



СОДЕРЖАНИЕ:

➤ *Компания АСГ направляет своё внимание на Сочи*

➤ *Доклад АСГ «Сделайте свой бизнес международным»*

➤ *Последние новости о текущих программах*

➤ *Компания АСГ передает свою экспертизу Министерству торговли США*

НОВОСТИ

Aginsky Consulting Group Квартальный бюллетень

Сентябрь 2007 года

КОМПАНИЯ АСГ НАПРАВЛЯЕТ СВОЁ ВНИМАНИЕ НА СОЧИ

Недавний (4 июля 2007 г.) выбор российского города Сочи в качестве места проведения зимних Олимпийских игр 2014 года привлёк внимание не только нашей компании, но и множества международных инвесторов, готовых вкладывать капитал в этот город. Будучи поистине международной фирмой, чьё деловое присутствие представлено в Соединённых Штатах, России и Украине, АСГ уже имеет своего постоянного представителя в Сочи с задачей оказывать помощь международным клиентам, заинтересованным в данном регионе.

Программа «Сочи» компании АСГ предоставляет ряд услуг множеству организаций различного профиля, которые хотели бы воспользоваться резко возросшими возможностями для бизнеса, возникшими в связи с предстоящей Олимпиадой. Ожидается, что в

ближайшие несколько лет будут особенно развиваться по нарастающей такие отрасли, как строительство и рынок недвижимости, розничная торговля, высокие технологии и телекоммуникационные системы, туризм и гостиничный бизнес. Располагая высокопрофессиональным персоналом и будучи представлена в городе на постоянной основе, компания АСГ имеет наилучшие возможности, чтобы помогать западным клиентам завоёвывать себе рыночное присутствие на этом обещающем рынке.

В настоящее время разрабатывается веб-сайт, полностью посвящённый Программе «Сочи», который можно будет вскоре увидеть по адресу www.sochibiz.com. На этом сайте будет представлена самая последняя информация о деловых перспективах, тенденциях и интересных проектах, которые уже осуществляются в этом регионе.

ДОКЛАД АСГ «СДЕЛАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС МЕЖДУНАРОДНЫМ»

В сентябре 2007 г. г-н Сильвио Питтер, консультант, сотрудничающий с компанией АСГ (Aginsky Consulting Group), выступил с докладом под названием «Сделайте свой бизнес международным» перед ОТВС (Oregon's Technology Business Incubator - Орегонским инкубатором технологии и бизнеса). ОТВС является некоммерческой корпорацией, помогающей вновь созданным компаниям добиваться успеха путём оказания им различных профессиональных услуг, которые содействуют прохождению ими первоначальных этапов развития и затем их становлению как сильных участников рынка.

В докладе было приведено немало причин, по которым бизнесам следует рассматривать выход на международный уровень, а также немало преимуществ, которые они при этом могут получить. Это не только новые каналы сбыта и использование выгод международного перераспределения рабочих мест; как показано в докладе, именно конкуренция на мировых рынках часто служит наилучшим путём для роста компаний.

Ныне, благодаря глобальным возможностям, предоставляемым странами с развивающейся

рыночной экономикой, у владельцев компаний резко расширяется диапазон выбора решений. В зависимости от особенностей каждой компании, выход на международный уровень становится не просто одним из вариантов развития, но ключом к продолжению успеха и развития.

Г-н Сильвио Питтер сотрудничает с компанией АСГ, где специализируется на стратегии выхода на рынок и глобализации бизнеса для тех клиентов, которые заинтересованы в формирующихся рынках Восточной Европы и стран бывшего СССР. Успешный послужной список Сильвио включает позиции аналитика деловой активности в таких престижных организациях, как Европейский Союз, Министерство внешней торговли Италии, а также Никсоновский Центр. Сильвио получил степень бакалавра по международным делам в университете Триеста и степень магистра по европейским и российским исследованиям на факультете искусств и наук Йельского университета. До аспирантуры он учился в университете Сорбонны (Париж, Франция), Венском университете экономики и управления бизнесом (Вена, Австрия), а также в МГИМО и МГУ (Москва, Россия).

