

JAVASLATOK - vállalkozóknak

Antal Lóránt - szenátor

2020. április 08.

Alapvetően két kategóriáról beszélünk:

1. Aki nem állt le. Ezeknél világos, a krízis azt a helyzetet teremtette, hogy a költség oldalt optimalizálni kell! Ilyenkor sokszor, reflexből a vállalkozók a fizetésekhez, vagy az emberekhez nyúlnak, ami szerintem téves! Át kell gondolni a fölösleges költségeket, sok esetben előre kell tervezni, hogy lemondjuk a fölösleges kiszállásokat, kezdjük használni a digitalizált világot, ZOOM Meeting, GOOGLE Meet stb...
Átcsoportosítjuk a forrásainkat, és elkezdjük a pénzeinket százalékos alapon osztályozni! Ha beveszek 100 lejt, akkor azt hogyan osztom szét a virtuális számláim között (10% tartalék, 40% beralap stb.), és ezt következetesen tartom!
Szerintem azok a cégek fognak tudni talpra állni, akik a krízis előtt is tudatos és kötött stratégia, értem itt főként pénzügyi stratégia, mentén meneteltek!!
2. Azok, akik leálltak:
 - a) technikai leállás, kényszer leállás!
Ha terméket állítottak elő, akkor a meglévő tartalékokból és a létező állami intézkedések kihasználásával túlélni ezt a periódust, és tudatosan felkészülni az újra induláshoz! Én azt látom, hogy még nem született meg az a járvány, amelyik a fogyasztást kiirtaná, tehát abban a pillanatban, amikor újra kimehetünk az utcára, elindul a gazdaság – tény, hogy nagy veszteségek árán, de újra felkapaszkodik a görbe csúcsa felé!
 - b) leállás miatt csőd.
A rossz menedzsment hatása, mindig csak idő kérdése, hogy melyik lesz az a pillanat, amikor kihull egy vállalkozó! Mindig a kríziseknek, a gazdasági szakemberek szerint is, van egy piaci tisztító hatása.