

Development takes place via crisis both in companies and countries/markets in the market economy

В рыночной экономике компании, страны и рынки развиваются через кризисы



# Essence of the market economy

## Основы рыночной экономики

**CLIENT  
MARKET**  
**РЫНОК  
КЛИЕНТОВ**

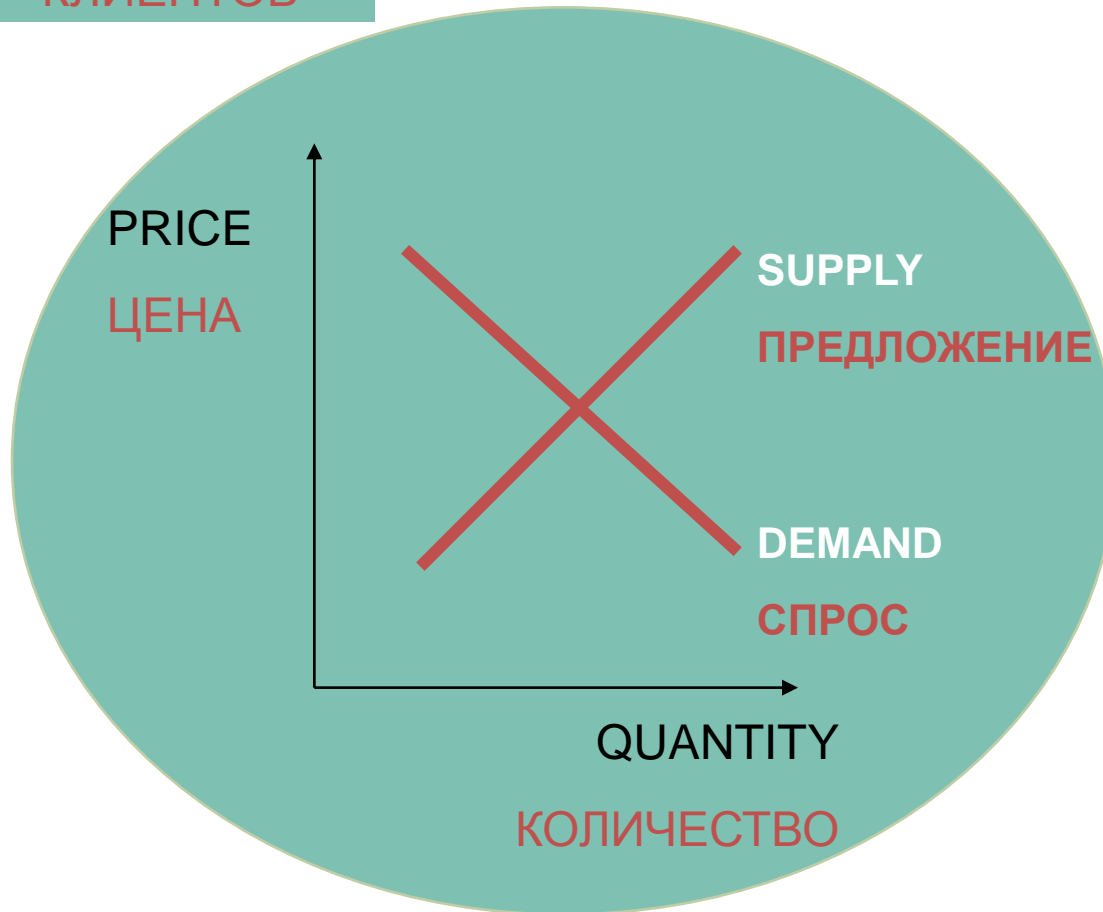
**CAPITAL  
MARKET**  
**РЫНОК  
КАПИТАЛА**

**LABOUR  
MARKET**  
**РЫНОК  
ТРУДА**



CLIENT  
MARKET  
РЫНОК  
КЛИЕНТОВ

# Freedom to compete Свобода конкуренции



DEMAND > SUPPLY

СПРОС > ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Prices go up Цены растут
- Inflation starts Начинается инфляция