ПОСЛЕДНИЕ НОВОСТИ О ТЕКУЩИХ ПРОГРАММАХ

Программа гостиничного развития

Программа гостиничного развития компании АСГ нацелена на привлечение в Россию и другие страны бывшего Советского Союза гостиничных сетей среднего звена. Согласно публикации в еженедельной газете «Moscow News», к 2020 году, как ожидается, Россия войдёт в десятку наиболее посещаемых стран в мире, привлекая к себе 3% мирового рынка туризма. Компания АСГ планирует работать с международными гостиничными сетями, чтобы заполнить эту пока ещё недостаточно охваченную нишу рынка путём создания гостиниц с умеренными ценами в крупнейших городах России.

Программа входа на рынок вина

Согласно докладу Зарубежного отдела Министерства сельского хозяйства США, «Россия представляет собой один из наиболее быстро растущих рынков вина в мире». По данным экспертов данной отрасли за 2006 год, «потребление [вина] в Российской Федерации выросло на 37%, что превращает её в восьмой по размеру рынок вина в мире». Программа по винам компании АСГ

продолжение на следующей странице >>>



разработана для поддержки виноделов из США и Западной Европы, желающих воспользоваться быстро расширяющимся рынком вина в России.

Программа по предметам роскоши

Компания ACG разработала постоянно действующую программу, нацеленную на бурно растущий в России рынок предметов роскоши. По данным, приведённым в недавнем докладе швейцарского банка UBS, россияне занимают четвёртое место в мире как потребители предметов роскоши. В настоящее время наша компания совместно с лидерами производства различных товаров этой категории (включая частные вертолёты, подводные лодки, автомобили, часы и яхты) исследует возможности этого быстрорастущего рынка. Исследование, выполненное консалтинговой фирмой PriceWaterhouseCoopers, выявило, что в России имеется свыше 100 тысяч мультимиллионеров, в руках которых сосредоточено суммарно свыше 300 млрд. долларов наличными, и это даёт представление о том, насколько велик данный рынок.

Проект аутсорсинга медсестёр

Нехватка медицинских сестёр в американских клиниках уже стала актуальной проблемой, достигнув трагических пропорций. По данным Американской больничной ассоциации, опубликованным в апреле 2006 г., число незанятых вакансий сертифицированных медсестёр в больницах США достигло 118 тысяч. По прогнозам федеральных органов, сделанным в 2002 г., ускоряющийся рост дефицита медсестёр в стране превысит 800 тысяч к 2020 году.

Компания ACG разработала специальную программу, касающуюся этой проблемы. Применяя новаторский подход и эффективное управление процессом, ACG сможет привлечь из зарубежных стран в американские больницы высококвалифицированных двуязычных медсестёр, затраты на которых будут ниже рыночных. Эту программу будет реализовывать в различных странах опытный в международных делах персонал ACG в партнёрстве с рядом крупнейших поставщиков медицинских услуг в США.

Продвижение строительного оборудования

Россия предоставляет много возможностей для компаний, которые производят, продают или сдают в аренду тяжёлое строительное оборудование - новое или обновлённое. Как отмечают некоторые аналитики, свыше 50% строительного оборудования в России давно устарело, и потребность в дополнительном и притом надёжном оборудовании резко возрастает. В докладе, опубликованном в мае этого года компанией PMR, указывается, что рынок строительного и горнотехнического оборудования в России будет неуклонно расти ещё в течение

как минимум 3-5 лет. Через свою Программу продвижения строительного оборудования компания ACG стремится помочь западным поставщикам этого оборудования воспользоваться этими растущими возможностями и обеспечить себе постоянное присутствие на российском рынке.

Приборы для электронного оборудования

Развитие технологического сектора в экономике России привело к растущему спросу на все виды электронного оборудования. Ведущими направлениями в этом росте являются такие отрасли, как полупроводниковая, телекоммуникационная, а также беспроводная связь. Они пользуются поддержкой со стороны различных государственных инициатив, как, например, устройство технопарков по всей стране. Компанией ACG выявлены эти и иные возможности, касающиеся испытательных и измерительных приборов для России, и осуществляется постоянно действующая программа, которая помогает компаниям, производящим данное оборудование, успешно конкурировать на российском рынке.

