



Aginsky Consulting Group

## Квартальный бюллетень

ИЮЛЬ 2009

### СОДЕРЖАНИЕ:

- 1. Текущие проекты:
  - Развитие производства теплиц в России
  - Расширение присутствия европейской компании - разработчика телекоммуникационного ПО на мировом рынке
- 2. Программа в деталях:
  - Международный маркетинг для объектов недвижимости в США
  - Пример проведения маркетинговой кампании для объекта недвижимости
- 3. Номинация на премию
- 4. Новые сотрудники
  - Вибхор Гупта
  - Ноа Вонг
- 5. Последние публикации
  - НА ТЕЛЕВИДЕНИИ - г-н Агинский - гость ТВ программы "Money Matters"
  - В ПЕЧАТИ - Статья компании ACG о предметах роскоши в крупнейшем азиатском журнале
  - В ИНТЕРНЕТЕ - Видео-презентация компании ACG доступна в сети
- 6. Присутствие компании ACG в странах БРИК
  - ACG в Индии
  - ACG в Бразилии
- 7. ACG посещает конференции по всему миру
  - Пятый Ежегодный форум по проблемам прямых инвестиций и венчурного капитала в России и СНГ, проводимый в Москве
  - Одиннадцатая Ежегодная Всемирная конференция по вопросам прямых инвестиций, проводимая в Вашингтоне

### ТЕКУЩИЕ ПРОЕКТЫ

В данном разделе нашего информационного бюллетеня обычно дается описание нескольких текущих проектов, достойных внимания. В настоящем выпуске бюллетеня мы представляем один проект, реализуемый в России, и один - в Европе, каждый из которых осуществляется совместно с компаниями, деятельность которых обязательно окажет значительное влияние на окружающий нас мир.

### РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА ТЕПЛИЦ В РОССИИ

В первом квартале 2009 года компания Aginsky Consulting Group (ACG) была выбрана из перечня ведущих консалтинговых фирм для сотрудничества с крупной российской компанией, занимающейся производством теплиц для выращивания овощей. Компании ACG была поставлена задача оказать клиенту помощь в осуществлении амбициозного плана по разработке стратегии развития, привлечению средств финансирования на сумму 60 млн. долларов, а также содействовать в развертывании крупнейшей сети полностью автоматизированных тепличных комплексов для выращивания овощей в промышленных масштабах на территории бывшего Советского Союза. Нашей командой были предприняты действия по всестороннему анализу рыночной ситуации, детальной оценке модели ведения бизнеса, анализу конкурентной среды и разработке подробного бизнес-плана. В дополнение к этому, проектная группа занималась переводом всей финансовой отчетности в общепринятые нормы бухгалтерского учета, используемые в США (US GAAP), для того, чтобы создать сложную динамичную финансовую структуру, подготовить финансовые прогнозы, осуществить оценку стоимости предприятия, а также составлением всех документов, содержащих предложения для привлечения инвесторов, например перечень условий финансирования, соглашения о подписке и других. Подготовка всех материалов была завершена в середине апреля, став ценным инструментом для непрерывного процесса привлечения инвесторов. В Москве уже состоялись первые встречи с инвесторами, в которых принимали участие владельцы

ведущих американских, европейских и российских частных инвестиционных фондов. В настоящее время планируются новые встречи с инвесторами в различных странах мира, а также рассматривается большое количество инвестиционных предложений.

Российское производство овощей предоставляет уникальную и вместе с тем неиспользованную коммерческую возможность извлечения впечатляющих прибылей из продукции, пользующейся огромным спросом, и в то же время не имеющей поставщиков внутри страны. Большинство сортов овощей в настоящее время импортируется из Европы, где две основные составляющие цены тепличного производства овощей - трудовые и энергетические ресурсы - стоят значительно дороже, чем в России. К тому же, расходы на доставку и таможенные платежи также влияют на структуру цены, а пестициды, используемые для увеличения срока хранения овощей во время их перевозки, снижают вкусовые и качественные характеристики. В результате этого овощи, выращиваемые за пределами России, стоят намного дороже и обладают более низким качеством по сравнению с овощами, выращиваемыми в России. Это дает отечественному производителю, снижающему затраты за счет роста производства, огромное преимущество и возможность быстро занять значительную долю рынка.

