



Жизненный цикл бизнеса



В развитии компаний обычно выделяют несколько этапов:

Основание

У вас уже есть бизнес-план, вы регистрируете бизнес, набираете команду, ищете клиентов. В этот момент проекту нужно финансирование - стартовый капитал.

Выход в ноль

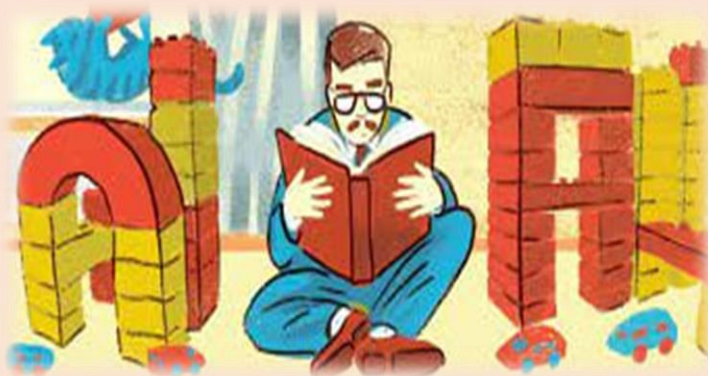
Появляется π прибыль, и с ее помощью можно поддерживать оборот. Но средств может не хватать на улучшения, которые позволят получать больше прибыли: вы не можете нанять новых сотрудников или закупить больше товара.

Рост

Увеличивается прибыль и число клиентов: можно раздавать долги, нанимать новых сотрудников, наращивать объемы производства. Дополнительные инвестиции нужны на улучшение сервиса и решение проблем, которые мешают развитию. Есть вероятность столкнуться с кассовыми разрывами: когда вы уже заработали деньги, но на руках их пока нет.

Зрелость

Бизнес перестает интенсивно расти, зато становится устойчивым к внешним обстоятельствам. Проблемы в экономике или форс-мажоры не должны стать для компании смертельным приговором - на этот случай должна быть финансовая подушка безопасности, которая позволит пережить кризис и найти выход из ситуации.





Упадок

Прибыль снижается, растут издержки, теряются клиенты - это признаки стадии упадка. Возможно, что даже если у вас есть новые клиенты, чистая прибыль все равно не растет: деньги идут

на погашение издержек. Стадия упадка не обязательно предвещает закрытие бизнеса. На этом этапе предприятие все еще можно спасти. Но простым вливанием денег скорее всего проблема не решится, потребуются управленческие меры.

Пять стадий - не обязательный сценарий!

Не факт, что ваш бизнес пройдет все эти пять стадий и именно в описанном порядке. Какие-то компании приходят в упадок сразу после открытия, другие работают годами, переходя от стадии зрелости к стадии расширения, - все индивидуально и зависит от ваших решений.

!На каждом этапе есть свои финансовые потребности.