



Жизненный путь предприятия

Е.О.Трофимова
д.фарм.н., профессор
кафедра экономики и управления СПХФА



Жизненный путь предприятия

- Основание предприятия
- Рост предприятия
- Стабилизация
- Нисходящая стадия жизненного пути
- Прекращение деятельности предприятия



Основание предприятие

- Предпринимательская идея
- Разработка концепции
- Бизнес-план
- Привлечение инвестиций
- Государственная регистрация

Данные ФНС на 1 сентября 2019 г.

ЕГРЮЛ:

Всего юрлиц – 3 808 тыс.

Всего **коммерческих организаций – 3 187 тыс.** (84% от
общего числа юрлиц)

в т.ч. из числа коммерческих организаций:

ООО – 3 088 тыс. (97%)

АО – 66 тыс. (2%),

из них:

ПАО и ОАО – 11 тыс. (16%)

УП – 14 тыс.

Товарищества (полные и на вере) – 308.

Индивидуальные предприниматели: 3 914 тыс.

Данные ФНС на за 2018 г.

**Всего коммерческих организаций (на конец года)
– 3 458 тыс.**

Включены в ЕГРЮЛ за год – 354 тыс., т.ч. 4 тыс. путем реорганизации (1%)

Исключены из ЕГРЮЛ за год – 633 тыс., в т.ч.:

ликвидированы – 74 тыс. (11%)

реорганизованы - 9,4 тыс. (2%)

исключены из реестра – 549 тыс. (87%)

Индивидуальные предприниматели (конец 2018 г.) – 3 983 тыс.

Зарегистрировалось за год – 835 тыс.

Прекратили деятельность в течение года – 669 тыс.

Данные ФНС РФ:

2017 г. всего 3,8 млн. ИП, работающих –
примерно 2 млн.

	2012	2013
Прекратили деятельность, тыс. чел.	683	915 (+34%)
Вновь зарегистрировали сь, тыс. чел.	553	450 (-18,6%)
Баланс	-130	-465 (в 3,6 раза больше)



**Опрос фонда «Общественное мнение»
(2013 г.):**

79% россиян не планируют когда-либо открывать свое дело, а 39% опрошенных считают условия для развития малого бизнеса неблагоприятными.

**2015 г.: от трудоспособного населения
4,7% - собств. бизнес менее 3,5 лет,
3,9% - более 3,5 лет**

Рост предприятия

- Потенциал (технический и технологический, кадровый, финансовый, научно-технический/инновационный, управленческий)
- Масштабы производства
- Объем продаж
- Масштабы освоения рынков
- Рыночная стоимость

Стратегия роста

- Выход на новые рынки с уже производимой продукцией
 - Освоение производства новых продуктов (дженериков или оригинальных препаратов).
 - Расширение программы производства и сбыта за счет продуктов, которые являются предыдущей или последующей ступенью в технологической цепочке.
 - Диверсификация основных направлений деятельности (освоение новых направлений деятельности), в том числе в рамках одной отрасли: например, выход фармацевтических дистрибьюторов – в аптечный сектор и производственный.
-
- «Органический рост»
 - Слияние и поглощение

Бизнес-план - инструмент стратегии роста.



Исследование **McKinsey & Company** (2009):
**«Рост — единственная возможность
сохранить жизнь компании в
долгосрочной перспективе.»**

Из числа компаний, которые в 1984-1994 гг. демонстрировали высокие темпы роста, в последующие 10 лет с рынка ушли только 3% (остальные – 30%).

Предпосылки успешного роста:

- Детализация стратегии – концентрация на особенно привлекательных сегментах.
- Успешность стратегии слияний и поглощений.

Прекращение существования или «новая жизнь»

- **Ликвидация**
- **Реорганизация – слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование (=изменение организационно-правовой формы)**

Бизнес-план - инструмент реорганизации.





