

SPECJALNIE DLA PULSU

Pomysł na kryzys

Siergiej Krasulenko

dyrektor finansowy ISD Polska



Problem kryzysowego spadku bądź zaniku zamówień, spowodowany niedoborem pieniędzy u dotychczasowych odbiorców, dotyka zwłaszcza firmy utworzone w czasie hossy. Powstawało wówczas wiele nowoczesnych zakładów, o wąskiej specjalizacji i specyficznym gronie odbiorców, które w okresie gospodarczego spowolnienia mają problem z utrzymaniem produkcji. Sytuacja zmusza je do zmiany modelu biznesu.

Dobrym i sprawdzonym pomysłem jest stworzenie konsorcjum, czyli wspólnego biznesowego przedsięwzięcia poddostawców, producentów końcowych, dystrybutorów i odbiorców. Takie

rozwiązanie zakłada powołanie spółki celowej, która wiąże zainteresowaną inwestycją podmioty, umożliwiając im inne, niegotówkowe metody regulowania płatności — na przykład udział w zyskach. Podwykonawcy otrzymują w taki wypadek, powiedzmy, 70 proc. wynagrodzenia w standardowym trybie płatności, a pozostała część stanowi udział w zysku po sfinansowaniu inwestycji.

Podstawową trudnością modelu zakładającego zawiązywanie konsorcjów jest rzecz jasna znalezienie odpowiednich podmiotów składowych ze wspólnego sektora rynku, nadających się i gotowych do zawiązywania spółek celowych. Jednak z drugiej strony — dzięki takiemu rozwiązaniu wielu przedsiębiorstwom udaje się uniknąć powstawania zatorów płatniczych i w konsekwencji zapobiec utracie płynności finansowej.