








СОДЕРЖАНИЕ:

-  **Образец Нашего Проекта: Компания АСГ Привлечена К Разработке Стратегии Поиска Заготовщиков И Поставщиков Соевых Бобов Во Всём Мире**
-  **АСГ Вступает В Новые Партнёрские Отношения С Международной Консалтинговой Фирмой**
-  **АСГ Приветствует Двух Новых Сотрудников**
-  **Компания АСГ Приступает К Выполнению Программы, Нацеленной На Оживление Американского Жилищного Сектора**
-  **Новая Контактная Информация Для АСГ Европа**

Aginsky Consulting Group Квартальный бюллетень

Октябрь 08

ОБРАЗЕЦ НАШЕГО ПРОЕКТА: КОМПАНИЯ АСГ ПРИВЛЕЧЕНА К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ПОИСКА ЗАГОТОВЩИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ СОЕВЫХ БОБОВ ВО ВСЁМ МИРЕ

Летом 2008 года наша компания была привлечена одним из постоянных клиентов в России, лидером в области продажи и переработки продовольственных продуктов в Восточной Европе к работе по проведению глобального исследования поставок ряда используемых ими вторичных сырьевых продуктов, в частности соевых бобов. Помимо этого, на нас было возложено проведение анализа картины международной конкуренции ключевых участников, занятых в данной отрасли, а также разработка глобальной логистической стратегии. Команда, занимавшаяся этим проектом, включала ведущих сельскохозяйственных экспертов и консультантов из Китая, Индии и Соединённых Штатов. Хотя данный проект носил поистине международный характер, в первую очередь он был нацелен на Азию, Северную и Южную Америку. Конечными результатами работы явились, в частности, детальное исследование глобального рынка соевых бобов с

обсуждением современных мировых тенденций, обзор конкурентоспособности всех стран, подвергшихся анализу, обзор текущих тарифов на морские перевозки, а также предлагаемая нами логистическая стратегия, наряду с некоторыми другими рекомендациями. Наш отчёт содержал также расширенный перечень поставщиков, включавший около 100 компаний со всего мира, имеющих подтверждённую репутацию поставщика данного продукта. Кроме того, мы представили краткий перечень ведущих 20 компаний, по каждой из которых были даны историческая справка, краткий комментарий, контактная и прочая информация. Эти компании были рекомендованы нами на основе ряда различных критериев. Это исследование в полном объёме можно приобрести за 1495 долларов, направив соответствующий запрос в АСГ. Для получения дополнительной информации об этом исследовании просим обращаться к нам по адресу info@aginskyconsulting.com.

НОВОСТИ

АСГ ВСТУПАЕТ В НОВЫЕ ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ ФИРМОЙ

После многих месяцев переговоров наша компания, наконец, оформила стратегическое партнёрство с фирмой Aydon Consultants. Эта ведущая консалтинговая фирма, базирующаяся в Великобритании, имеет офисы по всему миру, в таких странах, как:

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	БЕНИЛЮКС	КИТАЙ
КОЛУМБИЯ	ЧЕХИЯ	ЕГИПЕТ
ГАНА	ИНДИЯ	ЯПОНИЯ
КОРЕЯ	НИГЕРИЯ	ПОЛЬША
ПОРТУГАЛИЯ	РОССИЯ	СИНГАПУР
ИСПАНИЯ	ТУРЦИЯ	УКРАИНА

До оформления нашего стратегического союза в сентябре 2008 года фирма Aydon не была представлена в США. По словам Питера Гинсберга, председателя группы Aydon, они искали в течение многих лет

солидного и профессионального партнёра в Соединённых Штатах, но до настоящего времени их поиски не были успешны.

«Учитывая их обширную географию и наше глубокое понимание и знание картины американского бизнеса, - отметил Александр Агинский, управляющий директор Aginsky Consulting Group, - наше партнёрство, несомненно, будет весьма полезно и взаимовыгодно, особенно потому, что позволит нам достойнее представлять наших клиентов во всём мире».