---

DEMAND < SUPPLY

СПРОС < ПРЕДЛОЖЕНИЕ

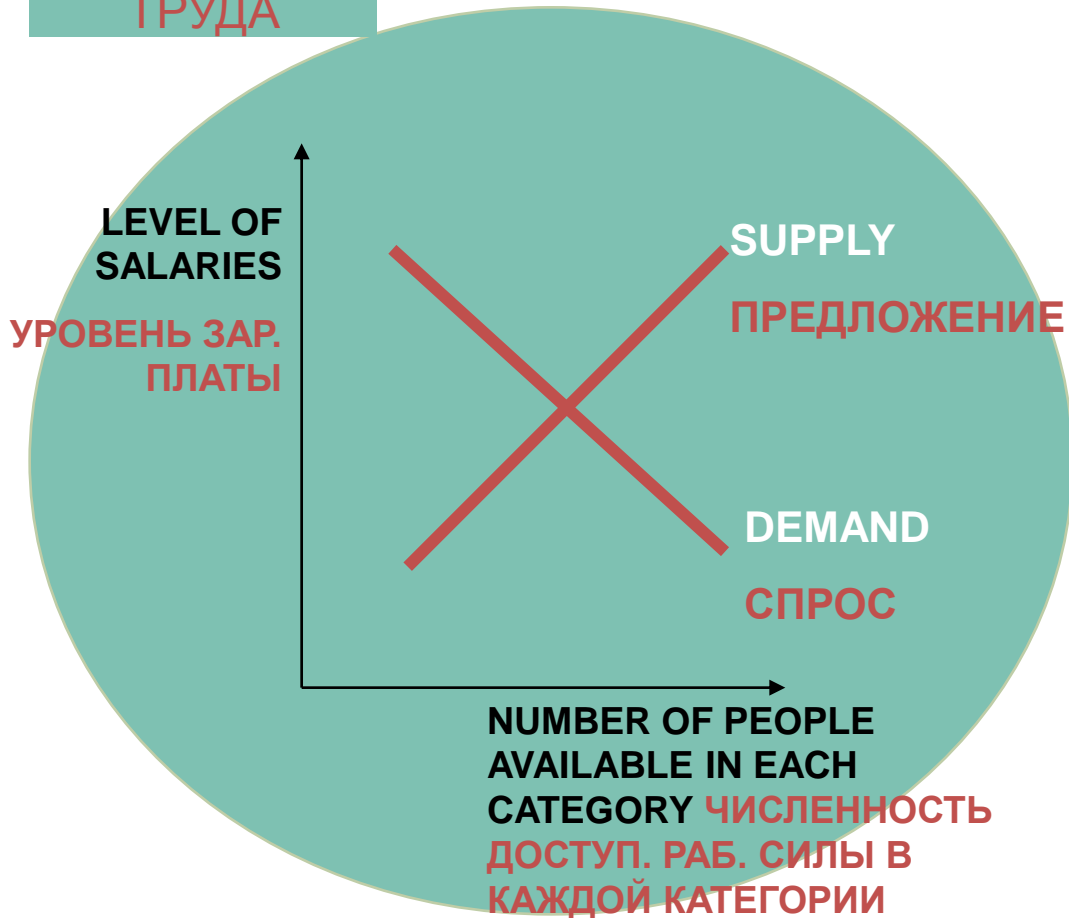
- Prices go down Цены падают
- Deflation could start Может начаться дефляция



# Freedom of labor movement

## Свобода движения рабочей силы

LABOUR  
MARKET  
РЫНОК  
ТРУДА



DEMAND > SUPPLY

СПРОС > ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Salaries go up Уровень зар. платы растет
- Losing competitiveness Потеря конкурентоспособности
- Inflation starts Начинается инфляция

---

DEMAND < SUPPLY

СПРОС < ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- Salaries go down Уровень зар. платы падает
- Unemployment starts Начинается безработица



