

Verslas, turėjęs glaudžius prekybinius santykius su Rusija, atsidūrė rimtų išbandymų kryžkelėje. Dėl pradėto karo prieš Ukrainą Rusijai paskelbtos griežtos sankcijos Lietuvos įmones privertė trauktis iš šios itin rizikingos rinkos ir ieškoti alternatyvų kitose šalyse.

Prieš imantis bet kokių veiksmų, itin svarbu gerai apgalvoti, kaip pasikeis dabartinės situacijos paveikta verslo aplinka ir ką daryti dabar, kad vėliau galėtume atsitiesti dar konkurencingesni.

Šiandien verslo ryšių su šalimi agresore turėjusioms įmonėms kaip niekada trūksta aiškumo dėl ateities. Nutraukti ekonominiai ryšiai gali lemti ne tik žaliavų trūkumą, bet ir visiškai sustojusius gamybos procesus. Paskubomis priimami sprendimai ir desperacija krizės akivaizdoje – vieni blogiausių scenarijų, kurie gali ištikti verslą.

Valdykite emocijas

Pirmas žingsnis – emocijų suvaldymas. Tik praėjus pirminiam šokui, bereikalingai panikai ir į esamą situaciją pažvelgus blaiviai, galima priimti racionaliai pagrįstus sprendimus. Todėl pirmiausiai, norint rasti sprendimą krizės akivaizdoje, svarbu nuraminti viduje siaučiančias audras. Daug geriau matyti ne problemas ir bėdas, o iššūkius ir galimybes, kurios visada atsiveria bet kurių krizių atvejais. Sudėtingą situaciją tikslinga vertinti kaip galimybę išmokti, atrasti naujų sprendimų, kurių įprastai neieškoma. Taip pat svarbu suprasti ir sau pasakyti, kad iššūkių kilo beveik visiems, todėl konkurencinės sąlygos vienodos.

Sąžiningai atsakykite

Aiškiai sau atsakykite į klausimą, kokios jūsų ir jūsų įmonės principinės nuostatos bei vertybės karo Ukrainoje atžvilgiu? Ar sutinkate ir toliau pirkti rusiškas žaliavas, taip remdami režimo vykdomus nusikaltimus žmogiškumui? Ar vis tik žaliavų kaina ir konkurencingumas rinkoje yra svarbiausias rodiklis, lemiantis jūsų apsisprendimą? Tai svarbiausi klausimai, į kuriuos turite atsakyti sau prieš imantis tolesnių sprendimų. Pamatinių vertybių iš(si)gryninimas padeda aiškiau suvokti situaciją ir neretai savaime sufleruoja, koku keliu reikėtų eiti toliau.

Reputacija ir pasitikėjimas – vienos brangiausių valiutų šiuolaikinėje visuomenėje. Todėl prieš priimant sprendimą, gerai pagalvokite, kaip tai paveiks jūsų įmonės įvaizdį. Krizės baigiasi, o reputaciją atgauti ją praradus – be galo sunku.

Vertinkite santykius

Krizinėse situacijose, kuomet dėl laiko stokos tenka priimti skubotus sprendimus, sugadinti santykius su darbuotojais, partneriais ar tiekėjais gana lengva. Verslo jaučiama įtampa neretai persikelia ir į asmeninį bendravimą, todėl užtenka kelių neapgalvotų žodžių. Atsidūrus krizės akivaizdoje, ypač svarbu stengtis kuo aiškiau suinteresuotoms šalims komunikuoti apie tai, kokius sprendimus ir kodėl turite priimti. Nesistenkite pagražinti situacijos ar dar blogiau – meluoti. Taip išvengsite ne tik nesusikalbėjimo, bet ir sugriautų santykių.

Kalbėkitės ir kalbėkitės

Neužsidarykite vieni su savo problemomis, išgirskite kolegų bei partnerių nuomones. Skirtingos išvalgos, patirtys, lūkesčiai bei susidariusios situacijos matymas iš skirtingų kampų neretai padeda greičiau surasti bendrą sprendimą. Žmogiškas ryšys ne tik sustiprina komandą, bet ir suteikia daugiau stabilumo bei pasitikėjimo. Komandos vieningumas – svarbus ginklas kovojant su krize. Krizė taip pat yra ir galimybė suvienyti komandą, atrasti ir įtvirtinti efektyvų bendradarbiavimą.

Efektyvinkite pinigų srautus

Atidžiai įvertinkite visas šiuo metu vykdomas investicijas, o tas, kurios šiuo metu nėra gyvybiškai svarbios, pristabdykite. Peržiūrėkite sutartis bei finansinius įsipareigojimus, taip galėsite aiškiai įvertinti galimas nevykdymo rizikas bei turėsite galimybę iš naujo pasikalbėti dėl jų sąlygų. Numatykite, kaip priimsite būsimą finansinę naštą – smūgį sugersite įmonės pelno sąskaita ar vis tik perleisite darbuotojams, pavyzdžiui, dalį jų atleisdami. Įvertinkite, koks bus jūsų įmonės konkurencingumas rinkoje priėmus vienus ar kitus sprendimus.

Universalaus atsakymo nėra

Susidurdami su viena ar kita įmonę ištikusia krize, turite imtis ryžtingų, tačiau apgalvotų sprendimų, tinkančių būtent jūsų veiklai. Prisiminkite, kad universalaus, visiems tinkamos sprendimo tiesiog nėra. Todėl nebijokite priimti individualius sprendimus. Kiekviena krizė atneša naujas galimybes ir laimi tie, kurie drąsiai jas priima.

Tadas Karosas yra verslo konsultantas, investuotojas, holdingo „LTk Capital“ savininkas

