**Формула развития бизнеса**

Кто не думает о своем будущем сегодня, рискует завтра потерять достигнутое. Выживание фирмы может гарантироваться только в случае, если она постоянно и планомерно развивается. Если компания прекратила свое развитие, то это первый сигнал приближающегося конца.

Лев Михайлович Макаревич, доктор экономических наук, специалист по стратегическому планированию и бизнес-планированию.

Уроки мирового опыта в жесткой форме учат следующей истине: кто не думает о своем будущем сегодня, рискует завтра потерять достигнутое. Выживание фирмы может гарантироваться только в случае, если она постоянно и планомерно развивается.

Фирма не может плыть по течению, зависеть от обстоятельств и случайно появляющихся предложений. Она в состоянии нормально работать только тогда, когда планируются доходы и расходы, выполняются плановые мероприятия и на интересное поступившее предложение можно обоснованно ответить: оно приемлемо сегодня или через два месяца. Если компания прекратила свое развитие, то это первый сигнал приближающегося конца.

**Наращивайте объемы**

Самое простое и доступное направление развития своего бизнеса — это наращивание объемов, то есть увеличение выпуска продукции, производства работ или оказания услуг, всего того, чем занимается фирма в настоящее время.

При таком подходе не требуется привлечения новых специалистов. Для решения этой задачи необходимы только дополнительные средства и, возможно, поставщики и рынки сбыта. Занимаясь определенным бизнесом, вы знаете конъюнктуру на данный момент и перспективы на ближайшее будущее. Известна также стоимость сырья и расходных материалов, отпускная цена товара и способ его продаж. Можно сказать, что, развивая собственный бизнес путем наращивания объемов, вы минимизируете риск вложения новых средств.

Чаще всего идут именно по этому направлению, наращивая и наращивая объемы, но при таком подходе проявляются недостатки однобокости вложения капитала, а это уже становится опасным для фирмы.

**Укрупняйте компанию**

Активная конкуренция всегда сопровождала и подстегивала рыночную экономику. Борясь с конкурентами за потребителя, фирмы не только повышали качество продукции, но и старались монополизировать какую-то нишу и безраздельно властвовать в ней, диктуя повышенные цены на монопольный товар. Препятствуя этому, государство вводило в действие антимонопольные законы, прекращая на определенном этапе укрупнение компаний. По такому пути прошло большинство развитых капиталистических стран.

Основная задача антимонопольного законодательства заключалась в том, чтобы не дать фирме-монополисту получить власть над рынком, то есть возможность устанавливать цены на товар выше, чем в условиях конкуренции.

В 70-е и 80-е годы прошлого века в развитых странах в ходу были два принципа конкурентной политики государства. Во-первых, важен был не размер фирмы, а реальная возможность монополизировать какой-то вид продукции на рынке. Во-вторых, считалось, что если даже фирма сумеет приобрести власть над рынком и поднять цены, то эта монополия не сможет продлиться долго, так как высокие доходы привлекут конкурентов и условия рынка разрушат большинство монополий быстрее и эффективнее, чем правительственные меры.

Эта теория соревновательности важна и сегодня, но оценивать ее нужно совершенно с иных позиций. Ранее считалось, что монополии нежелательны, так как могут ограничивать выпуск продукции и повышать цены в погоне за сверхприбылью за счет потребителей. Однако жизнь показала, что увеличивать цены — не всегда в интересах монополий, так как это может привлечь другие фирмы, побудив их выйти на тот же рынок. Если сделать это легко и для этого не требуется больших затрат (то есть рынок является конкурентным), то разумный и предусмотрительный монополист постарается опередить конкуренцию, устанавливая такие цены, как если бы он действовал на конкурентном рынке.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что более продуктивна тактика не безоглядной конкуренции и конфронтации, а укрупнения фирмы путем слияния с другими фирмами или присоединения их на взаимно приемлемых условиях, учитывая, что с ростом объема производства, работ или услуг падает себестоимость единицы продукции. В первом случае возникает новая фирма, например, акционерное общество, путем передачи ему всех прав и обязанностей сливающихся компаний с одновременным прекращением их деятельности в качестве юридических лиц. Во втором случае прекращается деятельность в качестве юридического лица одной или нескольких фирм с передачей всех их прав и обязанностей компании, к которой они присоединяются. Порядок действий учредителей, акционеров и должностных лиц преобразуемых компаний четко определен действующим законодательством Российской Федерации.

**Не кладите все яйца в одну корзину**

Если Вы последовательно вкладываете деньги в развитие одного и того же производства, выпуск одной и той же продукции, то тем самым создаете для себя определенную опасность. В случае изменения конъюнктуры, прекращения спроса на выпускаемую вами продукцию, существенно снижается поступление доходов. При этом сохраняется необходимость выполнять обязательства перед кредиторами.

Чтобы исключить возможность наступления такой неприятной ситуации, мировая практика выработала способ диверсификации капитала, то есть вложения капитала в разных направлениях, в различные отрасли. Например, если развернута переработка мяса, то вкладывают деньги в производство рыбных изделий или морепродуктов. Если компания занимается ремонтом зданий и строительством, то часто средства используют для выполнения риэлторских функций. Фирма, выпускающая электронные микроскопы, параллельно производит бытовую электронику. Крупный концерн, имеющий многомиллионные обороты, может одновременно заниматься производством строительных материалов, переработкой металлолома, торговлей, выпуском электронных изделий, операциями на фондовом рынке. Другая фирма производит электронную автоматику, машины по переработке древесины, осуществляет выпуск бумаги и изготовление железнодорожных вагонов и локомотивов.