# Freedom of capital movement

## Свобода движения капитала

CAPITAL  
MARKET  
РЫНОК  
КАПИТАЛА

COST OF CAPITAL FOR RISK  
IS LOW

НИЗКИЕ ЗАТРАТЫ НА  
КАПИТАЛ



• Intensive investments start  
Начало активного инвестирования

• Unprofitable investments accepted  
Неприбыльные инвестиции допустимы

• Bubble Пузырь

• Inflation starts  
Начинается инфляция

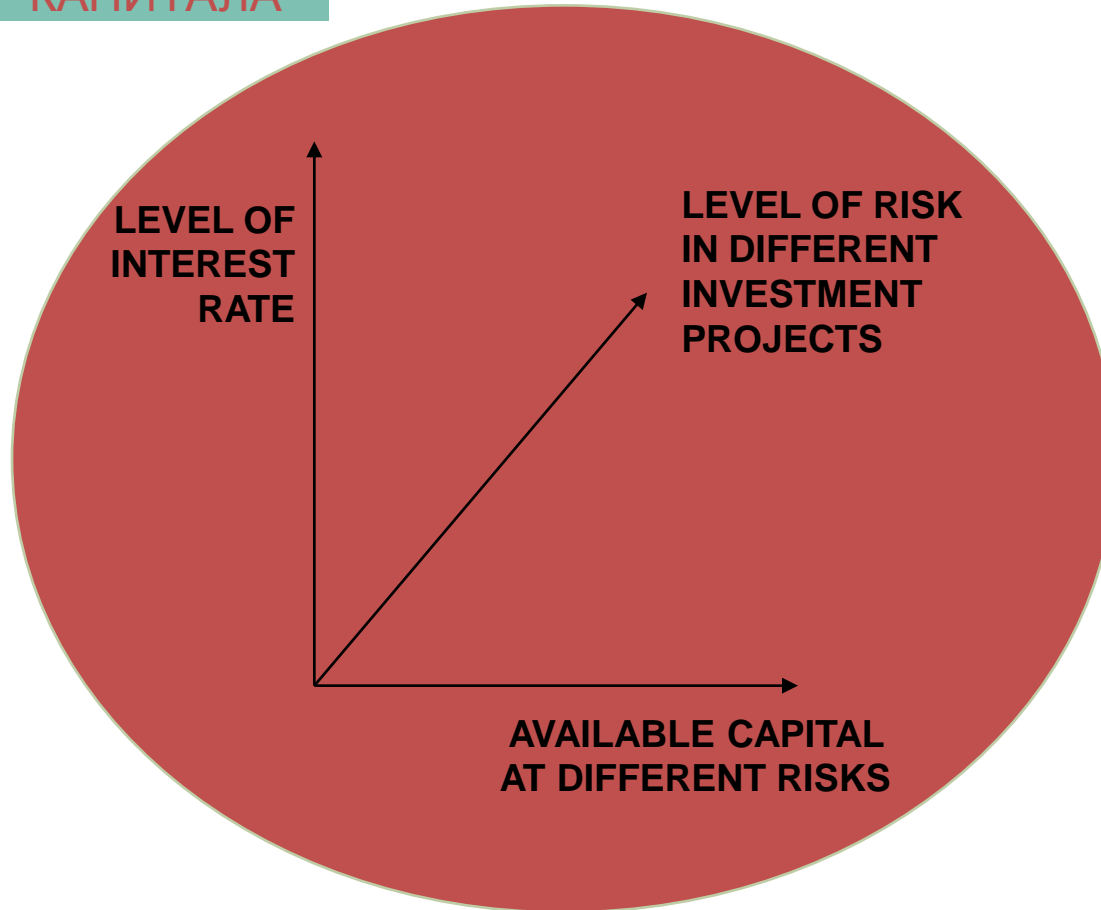
• A lot of capital in circulation  
Большой объем капитала в обращении



# Freedom of capital movement

## Свобода движения капитала

CAPITAL  
MARKET  
РЫНОК  
КАПИТАЛА



### COST OF CAPITAL FOR RISK IS HIGH

- Most investments stopped
- High interest rates even for low-risk investments
- Circulation of liquid capital slows down – need for more capital in the market
- Stagflation could start