Для получения дополнительной информации по данному проекту или сведений, касающихся полного пакета инвестиционных предложений, направляйте запросы по электронному адресу [greenhouse@aginskyconsulting.com](mailto:greenhouse@aginskyconsulting.com).



## РАСШИРЕНИЕ ПРИСУТСТВИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМПАНИИ - РАЗРАБОТЧИКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ПО НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Одна из европейских IT-компаний - разработчиков программного обеспечения воспользовалась услугами компании АСГ для реализации своей стратегии глобального расширения. Компанией был разработан абсолютно новый механизм оптимизации и тарификации, функционирующий на одной удобной платформе в режиме реального времени. В телекоммуникационном бизнесе термином «тарификация» обозначается процесс определения стоимости определенного звонка. Данный процесс представляет собой преобразование данных о звонке в эквивалентное значение в денежном выражении. Данные о звонке генерируются в разных точках сети или же измеряются с помощью оборудования третьих лиц (таких как сетевой зонд). Обычно эти данные представляют собой нечто определенное и поддающееся измерению. Данные по использованию, собранные таким образом, затем либо пакетируются оборудованием, либо отправляются на биллинговый шлюз. Системы тарификации обычно используют все или несколько типов данных о звонке из приведенных ниже:

- Время звонка (день недели, дата, время)
- Использованный объем (длительность

вызова, объем данных, количество сообщений, количество песен)

- Назначение звонка (проводная связь, вызов за рубежом и т.д.)
- Отправитель звонка/местонахождение вызывающего абонента (в сотовых сетях)
- Премияльные платежи (платежи третьим лицам за скачивание контента премиум-класса, стоимость физических предметов, таких как билеты в кино)

Обычно сначала тарифицируются отдельные звонки, а затем тарифицированный объем направляется на обработку биллинговой системой, которая выставляет абоненту счет. Зачастую система тарификации является модулем в более крупной архитектуре «Биллинговой Системы». Система тарификации должна быть адаптирована к постоянно изменяющейся ценовой политике, стратегическая задача которой состоит в стимулировании спроса. Продукт, разработанный нашим клиентом, позволяет решать эту задачу наиболее эффективно и с наименьшими затратами по сравнению с любой другой системой подобного рода, используемой в настоящее время. Архитектура решения является наиболее универсальной, обеспечивающей самую высокую скорость из

всех похожих решений, присутствующих на рынке. Она предоставляет оператору полностью настраиваемую платформу для планирования и выполнения программ динамического биллинга. Также такой тип архитектуры позволяет быстро разворачивать сложные планы оптимизации на серверах, не зависимо от размера.

Клиент наделил нашу команду полномочиями для оказания содействия в разработке международной маркетинговой стратегии для продвижения его продукта с эксклюзивным представительством на некоторых рынках.

Задача состоит в том, чтобы ознакомить с этим уникальным решением банки, компании спутникового телевидения и телекоммуникационные компании, располагающиеся в Восточной Европе, Азии, Ближнем Востоке и Латинской Америке. Мы уже провели многочисленные демонстрационные показы для крупных и средних телекоммуникационных компаний по всему миру и приближаемся к финальным раундам переговоров с этими организациями. Более подробную информацию об этой компании и ее продукте вы можете получить у специалистов нашей проектной группы, написав по адресу [E4@aginskyconsulting.com](mailto:E4@aginskyconsulting.com).

## ПРОГРАММ В ДЕТАЛЯХ

В данном разделе нашего бюллетеня мы обычно обсуждаем одну или две программы, над которыми мы работаем в данный момент. В этом выпуске мы намерены показать Вам программу, которая была начата в конце 2008 года и некоторые изменения, которые она претерпела за последнее время, а также предложить Вашему вниманию конкретный пример одного из проектов в рамках этой программы.

## ПРИМЕР ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ КАМПАНИИ ДЛЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Чтобы проиллюстрировать работу этой программы на практике, представляем Вам краткое описание самого последнего пополнения к нашему портфолио объектов недвижимости, которое является поистине уникальным владением в штате Джорджия. Ранчо Diamond C представляет собой роскошную виллу в итальянском стиле, уединенно располагающуюся на холмистой местности, пригодной для строительства, площадью 1410 акров и является одним из крупнейших частных земельных владений штата. Шикарная вилла имеет громадных размеров двери из красного дерева, выполненные на заказ, высокие сводчатые потолки, массивные люстры из хрусталя, уникальные витражные окна, впечатляющие

колонны и всеяющие вдохновение фрески. Это великолепие располагается на 18 тысячах квадратных футов поместья с ультрасовременными бытовыми удобствами. Тем не менее главное преимущество для инвестора, делающего вложения в ранчо Diamond C, заключается в обширной территории, которая уже разбита на участки, готовые для немедленного использования под строительство жилого поселка из 2 400 домов. В поселке также планируется поле для игры в гольф, конноспортивный центр, спа-салон, гостиница, торговый комплекс и многое другое.