Клиентами Aydon Group являются некоторые из крупнейших и престижнейших

организаций в мире, включая такие, как British Steel, General Electric Corporation, Hyundai Group, Japan Tobacco, LG Group, Mitsubishi Corporation и многие другие. Полный перечень клиентов Aydon Group можно увидеть, посетив сайт <http://www.aydon-consultants.com/pages/clients.html>. Благодаря нашему партнёрству клиенты Aydon получают возможность искать бизнес в Соединённых Штатах, где, благодаря подешевевшему доллару и недавнему экономическому спаду, возможности для международных компаний стали прибыльны, как никогда раньше. А клиентуре АСГ это позволит существенно расширить географию своего бизнеса. Для получения дополнительной информации об обеих компаниях просим посетить наши соответствующие веб-сайты:

Aginsky Consulting Group, LLC.
www.aginskyconsulting.com

Aydon Consultants
www.aydon-consultants.com



ACG ПРИВЕТСТВУЕТ ДВУХ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

Наша компания с гордостью сообщает о том, что к нашей американской команде в третьем квартале 2008 года присоединились два новых сотрудника - г-жа Анна Соколова и г-н Майкл Мьюс. Они значительно усилят нашу команду и будут способствовать повышению уровня услуг, оказываемых нашим клиентам. Ниже приводятся их краткие биографические очерки.

Г-жа Анна Соколова присоединилась к Aginsky Consulting Group в сентябре 2008 г. в качестве ассоциированного консультанта, находящегося в городе Финиксе, штат Аризона. Г-жа Соколова специализируется в вопросах международного торгового права и международных торговых операций. В своей практике г-жа Соколова успешно сочетает уникальные знания и навыки в областях межкультурных отношений, бизнеса, языков, аналитики и права. Её обширные связи охватывают целый ряд выдающихся юристов-международников, предпринимателей и других профессионалов бизнеса.

В своей успешной карьере Анна принимала участие в различных проектах и предприятиях бизнеса, включая инвестиционную фирму, нацеленную на рынок недвижимости России, и её собственную юридическую фирму. Она также занимала позиции старшего менеджера в Департаменте недвижимости штата Аризона и Адвокатском бюро McKenzie & Brody. В качестве юрисконсульта Анна помогала своим американским и российским клиентам реализовывать новые возможности для бизнеса в России и в Соединённых Штатах.

Анна получила степень магистра права (LLM) в области международного торгового права и бизнеса в Университете Аризоны (США), диплом юриста со специализацией в области бизнеса и народного хозяйства в Уральской Государственной Академии права в Екатеринбурге (Россия), а в настоящее время завершает учёбу в Тандербердской Международной Школе управления, где получит степень магистра высшей квалификации в области управления международным бизнесом. Её родной язык - русский, она также свободно владеет английским и в достаточной для практических целей степени знает испанский и немецкий языки.

Г-н Майкл Мьюс присоединился к Aginsky Consulting Group в августе 2008 г. в качестве ассоциированного консультанта, находящегося в городе Чикаго, штат Иллинойс. Г-н Мьюс специализируется в вопросах международного коммерческого развития, помогая американским клиентам в международном расширении своего бизнеса, в частности, в выходе на развивающиеся рынки. Г-н Мьюс достиг уникального мастерства в области управления трансграничным и межкультурным бизнесом; он обладает опытом в развитии непрямого международного маркетинга и каналов сбыта. Опыт Майкла Мьюса в области маркетинга на основе взаимодействия бизнес-бизнес охватывает широкий диапазон отраслей и продуктов, в том числе офисные системы, электронику, исследовательские услуги, электронную почту и другое программное обеспечение. Его успешная карьера включает позиции, связанные с управлением счетами в ведущих маркетинговых компаниях, таких как Xerox и A.C. Nielsen Marketing Research. В качестве управляющего директора компании Gata г-н Мьюс консультировал многие американские компании, стремящиеся расширить географию своего бизнеса на международные рынки. Работая в канадском Министерстве иностранных дел и международной торговли, г-н Мьюс содействовал развитию отношений многих канадских компаний информационных технологий со своими партнёрами на Среднем Западе США. Работая в качестве аналитика в компании Siemens AG в Мюнхене (Германия), он организовал объединение немецкой материнской компании с американской компанией.