# Capital freedom?

- Regulated by Central Banks in different economies
- Free from political influences in most countries
- Setting interest rates
- Controlling the volume of capital in each currency
- Regulating inflation

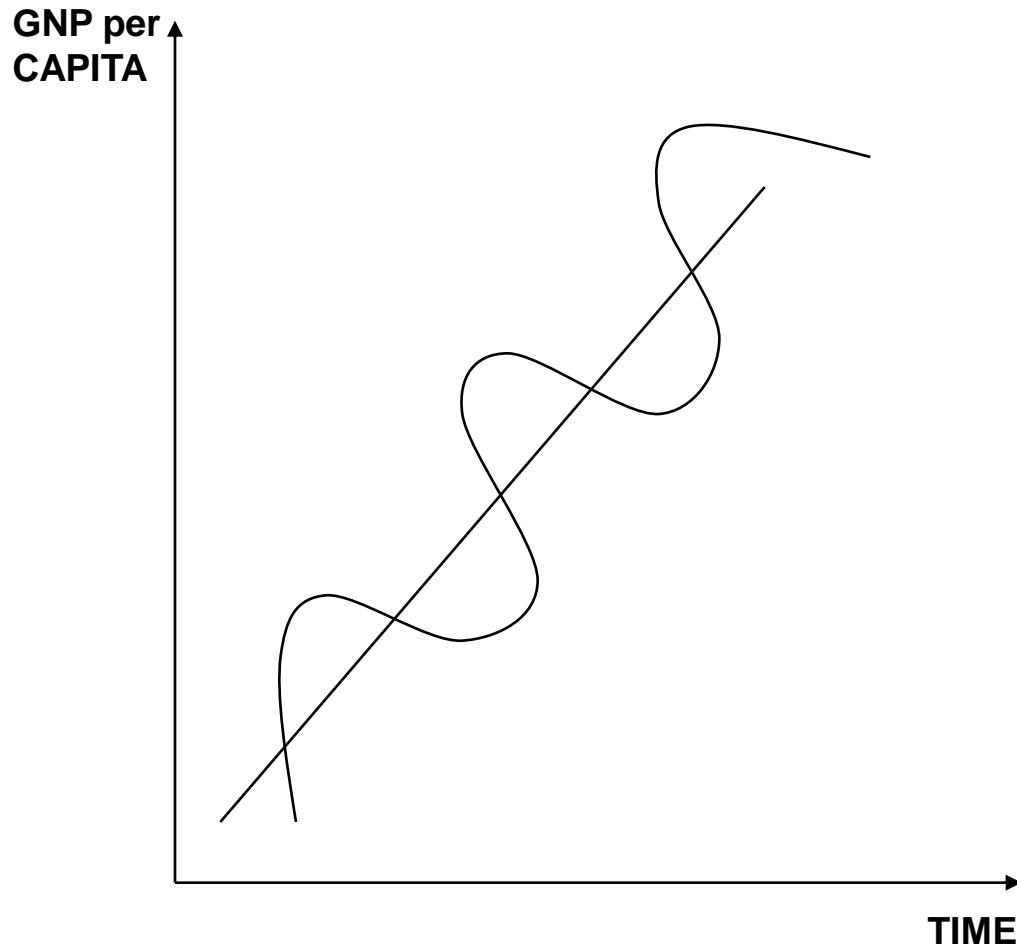


# Example of multiplication effect

I am manufacturing machine tools. One of my clients has 5 of my machines. Every year one machine is worn out and exchanged by a new one. Every year he buys one machine from me. My client has an increase of his demand by 20%. That means that next year he will not buy only 1 machine from me but 2. My demand has increased by 100%.



