην Accounting & Finance E.E. παρατηρούμε μία καθυστέρηση από μέρους των επιχειρηματιών να προχωρήσουν σε κάποιες στρατηγικές ενώ είναι γνωστές και αποτελεσματικές.

Η πραγματικότητα των αριθμών δεν μπορεί να κρυφτεί και όσο πιο γρήγορα χρησιμοποιηθούν οι κατάλληλες στρατηγικές τόσο πιο σωστά θα προστατευτεί η επιχείρηση.

Ακολουθώ, παρουσιάζω κάποιες από τις στρατηγικές που προτείνουμε ανά περίπτωση και μετά από προσεκτική μελέτη:

A) Στρατηγικές χρηματοοικονομικής διαχείρισης

Η σωστή χρηματοοικονομική διαχείριση λειτουργεί ως ασπίδα της επιχείρησης εν μέσω ύφεσης και αποτελεί το εφελτήριο για την ανάπτυξή της.

Πιστεύουμε ακράδαντα ότι οι επιχειρήσεις που λειτουργούν με χαμηλό δείκτη χρηματοοικονομικής μόχλευσης μπορούν να αντεπεξέρχονται καλύτερα σε περιόδους ύφεσης. Αυτό απαιτεί σωστή διαχείριση της ρευστότητας και δραστικό έλεγχο του «Νεκρού σημείου».

A.1. Ρευστότητα

Η επάρκεια σε ρευστότητα είναι από τα πιο σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις σήμερα.

Συνέχεια στην επόμενη σελίδα



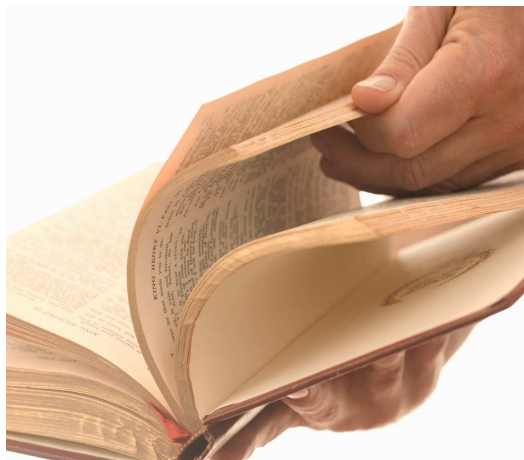
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ—*Συνέχεια*

Για την αντιμετώπιση προβλημάτων ρευστότητας κάθε επιχείρηση πρέπει να προβαίνει άμεσα στα παρακάτω βήματα:

- Στην Καταγραφή της υπάρχουσας χρηματοοικονομικής κατάστασης και ιεράρχηση χρονικά των μελλοντικών εισπράξεων και πληρωμών
- Στη σχεδίαση νέων Στρατηγικών που αφορούν στον καθορισμό νέων στόχων με βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο ορίζοντα όπως και στην ιεράρχηση των προβλημάτων που έχουν ανακύψει.

Όσο αφορά στις υποχρεώσεις, πρέπει να ιεραρχούνται βάσει των κινδύνων που απορρέουν από τη μη αποπληρωμή τους.

- Στην Εξεύρεση και καταγραφή κεφαλαίων για την αποπληρωμή των υποχρεώσεων. Σε περίπτωση αδυναμίας κάλυψης των πληρωμών, συνιστάται η πώληση εύκολα ρευστοποιήσιμων στοιχείων
- Στην Αποδοτική διαχείριση εισπρακτέων λογαριασμών. Προκειμένου η επιχείρηση να ελαχιστοποιήσει το χρονικό διάστημα της περιόδου είσπραξης εσόδων από τις πωλήσεις μπορεί να στηριχτεί σε δύο πυλώνες: α) στην παροχή κινήτρων μέσω εκπτώσεων και προσφορών και β) σε διαπραγμάτευση με τους πελάτες της. Η καθιέρωση συστήματος παρακολούθησης της πιστωτικής ικανότητας των πελατών συμβάλλει στην ευκρινέστερη σκιαγράφηση του συναλλακτικού προφίλ τους και την πιο αποτελεσματική διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου
- Στην Αντιμετώπιση υποχρεώσεων και πληρωμών. Η διαπραγμάτευση με τους πιστωτές και η σωστή παρουσίαση των προβλημάτων που αντιμετωπίζει η επιχείρηση είναι η καλύτερη στρατηγική. Η Διαπραγμάτευση των όρων δανεισμού και η επιμήκυνση του χρόνου αποπληρωμής των δανειακών υποχρεώσεων με μείωση του ύψους των δόσεων απελευθερώνουν ρευστότητα στην επιχείρηση
- Στην Αναζήτηση τρόπων αύξησης εσόδων. Η προσπάθεια αυτή θα πρέπει να συνδυαστεί με άλλες στρατηγικές ανάπτυξης όπως και με ενέργειες μάρκετινγκ. Οι μειώσεις των τιμών στα προϊόντα πρέπει να γίνονται με προσοχή ειδικά στην περίπτωση των αγαθών που έχουν ανελαστική ζήτηση



ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ—*Συνέχεια*

- Σε Συνεργασίες με ομοειδείς ή ανομοιογενείς επιχειρήσεις. Οι συνεργασίες εκτός του ότι μπορεί να καταλήξουν και σε εξαγορές-συγχωνεύσεις βοηθούν την επιχείρηση στη βελτίωση της ρευστότητάς της μέσω διαφορετικών καναλιών προώθησης και διασταύρωσης πωλήσεων, μείωση κόστους ενεργειών μάρκετινγκ κ.τ.λ.

