



СОДЕРЖАНИЕ

➤ **Новый менеджер АСГ по России**

➤ **Презентация на 14-ом ежегодном бизнес-форуме стран СНГ, Центральной и Восточной Европы**

➤ **Компания АСГ избрана партнёром американского агентства ОПИС по страхованию и по подготовке пакетов инвестиционных документов**

➤ **Новые сотрудники АСГ**

Aginsky Consulting Group Квартальный бюллетень

Декабрь 2007 года

НОВЫЙ МЕНЕДЖЕР АСГ ПО РОССИИ

Компания Aginsky Consulting Group с удовольствием представляет г-на Джеймса Квинна как своего новейшего сотрудника в должности менеджера по России. На протяжении своей карьеры Джеймс Квинн способствовал успеху ряда самых известных компаний FMCG (сектора товаров широкого потребления). После почти 20 лет работы в качестве ответственного сотрудника компании PepsiCo г-н Квинн стал генеральным менеджером по продажам компании Coca Cola в России, и благодаря ему эта компания стала, наконец, признанным лидером российского рынка. В 1988 году компания Kraft Foods пригласила г-на Квинна на должность управляющего директора по России и Украине. Именно под его руководством компании удалось достичь прибыльности основной деятельности впервые за весь период ее работы на рынке стран СНГ.

В 2002 году г-н Квинн стал главным исполнительным директором компании Mercury Food and Beverage, российского филиала Mercury Group, дистрибьютора № 1 корпорации Philip Morris в Российской Федерации. На этом посту он проработал более двух лет, занимаясь модернизацией инфраструктуры компании и переориентацией стратегии компании с оптовой торговли на прямые поставки в магазины. В 2004 году г-н Квинн решил воспользоваться своим исключительным корпоративным опытом и знанием России и основал в Москве три независимые компании. В 2007 году г-н Квинн стал партнёром и региональным директором компании Aginsky Consulting Group, обосновавшись в новом центральном офисе компании в Москве по адресу: бульвар Дубровка, дом 15/13, строение № 5. С ним можно также связаться по электронной почте: j.quinn@aginskyconsulting.com.

КОМПАНИЯ АСГ ИЗБРАНА ПАРТНЁРОМ АМЕРИКАНСКОГО АГЕНСТВА ОПИС

Компания Aginsky Consulting Group с гордостью сообщает, что она была избрана и 8 января 2008 года утверждена в качестве официального партнёра Американской корпорации по частным инвестициям за рубежом (ОПИС) по инвестициям и страхованию - см. http://www.opic.gov/doingbusiness/edn/edn_originators_lenders_advisors.asp.

ОПИС является независимым агентством, образованным американским правительством с чёткой миссией: мобилизовать американский частный капитал и опыт с целью содействовать его участию в экономическом и социальном развитии менее развитых стран и регионов, находящихся в переходной стадии от нерыночной экономики к рыночной. ОПИС помогает американским компаниям, предлагая им финансовую поддержку (от крупномасштабного структурированного финансирования до малых ссуд предприятиям бизнеса), страхование политического риска, а также инвестиционные фонды. Помимо этого,

продолжение на следующей странице >>>

ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА 14-ОМ ЕЖЕГОДНОМ БИЗНЕС-ФОРУМЕ СТРАН СНГ, ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

С 1 по 3 ноября 2007 года г-н Александр Агинский, управляющий директор компании Aginsky Consulting Group (ACG), совместно с г-ном Сильвио Питтером, старшим консультантом АСГ, был приглашён для выступления на 14-ом ежегодном бизнес-форуме стран СНГ, Центральной и Восточной Европы в городе Тусоне, штат Аризона. На данном симпозиуме, являющемся одним из наиболее авторитетных для тех, кто планирует или уже занимается бизнесом в странах бывшего Советского Союза, Центральной и Восточной Европы, наряду с корпоративными презентациями, рассматривались и конкретные примеры успешных проектов, а также анализировались актуальные вопросы юридического, политического, экономического и культурного характера.