# Economic cycles



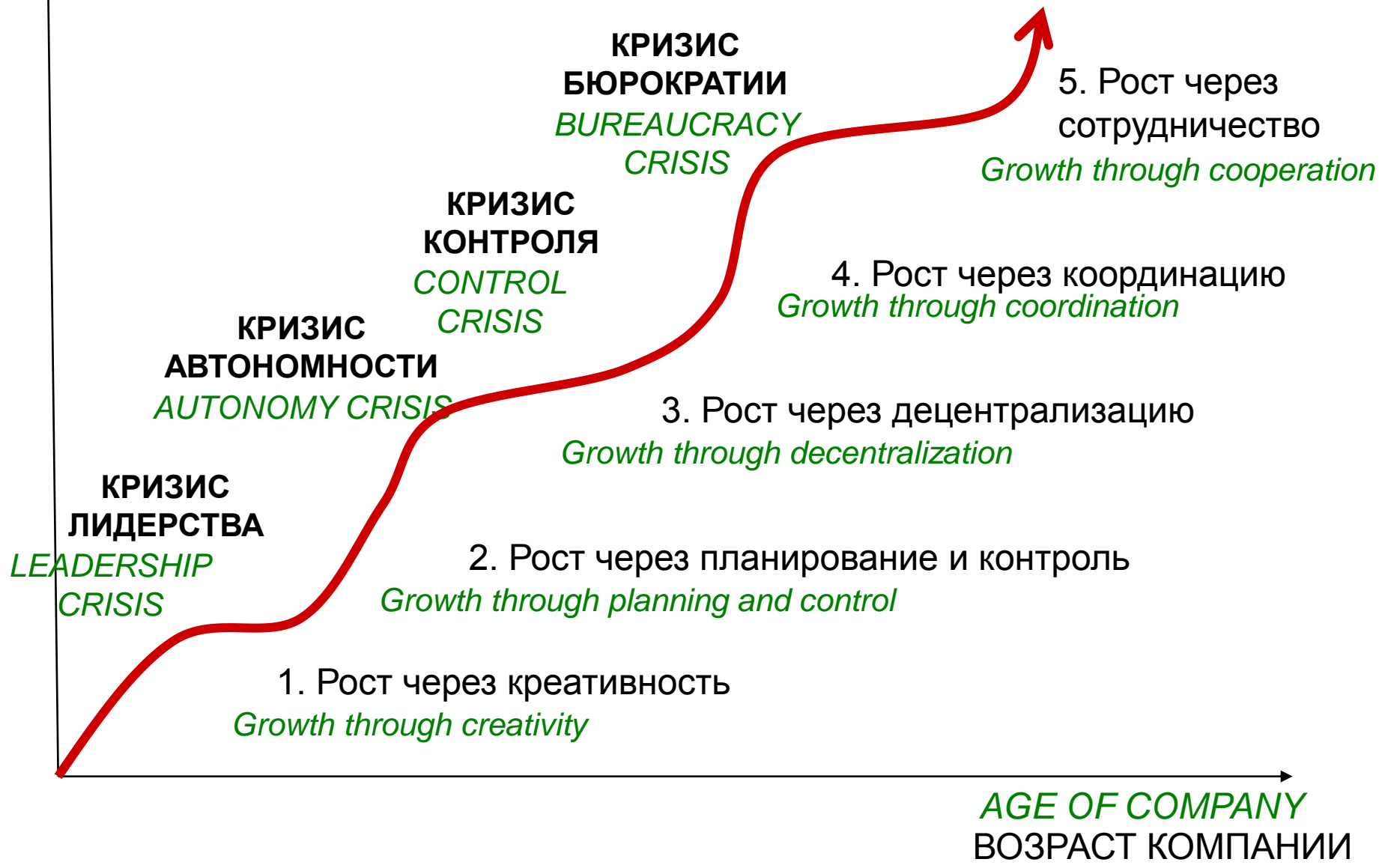
Possible cycle amplitudes:

