

ANTIECONOMY.COM

PARTNERSHIP INSTEAD OF THE PRICE



УМНАЯ ТОРГОВЛЯ

управляемые продажи

Модель предпринимательской деятельности, которая интуитивно или сознательно строится на пирамиде, в основании которой находятся отношения соподчиненности, вражды и отсутствия обратной связи может оказаться губительной стратегической ошибкой



© Владимир Лемех,

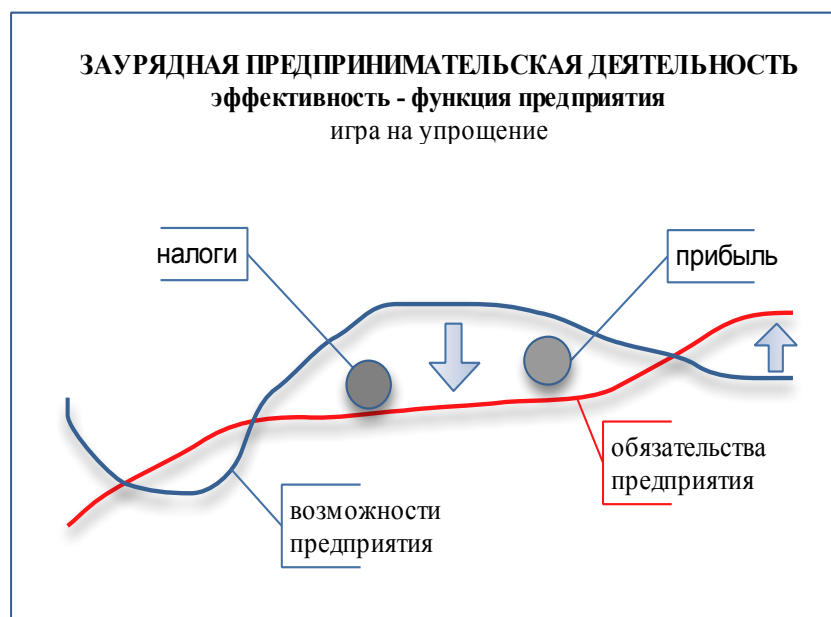
идея, расчеты, сопровождение

<http://antieconomy.com>

+375 29 678-42-52

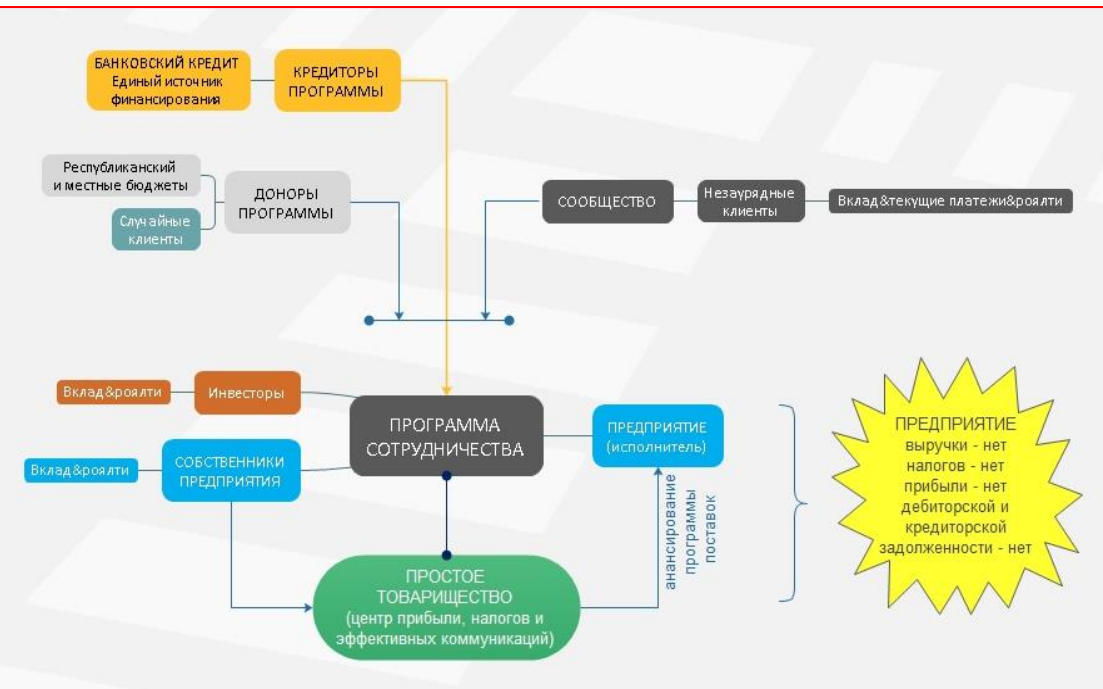
ЗАУРЯДНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Для заурядной предпринимательской деятельности торговля искусственно созданными обязательствами становится основным трендом развития, производство и распределение выручки - главным критерием эффективности, а цена - инструментом 100% возмещения затрат и роста прибыли.