Г-н Мьюс получил степень магистра международного менеджмента в области международных финансов и торговли в Тандербердской Международной Школе управления и степень бакалавра гуманитарных наук в области международной экономики в университете штата Мичиган. Он работал и жил в США, Германии, Польше и Швеции. Г-н Мьюс свободно владеет немецким и английским языками и знает основы польского и шведского языков.

КОМПАНИЯ ACG ПРИСТУПАЕТ К ВЫПОЛНЕНИЮ ПРОГРАММЫ, НАЦЕЛЕННОЙ НА ОЖИВЛЕНИЕ АМЕРИКАНСКОГО ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА

Не является новостью тот факт, что американская экономика испытывает значительный спад, который в основном был вызван перегревом рынка недвижимости, превратившегося в «мыльный пузырь». Этот пузырь в конце концов лопнул, причинив беспрецедентный переполюс как на внутренних, так и на зарубежных финансовых рынках. Резкое падение жилищного рынка явилось по существу замаскированным благословением для толковых и глобально мыслящих руководителей компаний. По твёрдому убеждению нашей фирмы, именно в периоды неопределённости и суматохи рождаются великие компании с прозорливыми лидерами, которым удаётся воспользоваться дезинформацией, дешёвыми активами и безграничными возможностями. И именно на такие компании нацелена наша новая программа по недвижимости.

Говоря конкретнее, американские застройщики, брокерские конторы, занимающиеся недвижимостью, строители, арендаторы и другие участники американского сектора недвижимости сейчас выходят из рынка в массовом порядке; это явилось результатом избыточного предложения и истощающегося спроса вследствие различных факторов, таких как кредитный кризис, низкий уровень доверия потребителей, высокая безработица, высокая стоимость производства и много других. Это, в свою очередь, породило резкое падение цен на недвижимость по всей стране: например, в десяти крупнейших городах это падение составило в июле 17,5% по сравнению с предыдущим годом, что явилось наиболее значительным падением за 21 год. В то же время американский доллар устойчиво падал в течение последних восьми лет по сравнению с большинством крупнейших мировых валют, потеряв 37% по сравнению с евро, 31% по сравнению с канадским долларом, 17% по сравнению с британским фунтом и 25% своей реальной эффективной ценности с начала 2002 года, что в конце концов привело к тому, что относительные цены на американскую недвижимость стали ещё дешевле для иностранных покупателей.

В то же время многие развивающиеся рынки



продолжают испытывать экономический бум. Это особенно характерно для так называемого БРИК (что означает: Бразилия, Россия, Индия и Китай). Накопленное в этих странах богатство, по общему мнению, буквально ошеломляет. Как утверждают некоторые аналитики, четырьмя крупнейшими потребителями предметов роскоши в мире являются США, Япония, Китай и Россия - именно в таком порядке. В 2008 году Россия может похвастаться тем, что среди её граждан имеется около 110 миллиардеров (долларовых), что ставит её на второе место в мире после США по числу миллиардеров. Покупательную способность россиян можно проиллюстрировать несколькими недавно состоявшимися покупками американской недвижимости. Среди них - покупка принадлежавшего Дональду Трампу прибрежного особняка в городе Палм-Бич во Флориде, за который российский олигарх в области удобрений Дмитрий