- 5 years
- 15 years
- 30 years



**РАЗМЕР КОМПАНИИ**  
**SIZE OF COMPANY**

# COMPANY DEVELOPMENT IN REALITY РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В РЕАЛЬНОСТИ



**AGE OF COMPANY**  
**ВОЗРАСТ КОМПАНИИ**

# SOME HINTS FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN OWNERSHIP-MANAGED COMPANIES

## НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В КОМПАНИЯХ, КОТОРЫМИ УПРАВЛЯЮТ СОБСТВЕННИКИ

1

- BUSINESS BEFORE ORGANIZATION
- СНАЧАЛА БИЗНЕС – ПОТОМ ОРГАНИЗАЦИЯ

2

- OVERSELL AND UNDERSTAFF
- БОЛЬШЕ ПРОДАЖ – МЕНЬШЕ ПЕРСОНАЛА

3

- PICK DEMANDING CLIENTS AND USE THEM IN YOUR BUSINESS DEVELOPMENT
- ВЫБИРАЙТЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ И ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

4

- DEVELOP IN CAMPAIGNS
- РАЗВИВАЙТЕСЬ «КАМПАНИЯМИ»

5

- FOCUS ON “P/M MATRIX”
- КОНЦЕНТРИРУЙТЕСЬ НА МАТРИЦЕ «ПРОДУКТ/РЫНОК»

6

- CHARGE YOUR BRAND
- РАЗВИВАЙТЕ СВОЙ БРЭНД

7

- MAKE YOUR COMPANY SELLABLE EVERY FRIDAY
- ДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ ВАШУ КОМПАНИЮ МОЖНО БЫЛО ПРОДАТЬ КАЖДУЮ ПЯТНИЦУ

# SOME HINTS FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN OWNERSHIP-MANAGED COMPANIES

## НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В КОМПАНИЯХ, КОТОРЫМИ УПРАВЛЯЮТ СОБСТВЕННИКИ

8

- HAVE A FEELING FOR “RIGHT TIMING”
- ЧУВСТВО ВРЕМЕНИ

9

- HANDLE COMPLAINTS WITH GREATEST CAUTION
- РАБОТАЙТЕ С ЖАЛОБАМИ ОСТОРОЖНО

10

- START WITH HIGH PRICE – GIVE STRATEGIC DISCOUNTS IF NECESSARY
- ВСЕГДА НАЧИНАЙТЕ С ВЫСОКОЙ ЦЕНЫ – ДАВАЙТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СКИДКИ, ЕСЛИ НЕОБХОДИМО

11

- LOVE TO BE OVERTAKEN BY YOUR SUBORDINATES
- ПОЗВОЛЯЙТЕ СВОИМ ПОДЧИНЕННЫМ ПРЕВОСХОДИТЬ СЕБЯ

12

- HIGH MARGIN OR HIGH VOLUME
- ВЫСОКАЯ МАРЖА ИЛИ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ

13

- UNDERSTAND THE LOGICS OF YOUR BUSINESS AMONG OWNERS, BOARD OF DIRECTORS AND MANAGEMENT
- ДОСТИГАЙТЕ ПОНИМАНИЯ ЛОГИКИ ВАШЕГО БИЗНЕСА СРЕДИ СОБСТВЕННИКОВ, СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И МЕНЕДЖМЕНТА

14

- DO WHAT YOU ARE GOOD AT – BUY THE REST
- ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО ВАМ УДАЕТСЯ ЛУЧШЕ ВСЕГО – ОСТАЛЬНОЕ ПОКУПАЙТЕ

# SOME HINTS FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN OWNERSHIP-MANAGED COMPANIES

## НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В КОМПАНИЯХ, КОТОРЫМИ УПРАВЛЯЮТ СОБСТВЕННИКИ

- 15 • CREATE HABITS THAT ARE STIMULATING GROWTH
- ПРИВЫКАЙТЕ К ПОСТОЯННОМУ РОСТУ

- 16 • DO NOT MIX DIFFERENT BUSINESS LOGICS IN THE SAME COMPANY
- НЕ СМЕШИВАЙТЕ РАЗНЫЕ ЛОГИКИ БИЗНЕСА В ОДНОЙ КОМПАНИИ

- 17 • DO NOT OUTSMARTEN YOURSELF
- НЕ СТАРАЙТЕСЬ ПЕРЕХИТРИТЬ САМИХ СЕБЯ

- 18 • LOVE YOUR SHAREHOLDERS
- ЛЮБИТЕ СВОИХ АКЦИОНЕРОВ