Наша команда подготовила комплексный информационный пакет, который включает в себя подробный проспект на 70 листах, состоящий из демографического исследования, финансового анализа, оценки имущества и т.д. Вы можете загрузить полную версию проспекта здесь: [http://www.georgialuxuryestate.com/Prospectus\\_DCR.pdf](http://www.georgialuxuryestate.com/Prospectus_DCR.pdf) или посетить специальный интернет ресурс: [www.georgialuxuryestate.com](http://www.georgialuxuryestate.com), который содержит основную информацию, данную в проспекте. Для того, чтобы заказать частный осмотр поместья, свяжитесь с нами по адресу [info@aginskyconsulting.com](mailto:info@aginskyconsulting.com).



## МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В США

Мы рады представить Вам нашу программу «Международная недвижимость», которая включает в себя полный спектр маркетинговых услуг, предоставляемых владельцам сверхэлитных объектов жилой собственности и крупной коммерческой недвижимости. Наши усилия направлены на то, чтобы найти инвесторов для этих уникальных объектов недвижимости на формирующихся рынках, где компания ACG имеет более чем десятилетний опыт деятельности подобного рода и крупную сеть инвесторов.

Вкратце, программа состоит в том, чтобы выбрать элитные объекты недвижимости на территории Соединенных Штатов, которые в настоящее время затруднительно реализовать на внутреннем рынке в связи с рецессией и кризисом кредитных средств, и оказать помощь их владельцам в продвижении этих объектов за рубежом.

Американские покупатели, обладающие необходимыми средствами, все еще ждут, когда рынок достигнет своего дна и поэтому не решаются делать крупных приобретений, в то время как те, у кого недостаточно доступных средств в наличии, не могут обеспечить финансирование за счет заемных средств для приобретения крупных объектов недвижимости. Данный рынок создает возможность для инвесторов с наличными средствами, которые хотят не просто воспользоваться низкими ценами на недвижимость в США, но также строят планы иного характера. Например, зарубежные инвесторы заинтересованы в возможности получения постоянного вида на жительство, что возможно при приобретении крупного объекта недвижимости. Некоторые формирующиеся рынки, как например, в России, стали свидетелями недавнего обесценивания национальных валют, поэтому для зарубежных инвесторов имеет смысл хранить свои средства в долларовых активах, таких как недвижимость в США, в противовес их местным валютам. Многие формирующиеся рынки также страдают от последствий инфляции, показатели которой выражены двузначными цифрами. Данные последствия могут смягчаться за счет инвестиций в страны с низким уровнем инфляции, какой является США.

С начала глобальной рецессии большинство формирующихся рынков пережили отток капитала, в то время как рынок США все еще считают «островком безопасности».

(Вы можете скачать подробный доклад, выполненный нашей компанией, касающийся текущего спроса на недвижимость в США со стороны зарубежных инвесторов отсюда: [http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG%20Industry%20Summary%20Reports%20-%20Q4-07/ACG\\_Foreign\\_Investment\\_into\\_US\\_Real\\_Estate\\_05\\_2009.pdf](http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG%20Industry%20Summary%20Reports%20-%20Q4-07/ACG_Foreign_Investment_into_US_Real_Estate_05_2009.pdf)). В результате, так как многие из наших клиентов в последнее время интересовались возможностью вложения средств в американский рынок недвижимости, наша компания разработала данную программу для удовлетворения их растущих потребностей.