3 ноября г-н Агинский принял участие в панельной дискуссии «Инвестиции и финансы», выступив на тему «ДВЕРИ ВОСТОКА ОТКРЫТЫ ДЛЯ КАПИТАЛА ЗАПАДА». В этом

выступлении подчёркивался тот факт, что на российском рынке наблюдается постоянный рост числа возможностей для западных инвесторов. В частности, г-н Агинский в своём выступлении сосредоточил внимание на разнообразных источниках западного финансирования, которые доступны для тех компаний из стран Восточной Европы, которые заинтересованы в расширении своих операций. Докладчик разъяснил роль и предложения, поступающие от международных банков развития, государственных организаций, кредитных учреждений, инвестиционных банков, стратегических союзов, а также частных акционерных и хеджированных фондов, и дал ряд практических советов компаниям, заинтересованным в получении капитала от указанных финансовых учреждений. Эту презентацию можно увидеть на веб-сайте АСГ по адресу www.aginskyconsulting.com, в разделе «Наши публикации».



ОПИС помогает частному сектору с управлением рисками, связанными с прямыми иностранными инвестициями, и поддерживает иностранную политику США. Стратегический союз между ОПИС и частным сектором осуществляется через посредство EDN (Сеть развития предприятий). EDN существенно расширяет возможности ОПИС в деле обеспечения финансирования и страхования политического риска (PRI) для большего числа компаний, занимающихся бизнесом в развивающихся странах.

Небольшая группа компаний, избранных ординаторами ссуд и страхования политического риска, играет роль местных поставщиков услуг для различных предприятий, помогаая оформлением пакета обращения за финансовой помощью, с уточнением рыночной стратегии и составлением бизнес планов. АСГ специализируется на оказании помощи американским компаниям с проектами, осуществляемыми в Восточной Европе и СНГ.

НОВЫЕ СОТРУДНИКИ АСГ

АСГ с радостью приветствует двух новых сотрудников нашей компании - Д-ра Андрея Стригина и г-на Кристофера Эдди. Присоединившись к нашей основной американской команде в последнем квартале 2007 года, они уже успели принести ощутимую пользу как АСГ, так и некоторым клиентам.

Д-р Андрей Стригин, Ведущий консультант АСГ по стратегическим вопросам

Д-р Стригин имеет за плечами 25-летний опыт консалтинга по вопросам управления и привлечения клиентуры, который станет ценным вкладом в компанию Aginsky Consulting Group. Опыт д-ра Стригина в области международного консалтинга включает работу на ведущих управленческих позициях в московских представительствах компаний Arthur Anderson и KPMG, где он отвечал за стратегическое планирование бизнеса, реорганизацию бизнеса клиентов, выбор корпоративного программного обеспечения (уровня ИСУП), а также проекты внедрения для крупнейших нефтегазовых компаний в странах СНГ и Балтики. Он пришёл в Aginsky Consulting Group после завершения успешной карьеры в компании BAI Inc., дистрибьюторе авиационного оборудования, где он был директором по развитию бизнеса Восточной Европы. Имея обширный опыт управления проектами, консалтинга в сфере информационных технологий и системной интеграции и операций, а также в разработке и осуществлении стратегий, г-н Стригин отвечает у нас за разработку стратегий и операции в России.

Г-н Стригин имеет степень кандидата технических наук в области кибернетики и информационных систем; автор 26 научных публикаций. В 1986-1991 годах он был официальным экспертом COM-ECON (Совета экономической взаимопомощи стран Восточной Европы) по информационным технологиям. Г-н Стригин имеет степень бакалавра в области прикладной психологии и свободно владеет английским и русским языками.

Кристофер Эдди, Старший консультант АСГ по исследованиям

Г-н Кристофер Эдди пришёл в компанию Aginsky Consulting Group с более чем 10-летним опытом работы в области международного бизнеса, в частности в таких сферах, как розничная торговля и ресторанный менеджмент. В течение этого периода он отвечал за концептуальную проработку новых идей бизнеса, привлечение клиентуры, маркетинг, а также за успешное внедрение бизнес планов. Г-н Эдди специализируется на разработке стратегий первоначального выхода на рынок и глобального развития бизнеса для клиентов, заинтересованных в развивающихся рынках Восточной Европы и Латинской Америки.