Программа сборных домов

Компания ACG в сотрудничестве с компанией Carpen Group работает над проектом, целью которого является внедрение на растущий рынок недвижимости и развивающийся рынок ипотечного кредитования в странах бывшего Советского Союза, особенно в России, Украине и Казахстане. Carpen Group, находящаяся в Вашингтоне компания по федеральному лоббированию и правительственным связям, собирается представить подготовленный компанией ACG доклад, исследующий развитие

рынка жилья, в Национальную Ассоциацию жилищного строительства, чтобы побудить производителей сборных домов внедриться на постсоветский рынок.

Программа в лесной отрасли

Компанией ACG разработана программа, призванная способствовать североамериканским производителям лесопильного и лесозаготовительного оборудования в деле полного внедрения на растущий рынок лесной отрасли России. В России произрастает четвёртая часть всех лесов Земли, но лесозаготовки в настоящее время составляют примерно треть официально разрешённого объёма годичной технической вырубki, который в последние годы колебался в пределах 500-550 млн. м³. По мнению европейских объединений, объём лесозаготовок можно в течение пяти лет увеличить на 250 млн. м³, если произойдут соответствующие изменения в государственном и отраслевом секторах. Программа ACG поможет внедрить североамериканских производителей оборудования для лесозаготовок и лесопереработки на российский рынок, где они смогут генерировать прибыли выше среднерыночных за счёт самых обширных в мире запасов сырья, малых затрат на его использование, а также дешёвой рабочей силы, в то же время помогая России модернизировать как своё оборудование, так и технологию лесозаготовки.

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ПО ПОВОДУ ЛЮБОЙ ИЗ ВЫШЕНАЗВАННЫХ ПРОГРАММ ПРОСЬБА ОБРАЩАТЬСЯ ПО ТЕЛЕФОНУ 877-WITH-ACG (877-9484-244) ИЛИ ПИСАТЬ ПО ЭЛЕКТРОННОМУ АДРЕСУ INFO@AGINSKYCONSULTING.COM

КОМПАНИЯ ACG ПЕРЕДАЕТ СВОЮ ЭКСПЕРТИЗУ МИНИСТЕРСТВУ ТОРГОВЛИ США

Современные экономические условия в Евразии и позитивный инвестиционный климат в США являются яркими предпосылками эффективного взаимодействия между американскими и евразийскими компаниями, способного принести огромную выгоду обеим сторонам.

- Август 2007 г., «ВОСТОК ОТКРЫВАЕТ ДВЕРИ ЗАПАДНОМУ КАПИТАЛУ»

Летом 2007 года отдел Министерства торговли США - BISNIS (Business Information Service for Newly Independent States, или Служба информации для бизнеса в новых независимых государствах - см. их веб-сайт на www.bisnis.doc.gov), выбрал нашу фирму в качестве эксперта по вопросу привлечения западного капитала в евразийские компании и предложила нам написать статью для своего ежеквартального Вестника. Поскольку одной из важнейших целей нашей компании является поддержка международного бизнеса и дальнейшего Евразийско-Американского сотрудничества, мы с удовольствием согласились на это предложение.

В статье «Восток открывает двери западному капиталу» говорится не просто о различных источниках капиталовложений, на которые могут рассчитывать евразийские компании, но также о различных типах взаимоотношений, на которые евразийские компании могли бы ориентироваться при работе с американскими бизнесами. Больше того, в статье перечисляются те шаги, которые такая компания должна предпринять, чтобы достичь успеха в привлечении американских инвестиций. Эту статью, напечатанную в сентябрьском выпуске Вестника BISNIS за 2007 год, можно прочитать по-английски или по-русски на нашем веб-сайте. Соавторами статьи являются управляющий директор фирмы Александр Агинский и её сотрудник Андрей Арбузов.