- Στην Καθετοποίηση εργασιών (μπρος και πίσω) προκειμένου να μειωθεί το κόστος των προμηθευτών και των μεσαζόντων αλλά και να απελευθερωθεί ρευστότητα για την επιχείρηση
- Στην Επανεξέταση και μείωση των αποθεμάτων σε όλα τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας, απελευθερώνοντας ρευστότητα (μειώνοντας το κόστος αποθήκευσης)

A.2 Επαναπροσδιορισμός και οριοθέτηση του κόστους λειτουργίας

Αν και ο επαναπροσδιορισμός και η μείωση του κόστους λειτουργίας κρίνονται απαραίτητα και συμβάλλουν στη βελτίωση της οικονομικής υγείας της επιχείρησης, πρέπει ωστόσο να γίνονται στοχευμένα και προσεκτικά. Για παράδειγμα, οι απολύσεις προσωπικού δεν προσφέρουν πάντα λύση στο πρόβλημα δεδομένου ότι το εκπαιδευμένο προσωπικό αποτελεί ουσιαστικά περιουσία της επιχείρησης και θα πρέπει να είναι το ύστατο βήμα ειδικά σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών.

Η Μείωση του κόστους μια επιχείρησης μπορεί να επιτευχθεί και ως εξής:

- Με την απλοποίηση των προϊόντων
- Με την απλοποίηση της οργανωτικής δομής και των εσωτερικών διεργασιών και την ανάθεση εργασιών σε τρίτους (outsourcing)
- Με τη μείωση του λειτουργικού κόστους μέσω της μείωσης των λειτουργικών δαπανών της επιχείρησης (ευέλικτες μορφές εργασίας, επαναδιαπραγμάτευση ενοικίων, διοικητικά έξοδα) αλλά και τον εκσυγχρονισμό – αυτοματισμό των επιχειρησιακών διαδικασιών
- Με τη μετατροπή του μεταβλητού κόστους σε σταθερό όπου είναι δυνατόν. Εκτός από τις μεθόδους outsourcing και leasing μπορούν ακόμη να εφαρμοστούν συμβόλαια τιμολόγησης βάσει του κόστους παραγωγής όπου το υψηλό κόστος θα συνεπάγεται υψηλή τιμή και αμοιβές εργαζομένων βάσει παραγωγικότητας.

B. Στρατηγική Διαφοροποίησης

Η διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης μειώνει τον κίνδυνο και αντισταθμίζει πιθανές ζημιές από προϊόντα και υπηρεσίες.

Στην περίπτωση της γεωγραφικής δραστηριοποίησης, δεδομένου ότι η οικονομική ύφεση δεν εμφανίζεται με την ίδια ένταση σε όλες τις περιοχές, η επιχείρηση μπορεί να δραστηριοποιηθεί με διαφορετικές πολιτικές και στρατηγικές μάρκετινγκ και να αντισταθμίσει τη μείωση των εσόδων από περιοχές που πλήττονται από την οικονομική κρίση.

Υπάρχουν επιχειρηματικές ευκαιρίες στην Ελλάδα.

Στην Accounting & Finance E.E. έχουμε ένα σκοπό: Να σας καθοδηγήσουμε και να σας υποστηρίξουμε προσεκτικά, προσφέροντας υπηρεσίες που καλύπτουν από λογιστικά και οικονομικά ζητήματα μέχρι πρωτοβουλίες συγχωνεύσεων, αναδιάρθρωσης και διεθνοποίησης με σκοπό τη μεγιστοποίηση του κέρδους σας.

Δείτε τις υπηρεσίες που παρέχουμε στην ιστοσελίδα μας και επικοινωνήστε μαζί μας για μία συνάντηση γνωριμίας.

Ευγένιος Καλαϊτζόπουλος



Ολοκληρωμένη Υποστήριξη

Χρηματοοικονομική Διοίκηση • Εσωτερικός Έλεγχος • Διεθνοποίηση • Επενδύσεις στην Ελλάδα • Λογιστικά, Φοροτεχνικά & Νομικά θέματα

a. Ορφανίδου 1, 546 26 Θεσσαλονίκη
i. www.a-f.gr - e. af@a-f.gr - t. 2310.54.56.78