Для пополнения нашего портфолио мы занимаемся поиском недвижимости в США, которая отвечает запросам наших инвесторов и имеет ограниченное, исключительно внутригосударственное экспонирование. Объекты жилой недвижимости, которые могут быть проданы самими владельцами или через брокера, должны стоить от 10 млн. долларов, а объекты коммерческой недвижимости - от 20 млн. долларов. Если какой-либо объект отвечает нашим строгим критериям, а его владельцы готовы понести часть расходов, связанных с выполнением переводов, разработкой интернет-сайта и т.п., наши специалисты готовят пакет документов на нескольких языках (английский, русский, китайский, арабский и т.д), который состоит из демографического исследования, отчета по результатам комплексной проверки, проспекта из 50-100 страниц с финансовыми выкладками, профессиональных фотоснимков, отдельного интернет сайта, рекламных буклетов (по корпоративным расценкам) и многого другого. Данные инструменты используются затем для создания презентаций для международных инвесторов, входящих в нашу сеть, а также для целевых рекламных кампаний. Наша команда также несет ответственность за ведение всех переговоров с покупателями на их родном языке.

Программа уже принесла плоды, в чем

вы сможете убедиться на примере, приведенном в следующем разделе, и является выигрышным вариантом для всех ее участников. Покупатели выигрывают по причинам, названным выше: от получения постоянного вида на жительство и сохранения своих средств от обесценивания национальной валюты до защиты от инфляции и получения «островка безопасности» в мире оттока капитала. Продавцы получают возможность заметно расширить аудиторию продаж своих объектов недвижимости, тем самым значительно увеличивая шансы на закрытие сделки в столь сложных условиях. Они также могут снизить общие затраты на проведение сделки, так как мы, не являясь брокером по операциям с недвижимостью, не взимаем с клиентов больших комиссионных. Более того, продавцы также выигрывают из-за быстроты процесса совершаемой сделки по причине того, что в ней практически никогда не участвуют кредитные организации, так как зарубежные инвесторы почти всегда имеют необходимые средства в наличии, что способствует быстрому закрытию сделки. Конечные цены продаж также почти всегда несколько выше, так как мотивация международных инвесторов не ограничивается лишь получением прибыли, они также заинтересованы в перемещении их капитала или получении вида на жительство, чтобы обеспечить возможность вывоза своих семей. Цены также могут быть подняты с помощью нашей эффективной маркетинговой политики. Мы зачастую предоставляем продавцу несколько предложений, создавая тем самым атмосферу в стиле аукциона. В конечном итоге, наши усилия ведут к увеличению конкурентоспособности на международном рынке и улучшению экспонирования объекта.

Aginsky Consulting Group является единственной компанией в США, которая работает в данном направлении. Поэтому, если Вы являетесь зарубежным инвестором и Вам необходимо получить консультацию по вопросам инвестирования в недвижимость США, или же вы владелец недвижимости в США и хотите узнать больше о нашей программе, напишите нам по электронному адресу [info@aginskyconsulting.com](mailto:info@aginskyconsulting.com) для получения дополнительной информации.



## Последние публикации

### НА ТЕЛЕВИДЕНИИ -- Г-Н АГИНСКИЙ - ГОСТЬ ТВ ПРОГРАММЫ "MONEY MATTERS".

Александр Агинский принял участие в ТВ программе "Money Mappers", снятой в Портленде, штат Орегон в январе 2009 года. Г-н Агинский, признанный эксперт в области международного бизнеса и предприниматель, был приглашен в качестве гостя на программу для обсуждения таких тем, как: начало собственного бизнеса, развитие бизнеса, успешность бизнеса в современном сверхконкурентном глобальном бизнес-сообществе. Г-н Агинский также высказался на тему ключевых составляющих успеха для организаций любого уровня, от семейного магазинчика до транснациональных корпораций, а также - почему иммигранты обычно обладают этими факторами успеха в большей степени, чем граждане этого государства.

Программа транслировалась шесть раз на трех различных каналах, а осенью планируется ее повторная трансляция. Программа пользуется таким успехом, что г-на Агинского приглашали вновь участвовать в ее выпусках в течение следующего года. Также ему было сделано предложение вести собственное местное бизнес-шоу, которое он отклонил, ссылаясь на большую загруженность работой и обязательствами перед клиентами компании Aginsky Consulting Group. Для приобретения копии записи программы на DVD свяжитесь с нами по адресу [info@aginskyconsulting.com](mailto:info@aginskyconsulting.com).

