СОДЕРЖАНИЕ:

ACG начинает работу над крупным проектом в России в отрасли пищевой промышленности

New American Finance Corporation готова к процессу поиска инвестиций

Программа «Открытые регионы»

Уникальное предложение по финансированию недвижимости для застройщиков

Новое партнерство с нью-йоркской юридической компанией, фокусирующейся на странах СНГ

НОВОСТИ

Aginsky Consulting Group

Квартальный бюллетень

Октябрь 2005 года

ACG НАЧИНАЕТ РАБОТУ НАД КРУПНЫМ ПРОЕКТОМ В РОССИИ В ОТРАСЛИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В течение последних лет многие российские предприятия в отрасли пищевой промышленности, адаптируясь к новым конкурентным условиям, произвели модернизацию производства, оставшегося еще с советских времен. В результате доля потребления импортных пищевых продуктов на российском рынке резко сократилась. Постоянное улучшение технологий и качества производства привело к укреплению позиций российских компаний не только в области сельскохозяйственной продукции, но и в таких более высокотехнологичных и имеющих большую добавочную стоимость секторах, как обработка пищевых продуктов и производство пищевых ингредиентов.

ACG примет участие в дальнейшем развитии таких тенденций, начав работу над проектом по укреплению рыночных позиций нашего клиента – лидера в одном из секторов пищевой промышленности, находящегося в Москве. В рамках этого проекта мы окажем услуги, связанные с вертикальной интеграцией и горизонтальным расширением производства клиента, а также с получением им западных инвестиций. ACG проведет детальный аудит производства клиента с целью улучшения прозрачности процессов и приведения их в соответствие с международными стандартами. Полный пакет инвестиционных документов будет подготовлен нашей командой, состоящей из экспертов в различных областях, в том числе и в пищевой промышленности. Мы уверены, что наша помощь сделает намного более реальной возможность получения кредитов у крупных западных инвестиционных компаний, а также сможет привести к созданию важнейших стратегических партнерств.

С помощью услуг ACG и благодаря высокоразвитой дистрибьюторской сети, в следующем году наш клиент будет готов к запуску производства многих важнейших продуктов, пользующихся значительным спросом. Новые производственные мощности помогут вывести компанию на еще более высокий уровень. Осуществление этого проекта откроет новые горизонты для ACG на российском пищевом рынке. Для получения более подробной информации о проектах и других наших клиентах пишите по адресу: client@aginskyconsulting.com.

NEW AMERICAN FINANCE CORPORATION ГОТОВА К ПРОЦЕССУ ПОИСКА ИНВЕСТИЦИЙ

Инвесторы, заинтересованные в инновационных и интересных решениях, реформирующие традиционные отрасли, такие как сектор финансовых услуг, будут рады услышать замечательную новость - New American Finance Corporation (N.A.F.C.) наконец готова приступить к процессу сбора новых капиталовложений. Руководство проекта, состоящее из топ-менеджеров ACG, а также специалистов в области бухгалтерского учета, финансов и управления проектами, завершило работу над инвестиционным пакетом, который поможет получить средства во время первого раунда финансирования и выйти на рынок с инновационным предложением, направленным на привлечение интереса потребителей в Северной Америке.

New American Finance Corporation является новым проектом Aginsky Consulting Group в области услуг ипотечного кредитования. Целью проекта является получение доли сектора брокерских услуг на этом рынке в США; услуги N.A.F.C. будут предлагаться национальным меньшинствам Америки. В течение первых нескольких лет услуги N.A.F.C. будут сфокусированы на самой преуспевающей этнической общине США - 5,5-милионном русскоязычном населении. Уникальная бизнес-модель проекта позволит значительно сократить расходы, в то же время улучшив качество услуг для этого рынка.

МИРОВОЗЗРЕНИЕ N.A.F.C.

Мы гарантируем самую низкую стоимость финансирования для каждого из наших клиентов, в то же время предлагая индивидуальный подход и внимание к его потребностям.