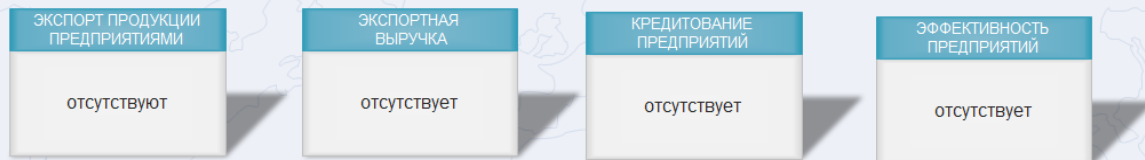
- имеет самостоятельный экономический интерес в росте затрат и выручки, находясь в оппозиции к его владельцу и клиентам
- придерживается практики получения инвестиций из выручки, а дефицит капитальных вложений компенсирует дорогими банковскими кредитами и дешевым наемным трудом
- не отделяет амортизацию от выручки, не формирует амортизационный фонд, не заботится о его капитализации, а полагается на случай
- использует инструменты принуждения для получения прибыли и компенсации ошибок управления
- искусственно усредняет возможности клиентов, провоцируя рост дебиторской и кредиторской задолженности

УМНАЯ ТОРГОВЛЯ (УПРАВЛЯЕМЫЕ ПРОДАЖИ)



- устраняют причинно-следственную связь между доходами продавца (кредитора) и расходами покупателя (заемщика)
- предлагает стратегическую альтернативу формированию прибыли и налогов на уровне отдельных предприятий - идентифицирует собственника предприятия и его активы на уровне EBITDA (амортизация & прибыль & проценты & налоги)
- обеспечивает авансирование предприятий без коммерческих рисков (производства и распределения выручки)
- расширяет потенциал сотрудничества за счет нейтрализации фактора цены и банковского процента
- является концептуальным решением с нелимитированным инвестиционным и кредитным потенциалом

ПРОГРАММА СОТРУДНИЧЕСТВА (формат управляемого экспорта)



Программа сотрудничества (управляемого экспорта) состоит из двух временных периодов: периода регулярных поставок продукции (3-6-12 мес) и периода платежей (3-6-12 мес). Общая продолжительность программы составляет 6-12-24 месяцев. Управление программой осуществляет ее Эмитент. Эмитент является центром «прибыли» на уровне EBITDA (прибыль & налоги & проценты & амортизация). Стоимость программы включает стоимость программы поставок и EBITDA ее Эмитента. Программа поставок, рассчитанная на 3-6-12 временной период, выкупается ее Эмитентом (производители и поставщики автоматически освобождаются от нежелательных коммерческих рисков, в т.ч. экспортной выручки). Сообщество клиентов программы получает от ее Эмитента выгодные условия оплаты регулярных поставок продукции (3-6-12 мес период отсрочки без финансовых рисков & вознаграждение по итогам выполнения программы). *Показательный пример под заказ*