### ВПЕЧАТИ-СТАТЬЯ КОМПАНИИ АСГ О ПРЕДМЕТАХ РОСКОШИ В КРУПНЕЙШЕМ АЗИАТСКОМ ЖУРНАЛЕ

Статья, написанная недавно Александром Агинским о российском рынке предметов роскоши была опубликована в выпуске журнала Duthuyen Yacht за май-июнь 2009 года. Журнал Duthuyen Yacht является одним из крупнейших широкоформатных гляцевых изданий, выпускаемых для состоятельных кругов читателей в Азии. В статье на двух языках, озаглавленной «Обзор высшего эшелона российского рынка», осуждался типичный профиль российского потребителя с высоким уровнем доходов, его предпочтения и мотивы покупательского поведения.

В статье также дается краткий обзор первой десятки сегментов российского рынка предметов роскоши. Другие статьи этого журнала касаются широкого спектра тем: от посещения престижных показов яхт до советов по выбору часов Cartier. Подробный доклад нашей фирмы, на основе которого и была написана статья, доступен для скачивания здесь: <http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG%20Industry%20Summary%20Reports%20-%20Q4-07/ACG%20Russian%20luxury%20goods%20market%20overview.pdf>.

### В ИНТЕРНЕТЕ - ВИДЕО-ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ АСГ ДОСТУПНА В СЕТИ

Презентация компании АСГ, которую так давно ожидали, была подготовлена нашим отделом персонала для потенциальных сотрудников и записана г-ном Агинским на местной студии в первом квартале 2009 года.

Презентацию можно посмотреть здесь: <http://www.aginskyconsulting.com/en.php/company-presentation.html>. Видео-презентация основывается на презентации, выполненной в программе PowerPoint, которую можно загрузить с главной страницы сайта АСГ: [http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG-Company\\_Presentation\\_\(eng\).pdf](http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG-Company_Presentation_(eng).pdf).

В презентации дается основное понимание направлений деятельности нашей компании, модель ведения бизнеса, предлагаемые преимущества и структура вознаграждения. В течение двух часов зрителю рассказывают о компании, демонстрируют примеры решаемых задач, рассматривают конкретные проекты и предлагают взглянуть на внутренний механизм работы Aginsky Consulting Group. Потенциальному сотруднику также подробно разъясняется структура его обязанностей, процесс приема на работу и наши строгие требования. Если Вы не можете посмотреть видеоролик, свяжитесь с нами по адресу: [info@aginskyconsulting.com](mailto:info@aginskyconsulting.com).

## Номинация на премию

С гордостью сообщаем, что в мае 2009 года в городе Портленд, штат Орегон Aginsky Consulting Group получила признание за непрерывные успехи в области ведения международного бизнеса и была одним из участников конкурса Mayor's International Award в номинации Лучший экспортер услуг года. За последние несколько лет экспортные сделки составили почти 100% объема продаж компании, причем год за годом рост прибыли выражался двузначными цифрами. Компания АСГ также была отмечена за развитие

этических норм ведения бизнеса, прогрессивную корпоративную политику, командную работу и непрерывное совершенствование полученных знаний. Наши усилия сконцентрированы на международном бизнесе, и мы верим, что это является единственным перспективным путем к миру и процветанию на планете. Корпоративная философия нашей компании отражена в словах г-на Уильяма Шурца, который сказал, что «границы, которые пересекают торговцы, редко нуждаются в воинах».





## Новые сотрудники

### ВИБХОР ГУПТА

Г-н Вибхор Гупта начал свою карьеру в Aginsky Consulting Group в феврале 2009 года в качестве сотрудника в подразделении компании в Портленде, штат Орегон. Г-н Гупта в настоящее время осуществляет руководство несколькими проектами (включая проект по расширению присутствия европейской компании-разработчика ПО на мировом рынке), выполняет функции по развитию бизнеса, отвечает за взаимоотношения с инвесторами и клиентами. Он также осуществляет взаимодействие с нашими индийскими партнерами. Г-н Гупта пополнил опыт команды Aginsky Consulting Group своими знаниями в области финансов и консалтинга, полученными в процессе работы в крупнейших компаниях из списка Fortune 500, а также в международных консалтинговых организациях, таких как Bearing Point, DHL и Accenture. Работая в качестве финансового консультанта в компании BearingPoint, г-н Гупта разрабатывал предложения для потенциальных клиентов, одно из которых привело к заключению сделки стоимостью 3 млн. долларов с одним из клиентов. В качестве консультанта в области IT в компании Accenture он осуществлял руководство группой из 30 человек, которая отвечала за техническую и вспомогательную поддержку клиентов.