Г-н Эдди имеет степень бакалавра в управлении бизнесом и современных языках (испанском) от университета штата Калифорния в гор. Сонома. Кроме того, у него имеется степень магистра делового администрирования в области управления международными брендами и проектами, полученную в бизнес-школе международного менеджмента Thunderbird. У него огромный опыт работы в регионе Латинской Америки. Г-н Эдди свободно владеет английским и испанским языками.

ПОСЛЕДНИЕ НОВОСТИ О ПРОГРАММАХ

АСГ устанавливает партнёрские отношения с корпорацией CSNW по бетонному и цементному производству

Компания Aginsky Consulting Group сотрудничает с компанией Carbon Solutions Northwest (CSNW) по программе, целью которой является помочь американским производителям бетона и цемента с их выходом на международную арену и ростом бизнеса. В России наблюдается беспрецедентный рост всех секторов строительства: только за 2006 год жилищное строительство выросло на 15%. На 2014 год намечено проведение Олимпийских Игр в российском городе Сочи, что предоставляет дополнительные широкие перспективы для производителей бетона и цемента, поскольку в этом регионе требуется внушительная перестройка инфраструктуры с целью удовлетворения нужд этого самого зрелищного международного спортивного события в мире. АСГ установила, что на российском рынке наблюдается недостаток бетона и цемента, и наша команда убеждена, что этот спрос вполне может быть покрыт выходом на арену российского рынка западных игроков. Расположенная в Портленде компания CSNW работает с источниками высокого углеродного загрязнения, какими, в частности, являются производители бетона и цемента, чтобы снизить углеродные выбросы в атмосферу, и потому она была очень заинтересована в сотрудничестве с нашей

фирмой по данной инициативе.

АСГ запускает программу, нацеленную на российский сектор розничной торговли

В соответствии с недавним исследованием российского рынка, «в 2006 году объём розничных продаж в России достиг примерно 318 млрд. долларов. Это поставило Россию на 2-ое место в мире по прибыльности и на 12-ое место по размерам рынка розничных продаж». Благодаря тому, что российские потребители тратят больше денег, общие темпы роста розничных продаж составили в 2006 году 25,5%, и не наблюдается никаких признаков замедления этого роста. Ожидается, что до 2011 года включительно среднегодовые темпы роста розничных продаж будут составлять 11,29%, причём для ведущих сетей магазинов розничной торговли среднегодовой рост доходов, как ожидается, составит 42%. АСГ в настоящее время работает с ведущими международными сетями магазинов розничной торговли и компаниями, производящими потребительские товары, с тем чтобы они поставляли свои изделия в Россию и другие страны бывшего Советского Союза. Наша команда разработала для этих целей уникальные коммерческие решения, пригодные для самых разнообразных компаний, заинтересованных в развитии международной составляющей своего бизнеса.

Программа развития ресторанного бизнеса

В январе 2008 года АСГ запускает свою программу для ресторанной отрасли. Эта программа будет, главным образом, нацелена на рынки бывшего Советского Союза, в особенности России и Украины. В России за последние

несколько лет происходил стремительный рост потребительских расходов, вызванный высокими темпами роста доходов населения, составившими в 2006 году 10%, а в предыдущем году 11%. Процветающая экономика привела к расширению среднего и зажиточного слоёв населения, а это «повлекло за собой взрывной рост всех видов потребления». Второй после России страной в Содружестве независимых государств (СНГ) по значимости своей экономики является Украина, которая далеко опережает по своим экономическим показателям следующие после России и Украины страны СНГ. По выпуску продукции Украина в 4 раза превосходит следующую за ней страну. Население Украины составляет около 50 млн. человек и ее розничная торговля является одним из наиболее энергично растущих секторов экономики, а темпы роста рынка розничной торговли в Украине - самые высокие среди всех стран Центральной и Восточной Европы. Ресторанная отрасль в Украине развита чрезвычайно широко, причём она растёт намного быстрее, чем экономика в целом. В 2006 году объём ресторанного бизнеса достиг 1,8 млрд. долларов, увеличившись за год на 140 млн. долларов, или на 8,5%. В рамках данной программы АСГ будет работать с многонациональными компаниями, занимающимися розничной продажей продовольственных товаров, а также с производителями, сетями ресторанов и изготовителями ресторанного оборудования. Для всех этих секторов характерен чрезвычайно быстрый рост в данном регионе.