Рыболовлев выложил 95 млн. долларов (самая дорогая покупка недвижимости в американской истории); покупка таунхауса в Манхэттене, за который инвестор Лен Блаватник заплатил 50 млн. долларов; покупка ранчо в Колорадо владельцем футбольного клуба «Челси» Романом Абрамовичем за 36,4 млн. долларов и др. Что касается Китая, он недавно перегнал Францию по числу долларовых миллионеров и сейчас занимает пятое место в мире по классификации Merrill Lynch и французской консалтинговой фирмы Capgemini. Согласно отчёту Национальной Ассоциации риэлтеров США (NAR), инвесторы из Китая вполне способны покупать недвижимость за 1 млн. долларов и больше. Более того, медианная цена, которую китайские инвесторы вкладывали в недвижимость, составила 450 000 долларов, и её не превзошла ни одна из стран, включённых в отчёт.

Согласно ежегодному исследованию, выполненному Ассоциацией иностранных инвесторов в недвижимость (AFIRE) в январе этого года, Соединённые Штаты остаются в первой строкеспискакаканнаиболее стабильная и безопасная страна для инвестиций в недвижимость с наилучшими перспективами повышения цены. По оценке Национальной Ассоциации риэлтеров США (NAR), с мая 2007 года до мая 2008 года иностранным гражданам было продано от 150 000 до 190 000 домов. Наша команда полагает, что это только начало, и в ближайшие два года на США непременно обрушится новая волна иностранных инвестиций. Те компании, которые будут находиться в лучшей позиции, чтобы оказать профессиональные услуги, прямо подходящие для такого типа покупателей, сумеют оседлать эту волну и выйти на передовые рубежи в отрасли. Компания ACG разработала уникальное предложение с бизнес-решением в помощь американским компаниям по недвижимости, желающим достигнуть этих рубежей. Обширная география нашей фирмы, наш опыт вхождения в международные рынки, непосредственное знание конъюнктуры бизнеса в этих развивающихся экономиках и профессиональный опыт менеджмента дают основания утверждать, что мы сумеем помочь дальновидным американским компаниям по недвижимости революционизировать эту отрасль и при этом создать дополнительную ценность для всех участников процесса. Для получения дополнительной информации об этом уникальном шансе и для бесплатной консультации просим позвонить нам по телефону 877-WITH-ACG или написать по электронному адресу info@aginskyconsulting.com.

НОВАЯ КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ACG ЕВРОПА

В течение третьего квартала 2008 года произошло ещё два изменения, касающихся нашего представительства в Европе, помимо нашего стратегического альянса с Aydon Group, о котором говорилось выше. Во-первых, наш офис в Киеве (Украина) поменял свой адрес. Это явилось результатом нашего успешного продвижения на данном рынке, в частности, в секторе коммерческой недвижимости высшего разряда. Этой работой руководил наш бессменный менеджер по Украине г-н Андрей Жаглов. Ниже приводятся новый адрес и контактная информация по Украине.

Страна:	Украина
Контактное лицо:	Андрей Жаглов
Адрес:	Ул. М. Расковой, 17, каб. 705, Киев, Украина, 02002
Телефон:	+38-044-496-46-04
Справки по эл. почте:	a.zhaglov@aginskyconsulting.com

Во-вторых, у нас появился региональный представитель по Северной Европе г-н Якоб Сандал. Г-н Сандал имеет почти полувековой опыт консалтинга и генерального менеджмента в ведущих европейских компаниях; он будет отвечать за расширение присутствия ACG в Северной Европе. Ниже приводятся новый адрес и контактная информация в Норвегии.

Страна:	Норвегия
Контактное лицо:	Якоб Сандал
Адрес:	Trudvangveien 40, N-1368 Stabekk, Norway
Телефон:	+47-67-11-00-18
Справки по эл. почте:	j.sandal@aginskyconsulting.com

АДРЕС:

320 SW Stark
Suite 417
Portland, OR 97204

ТЕЛЕФОН:

877-WITH-ACG
+1-503-922-0818

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА:

info@aginskyconsulting.com

ВЭБСАЙТ:

www.aginskyconsulting.com