Г-н Гупта имеет степень Мастера делового администрирования (MBA), полученную в школе Thunderbird School of Global Management по специальности «Международное управление». Г-н Гупта окончил государственный университет штата Пенсильвания по специальностям «Информационные системы» и «Международный бизнес» со степенью бакалавра. Он жил и работал в США, Германии и Англии.

### НОА ВОНГ

Г-н Ноа Вонг также начал свою карьеру в Aginsky Consulting Group в феврале 2009 года в подразделении компании в Портленде. Г-н Вонг в настоящее время является куратором программы недвижимости (см. выше). В его обязанности входит управление проектами, развитие бизнеса, выполнение маркетинговых исследований и переговоры с клиентами.

Г-н Вонг имеет четырехлетний опыт работы в Шанхае, где он выработал всестороннее понимание бизнеса и культурных особенностей данного региона. В течение своей карьеры г-н Вонг занимал управленческие должности в компаниях, работающих в наукоемких отраслях промышленности и в гостиничном бизнесе, - от компании Wicsoft, ведущего поставщика услуг в Китае в области разработки бизнес-процессов и IT решений до подразделения сетей и инфраструктуры компании Motorola.

Г-н Вонг - командный игрок, полный энтузиазма, обладающий опытом сближения технических и коммерческих специалистов для развития стратегического и инновационного потенциала компании и создания нового продукта. Он также занимал должность управляющего по маркетингу в одном из крупнейших ресторанов Шанхая в западном стиле, где ведал вопросами, связанными с развитием бизнеса и маркетинговой деятельностью.

Г-н Вонг имеет степень Мастера делового администрирования (MBA), полученную в школе Thunderbird School of Global Management и степень бакалавра в области международных исследований с акцентом на коммерческую деятельность. Обладая таким широким опытом, г-н Вонг добился успехов в области международных отношений и ведения бизнеса. Ноа отлично владеет английским и мандаринским диалектом китайского языка.

## Присутствие компании ACG в странах БРИК

Мы имеем твердое убеждение в том, что для того, чтобы оказывать международные услуги нашим клиентам, нашей организации самой необходимо стать более развернутой в географическом отношении. Поэтому за последний год нами были предприняты попытки установить точки присутствия на рынках стран БРИК, а именно в Индии, Китае и Бразилии. В настоящий момент во всех четырех странах БРИК работают либо наши сотрудники, либо наши надежные партнеры. В этой части бюллетеня мы расскажем Вам о двух наших международных представительствах.

### ACG В ИНДИИ

В последнем квартале 2008 года ACG достигла договоренностей о стратегическом сотрудничестве с компанией Verge Consulting ([www.vergeconsulting.org](http://www.vergeconsulting.org)). Эта организация находится в Индии, работает в основном на внутреннем рынке, занимаясь оказанием услуг по деловому консультированию, реконструкции предприятий, консультированию по коммерческим вопросам, и вопросам, связанным с контролем эффективности работы предприятий. Партнерские отношения между нашими компаниями обеспечат клиентам Verge Consulting выход на международный уровень, в то время как

клиенты компании ACG получают доступ на рынки Индии. Вибхор Гупта, лицо, ответственное за поддержание партнерских отношений, в настоящее время ведет переговоры с Verge Consulting о привлечении средств и развитии бизнеса в Индии в области производства чая, IT-индустрии, недвижимости и оздоровительного туризма. Если Ваша компания заинтересована в ведении бизнеса на растущем рынке Индии, пожалуйста, свяжитесь с г-ном Гуптой по адресу: [v.gupta@aginskyconsulting.com](mailto:v.gupta@aginskyconsulting.com).



