



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 ЕГРЮЛ:

Общее число действующих юридических лиц:

2006	3,7 млн.
2011	4,5 млн.
2016 авг.	4,5 млн.

Коммерческие организации:

2011	3,8 млн.	84,6%
2016 авг.	4,0 млн.	86,0%

2006: 85% - ООО 8,2% - ОАО и ЗАО

2011: 92% - ООО 4,9% - ОАО и ЗАО

2016: 92,7% - ООО 5,8% - АО

В стадии ликвидации:

2,7 тыс. (2006), 133 тыс. (2011), 220 тыс. (авг. 2016)

Данные ФНС РФ:

2017 г. август 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% - собственный 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 ступени.
 - 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

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

Бизнес-план - инструмент реорганизации.