При диверсификации средства вкладывают в отрасли смежные или диаметрально противоположные. Это зависит от точки зрения Совета директоров и подготовленности руководства компании. Если капитал вложен в несколько отраслей, то вероятность потерь значительно снижается, так как одновременный спад в них маловероятен. Конъюнктура может измениться, но спад сразу во всех отраслях — достаточно редкое событие.

Таким образом, ощущая трудности со сбытом в одной отрасли, можно постепенно перекачать деньги в предприятие другой отрасли, наращивая там объемы производства. Диверсификация капитала компании существенно повышает ее финансовую устойчивость и вероятность выживания в рыночных условиях.

**Проводите капитализацию доходов**

Представьте себе, что из имеющихся доходов вы выделили какую-то сумму и положили ее в банк на депозитный счет с начислением процентов ежемесячно. Затем каждый месяц приходите в банк, начисленный процент получаете деньгами и тратите по своему усмотрению. При этом основной капитал, положенный вами в банк, остается прежним, а полученный доход в виде процентных начислений расходуется.

Возможен и другой вариант, когда вы договариваетесь с банком, и ежемесячно начисляемые проценты включаются в сумму основного капитала. И если в первом месяце вам начислили проценты и перевели их на депозитный счет, то за второй месяц оговоренный процент начисляется как с основного капитала, так и с суммы начисленных процентов за первый месяц. Это называется капитализацией доходов.

Точно так же можно поступить и с доходами от предпринимательской деятельности. Заработанные деньги вкладываете в свой бизнес, развивая его как по объему, так и по направлениям. Капитализация доходов — залог быстрого развития фирмы, особенно в начале ее становления.

Это необходимо делать на первом этапе даже за счет возможного ущемления личных интересов и запросов семьи бизнесмена.

**Привлекайте дополнительные средства**

Ваше предприятие работает нормально, использованы все возможные средства и есть необходимость не только сохранить завоеванные позиции, но и успешно развиваться. Для этого нужны определенные дополнительные ресурсы. Если едва хватает средств на сохранение достигнутого, то наверняка возникнут проблемы с деньгами для наращивания объемов, закупки новых технологий и соответствующего оборудования, создания иных ресурсов развития. В странах развитых рыночных отношений широко используются три основных способа привлечения средств юридическими лицами: кредиты, прямые и портфельные инвестиции.

Привлечение кредитных средств. Это самый простой и наиболее известный способ получения ресурсов под конкретные инвестиционные проекты. Преимуществами этого способа являются: хорошо отработанная технология оформления соответствующей документации, быстрое получение конкретных денег в виде кредита или кредитной линии, отсутствие влияния на распределение собственности между владельцами предприятия. При этом накладные расходы, необходимые для оформления кредитного договора, весьма незначительны. Они определяются условиями, которые выдвигает банк-кредитор.

Прямые инвестиции. Достигаются путем дополнительной эмиссии акций предприятия либо передачи пакета ранее выпущенных акций инвестору, который вкладывает средства в предприятие. В роли инвесторов могут выступать лица, задачей которых является приумножение доверенных им средств путем вложения в выгодные активы. Это могут быть юридические лица, которые вкладывают собственные или переданные им в доверительное управление средства, паевые инвестиционные фонды, финансово-промышленные группы, страховые компании.

Портфельные инвестиции. Это направление заключается в предложении инвестору бумаг предприятия-эмитента. Привлечение требуемых финансовых средств осуществляется путем выпуска на необходимую сумму дополнительных эмиссий ценных бумаг, акций или облигаций предприятия и размещения их на фондовых биржах внутри страны и за рубежом. В этом случае может быть много инвесторов и от каждого из них потребуется меньшая сумма, чем в случае прямых инвестиций одним инвестором. При эмиссии акций не нужно возвращать инвесторам средства, а при эмиссии облигаций — обязательно, в виде оплаты определенных процентов в оговоренные сроки. При этом нет необходимости выделять инвестиционный проект в самостоятельное юридическое лицо.

Обеспечьте факторы успешной реализации инвестиционной программы

В настоящее время общий мировой объем ежегодных инвестиционных средств оценивается в один триллион долларов США. России пока удается получить из этой суммы не более 0,3 — 0,5%. Телекоммуникации — сегодня наиболее привлекательная из технологичных отраслей России — отстает по инвестициям от нефтегазового комплекса страны почти в семь раз, но все может измениться. Оптимизм внушает интерес иностранцев к инвестициям в российские Интернет-проекты. Этот интерес докатился до России потому, что в развитых странах сегодня больше свободных денег, чем возможностей их выгодно инвестировать. Интернет-проекты в продвинутых странах уже стали слишком дорогими. А здесь еще можно покупать компании совсем недорого. Инвесторы так высоко оценивают потенциал России по двум причинам: 300 миллионов человек в мире говорят по-русски; в последнее время число пользователей Интернета растет очень быстро.

По мнению ведущих игроков российского рынка, сами российские предприятия не готовы к массированному привлечению иностранных инвестиций. У наших предпринимателей две проблемы: неготовность поделиться единоличным контролем над финансовыми потоками и отсутствие стратегических целей привлечения инвестиций.

Однако, для успешной реализации инвестиционной программы совершенно недостаточно наличия только финансов, необходимо еще иметь:

1. Грамотно выбранную и четко сфокусированную стратегию.

2. Высокий коммерческий потенциал.

3. Квалифицированную команду менеджеров.

4. Оценку рисков и понимание способов их предотвращения или снижения.

5. Юридическую и финансовую «прозрачность» компании для инвесторов.

6. Понимание законов инвестиционного мира и инвестиционной политики.

7. Взаимное доверие с обеих сторон и персональное доверие всех участников инвестиционных вложений.