## АСГ В БРАЗИЛИИ

В последнем квартале 2008 года у нас также появилось представительство в городе Сан-Паулу в Бразилии, которое возглавил г-н Фабиано Гроттоли (региональный директор АСГ в Латинской Америке), имеющий шестнадцатилетний опыт работы в области маркетинга, связи, управления продукцией, развитию бизнеса и продаж в компаниях, занимающихся реализацией финансовых услуг, фармацевтики и товаров народного потребления. Он занимал различные позиции в крупнейшей компании из списка Fortune 500, включая American Express и Bristol-Myers Squibb, а также в Bradesco - втором по величине банке Бразилии. Г-н Гроттоли также является профессором престижного университета Anhembi

Mogumbi в Сан-Паулу и преподает международный бизнес, международный маркетинг и стратегическое планирование в условиях неполной занятости. Г-н Гроттоли окончил школу Thunderbird School of Management со степенью MBA и свободно владеет португальским, английским и испанским языками. В настоящее время г-н Гроттоли ведет переговоры с несколькими потенциальными клиентами в Бразилии по развитию бизнеса в области пластиковой промышленности, IT-индустрии, оздоровительного туризма и биотехнологий. Если Ваша компания заинтересована в ведении бизнеса на процветающих рынках Бразилии, просим Вас связаться с г-ном Гроттоли по адресу [f.grottoli@aginskyconsulting.com](mailto:f.grottoli@aginskyconsulting.com).

## АСГ посещает конференции по всему миру

Специалисты компании Aginsky Consulting Group регулярно присутствуют на различных конференциях и семинарах по всему миру для продвижения проектов наших клиентов, пополнения своих знаний и опыта и расширения нашей экспертной и инвесторской сети. Во втором квартале 2009 года наши сотрудники посетили две конференции - в Москве и Вашингтоне. Краткое содержание этих конференций дается ниже.

## ПЯТЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ ПО ПРОБЛЕМАМ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ И СНГ, ПРОВОДИМЫЙ В МОСКВЕ

Пятый ежегодный форум, посвященный проблемам прямых инвестиций и венчурного капитала в России и СНГ, был проведен в Москве 23 и 24 апреля 2009 года в отеле Marriott Grand Hotel. На форуме присутствовали все представители крупнейших мировых инвестиционных фондов, семейных доверительных фондов, корпоративные и частные инвесторы, активно интересующиеся российскими рынками. Данный форум считается самым значительным событием подобного рода в России, он позволяет ведущим инвесторам, консультантам и экспертам обмениваться мнениями,

делиться опытом и учиться друг у друга. Представителями крупнейших российских фондов были сделаны презентации, затрагивающие такие вопросы, как последние достижения российской инвестиционной отрасли и венчурного капитала, стратегии привлечения средств, а также перспективы на будущее. Все присутствующие согласились с тем, что Россия имеет яркие перспективы, и к 2010 году неизбежен резкий скачок в развитии страны. Участники нашей команды посетили все презентации и получили возможность возобновить уже существующие деловые отношения, а также установить новые.

## ОДИННАДЦАТАЯ ЕЖЕГОДНАЯ ВСЕМИРНАЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВАШИНГТОНЕ

Два члена нашей команды, Александр Агинский и Бринтон Рид посетили Одиннадцатую Ежегодную Всемирную конференцию по вопросам прямых инвестиций, которая проходила 13 и 14 мая в отеле Ritz-Carlton в самом центре Вашингтона. Данное событие было организовано Международной финансовой корпорацией и Ассоциацией прямых инвестиций на развивающихся рынках. Это ежегодное событие является крупнейшим и наиболее полным собранием предпринимателей со всего мира, которые активно интересуются прямым инвестированием в развивающиеся рынки. Главной темой конференции этого года стало «Управление рисками и поиск возможностей в условиях неопределенности». В ходе экспертных обсуждений и секционных заседаний были изучены возможности формирующихся рынков с точки зрения инвестиций в условиях растущей конкуренции и непостоянности мировых рынков, определены рынки с наилучшими возможностями, а также даны разъяснения, каким образом инвесторы могут эффективно ориентироваться

## КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ВОПРОСАМ ПРЯМЫХ

в экономически нестабильной среде.

На конференции присутствовали несколько наиболее крупных игроков в области прямых инвестиций, а также ведущие эксперты в этой сфере. Общая атмосфера конференции была энергичной, все участники были оптимистичны в своих прогнозах, касающихся будущего инвестиционного бизнеса и мировой экономики в целом.

Посещение конференции сотрудниками компании АСГ дало нам уникальную возможность познакомиться с представителями сотен инвестиционных фондов и лидерами в других областях бизнеса. Участвуя в конференции, мы не только укрепили и расширили существующую сеть инвесторов по всему миру, но и открыли для себя новые коммерческие возможности, о которых мы обязательно более подробно расскажем в следующем выпуске бюллетеня.