Многие компании обещают наилучшее качество услуг при наиболее низкой цене, но не у многих разработана жесткая стратегия, позволяющая мобилизовать средства для достижения этой цели. У N.A.F.C. есть такая стратегия и средства для ее воплощения. Концепция, разработанная для достижения самых низких расценок на аналогичные услуги, также позволяет добиться значительного улучшения качества работы с клиентами на сегменте рынка, выбранного нами для доказательства жизнеспособности нашей идеи. Установка нашего Call-центра по обработке информации (т.н. CPC) в Украине позволяет **уменьшить самую значительную статью расходов - зарплату и комиссионные сотрудников, оформляющих кредиты, на 93% по сравнению со средними показателями отрасли**. В то же время, наши сотрудники, свободно владеющие тремя языками (английским, русским и украинским) и компенсируемые зарплатой, значительно превышающей местные стандарты, смогут предоставить **высокопрофессиональные индивидуализированные услуги на одном из родных языков наших клиентов**. По такому сценарию все остаются в выигрыше - наши клиенты, наши сотрудники и, конечно же, наши инвесторы.

продолжение на следующей странице >>>

© Copyright: Aginsky Consulting Group, октябрь 2005 года

Бизнес-модель N.A.F.C. может быть достаточно широко применена к большинству этнических общин в США, в основном говорящих на родном языке, а также, теоретически, и в других странах. Дальнейшее расширение бизнеса может произойти в связи с расширением ассортимента предлагаемых услуг, а также в связи с предложением услуг CPC другим компаниям.

Сочетание персонального подхода в отношении клиентов с низкой ценой позволят N.A.F.C. стать влиятельным игроком на этническом рынке в США, независимо от будущей ситуации на рынке ипотечных услуг. В то время как процентные ставки увеличиваются, а рынок рефинансирования сокращается, наша финансовая модель демонстрирует своипреимуществапередконкуренцией,предлагающей высококачественные, но дорогие услуги, предоставляя высококачественную и дешевую альтернативу, а также сохраняя свою рентабельность. В то время как наши крупнейшие конкуренты де-индивидуализируют подход к клиенту и фокусируются на программах, работающих «под одну гребенку», N.A.F.C. сохранит ценовое преимущество, вместе с тем предлагая индивидуальный подход к каждому клиенту.

Если вас заинтересовала наша концепция, вы можете запросить полный инвестиционный пакет, состоящий из бизнес-плана N.A.F.C., финансовой отчетности, оценки актуарной стоимости проекта, меморандума частного размещения, соглашения о подписке на ценные бумаги компании, презентации в формате PowerPoint и списка условий. N.A.F.C. заинтересована в привлечении интереса аккредитованных инвесторов и делает им **привилегированное предложение на сумму 3,3 миллиона долларов США в первом раунде финансирования**.

Для получения более подробной информации звоните Aginsky Consulting Group по номеру: 877-WITH-ACG или обращайтесь по адресу: nafc@aginskyconsulting.com.

ПРОГРАММА «ОТКРЫТЫЕ РЕГИОНЫ»

ACG объявляет о начале внедрения программы «Открытые регионы», направленной на оказание помощи предприятиям среднего бизнеса из регионов России. Концепция программы основана на нашем глубоком убеждении в том, что настоящее процветание экономики какой-либо страны происходит не во время роста общих показателей ВВП, особенно, если этот рост поддерживается высокими ценами на нефть, а только во время гармоничного развития среднего и малого бизнеса, наконец распространившегося из столицы в регионы. Именно поэтому мы уверены, что очень важно вывести развитие конкурентоспособного частного сектора за пределы преуспевающей российской столицы в обширные регионы страны, где конкурентоспособные и многообещающие компании остро нуждаются в более широких возможностях выхода на финансовые рынки.

Наш опыт в России убедил нас в том, что регионы этой страны богаты идеями и ресурсами, которые могут привести к бурному росту открытого частного сектора, но, к сожалению, часто не имеют выхода на ликвидные финансовые рынки за пределами теневой экономики. Это не дает подавляющему большинству региональных частных компаний в полной мере реализовать свой потенциал. Мы готовы предоставить услуги в области планирования бизнеса, привлечения иностранных инвестиций, выхода на новые рынки и улучшения эффективности производства на привилегированных условиях всем российским компаниям среднего бизнеса, находящимся за пределами Москвы. Программа предлагается со скидками всем компаниям, соответствующим всем необходимым критериям. Мы также будем следить за успехом нашей программы, чтобы впоследствии применить схожую модель в других странах СНГ.

По вопросам, связанным с программой «Открытые регионы», а также для предложения спонсорства или иной помощи обращайтесь к Михаилу Вороненко по адресу: m.voronenko@aginskyconsulting.com.

НОВОЕ ПАРТНЕРСТВО С НЬЮ-ЙОРКСКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИЕЙ, ФОКУСИРУЮЩЕЙСЯ НА СТРАНАХ СНГ

ACG объявляет о заключении нового партнерского соглашения в сфере юридических услуг. Компания *Besedin, Avakov & Sher, LLC* (www.besedinllc.com), имеющая отделения в Нью-Йорке, Нью-Джерси, Москве и в Западной Европе, предоставляет полный спектр юридических услуг. Их сотрудники - юристы и иностранные юрисконсульты с существенным опытом работы в различных сферах в странах как гражданского, так и общего права, что позволяет им предоставлять услуги компаниям и лицам, ведущим бизнес в США и странах СНГ. Заключенный с ними Меморандум понимания, подписанный в октябре 2005 года, позволяет предлагать наши услуги за пределами сфер деятельности каждой из компаний, расширяя возможности предоставления более качественных услуг нашим клиентам.

По вопросам установления партнерских отношений с ACG обращайтесь по адресу: partners@aginskyconsulting.com.

УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Еще одно новое предложение ACG в области жилищного строительства в США направлено на застройщиков недвижимости, а не на покупателей готового жилья. ACG представляет несколько сотен партнеров, заинтересованных в покупке 30-50% индивидуальных проектов по застройке кондоминиумов и предлагающих взамен оказание помощи застройщикам в области финансирования и маркетинга. Так называемая программа DBI Solution (DBI - аббревиатура, воплощающая каждое из трех отдельных предложений программы - Определенное (Defined), Базовое (Basic) и Интегрированное (Integrated)) предлагает застройщикам недвижимости получение средств на застройку недвижимости, особенно в области финансирования проектов и маркетинга, на условиях, подразумевающих небольшой риск и небольшие затраты. Программа DBI Solution предлагает оборот в течение 10-14 дней, независимо от размера проекта, и предоставляет возможность продажи недвижимости для получения финансирования на застройку, в то же время сохраняя возможность участия в будущем росте стоимости проданной недвижимости.

Кроме возможности выхода из 30-50% проекта, программа DBI Solution предлагает добавочный источник дохода «вперед», а также уменьшение расходов (включая потенциальные расходы на продажи и маркетинг, значительные расходы на простой недвижимости), предоставляя возможность начать строительные работы на 6-12 месяцев раньше. Таким образом, застройщикам также предоставляется возможность вести переговоры о более выгодных процентных ставках на раннюю продажу, а также уменьшается необходимость привлечения долевых партнеров в связи со значительно более ранними сроками продажи.

Следующие требования присутствуют во всех трех программах.

- **Индивидуальность покупателя.** Каждый контракт на продажу осуществляется отдельным покупателем, имеющим индивидуальный номер Social Security или FEIN в соответствии с условиями контракта.
- **Задаток.** Каждый отдельный покупатель должен внести задаток наличными на эскроу-счет.

По вопросам, связанным с программой DBI solution, пишите по адресу: financing@aginskyconsulting.com.

© Copyright: Aginsky Consulting Group, октябрь 2005 года