



Aginsky Consulting Group Квартальний бюлетень

ЛИПЕНЬ 2009

ЗМІСТ:

1. Важливі проекти

- *Найбільше тепличне господарство Росії*
- *Збільшення долі ринку європейського виробника програмного забезпечення для телекомунікацій*

2. ОГЛЯД ПРОГРАМИ

- *Міжнародний маркетинг для власності США*
- *Тематичні дослідження ринку нерухомості*

3. Номінація компанії АСГ на нагороду

4. Найновіші партнери

- *Вібхор Гупта*
- *Ноа Вонг*

5. Нещодавні появи у світі

- *НА ТЕЛЕБАЧЕННІ: пан Агінський бере участь у програмі "Money Matters".*
 - *У ПЕЧАТІ: стаття про предмети розкоші АСГ у головному журналі Азії*
 - *У ВСЕСВІТНІЙ МЕРЕЖІ: відеопрезентація компанії АСГ відтепер доступна в онлайн-режимі*

6. Розповсюдження компанії АСГ у країнах БРІК

- *Компанія АСГ в Індії*
- *Компанія АСГ у Бразилії*

7. Відвідання компанією АСГ конференцій по всьому світу

- *П'ятий щорічний форум прямого та венчурного інвестування в Росії та країнах СНД у Москві*
 - *Одинадцята щорічна міжнародна конференція прямого інвестування у Вашингтоні, округ Колумбія.*

ВАЖЛИВІ ПРОЕКТИ

У цьому розділі інформаційного проспекту компанії АСГ ми зазвичай привертаємо увагу до кількох важливих поточних проектів. Таким чином, ми представляємо два проекти в Росії та Європі, які мають на меті співпрацю із серйозними компаніями із значним впливом на навколишній світ.

НАЙБІЛЬШЕ ТЕПЛИЧНЕ ГОСПОДАРСТВО РОСІЇ

У першому кварталі 2009 року компанію Aginsky Consulting Group (АСГ) було обрано серед провідних консультантських фірм для співпраці з великою російською компанією, що займається вирощуванням овочів у теплицях. Компанію АСГ запросили допомогти у створенні стратегічного плану зросту, збільшенні фінансування, що складає 60 млн. доларів США, та запропонували взяти участь у запуску найбільшої мережі комплексів повністю автоматизованих овочевих теплиць на території колишнього СРСР. Наша команда здійснила ретельний аналіз кон'юнктури ринку, фінансово-господарської діяльності компанії, моделі ведення комерційної діяльності, ландшафту, а також розробила детальний бізнес-план. Окрім того, команда проекту відповідала за перетворення всіх російських фінансових звітів згідно із загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку США, створення динамічної та сучасної фінансової моделі, підготовку фінансових прогнозів і оцінки підприємства, а також складання всіх документів з пропозиціями для залучення інвесторів, наприклад резюме умов, угода про передплату тощо. Повний пакет документів було складено на початку квітня, і він став невід'ємним засобом у наступних переговорах з інвесторами. Перша зустріч інвесторів відбулася в Москві, та в ній взяли участь провідні фонди прямого інвестування Америки, Європи

та Росії. Під час наступних з'їздів, які планується провести в різних містах світу, буде представлено велику кількість інвестиційних пропозицій.

Вирощування овочів у Росії представляє собою унікальну та зовсім невикористану комерційну можливість перетворити на капітал величезний попит на продукт, що майже не має вітчизняних постачальників та володіє вражаючими запасами. Більшість овочів наразі імпортується з Європи, де два основні складники вартості вирощування овочів у теплицях - праця та енергія - набагато дорожчі за їхні російські еквіваленти. Окрім того, до ціни також додається вартість транспортування та мито, а оброблення продуктів пестицидами для подовження строку збереження на час перевезення тільки погіршує смакові властивості та загальну якість овочів. У результаті цього овочі, вирощені за межами Росії, мають набагато вищу ціну та нижчу якість порівняно з овочами, вирощеними на її території, що надає вітчизняному виробникові, окрім значної економії, велику перевагу та можливість швидко зайняти велику долю ринку.

Щоб отримати повний пакет пропозицій чи докладні відомості про цю багатообіцяючу можливість, зв'яжіться з нами за адресою електронної пошти greenhouse@aginskyconsulting.com.



ЗБІЛЬШЕННЯ ДОЛІ РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИРОБНИКА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Компанію ACG було запрошено європейською компанією з інформаційних технологій та програмного забезпечення допомогти їй розширити свою долю на світовому ринку. Компанія розробила революційний механізм розрахунку тарифу та процесу діяльності, утворивши єдину, оперативну та зрозумілу платформу. У сфері телекомунікацій термін “розрахунок тарифу” означає процес розрахунку вартості окремого дзвінка. Ця процедура має на увазі конвертацію інформації щодо дзвінків у грошовий еквівалент. Така інформація, що виникає в мережі чи в результаті досліджень, може збиратися обладнанням третьої особи, наприклад зондами мережі. Зазвичай цю інформацію можна виміряти та вирахувати. Дослідна інформація, здобута таким чином, або запаковується обладнанням, або надсилається до пункту накопичення. Системи розрахунку тарифу зазвичай використовують деякі або всі види інформації:

- час дзвінка (день тижня, дата, час доби);
- обсяг використання (тривалість

- дзвінка, об'єм інформації, кількість повідомлень, кількість аудіофайлів);
- місце призначення дзвінка (наземна лінія зв'язку, закордонні лінії тощо);
- походження дзвінка та місцезнаходження особи, що телефонує (для мобільних мереж);
- додаткові витрати (платня третьої особи за додатковий уміст, вартість матеріальних елементів, наприклад білетів до кінотеатру).

Зазвичай система визначає вартість окремих дзвінків, після чого підрахунки надсилаються до системи виставлення рахунків, щоб надіслати передплатнику рахунок. Часто система розрахунку тарифу є частиною більшої “системи виставлення рахунків”. Система розрахунку тарифу мусить відповідати ціновій політиці, що постійно змінюється і має стратегічну мету стимулювання попиту. Саме це і робить продукт нашого замовника краще й економніше, ніж будь яка інша існуюча система. Архітектура механізму – найшвидша та найгнучкіша серед інших подібних систем на ринку. Вона надає операторам

повністю налагоджувану платформу для планування та впровадження динамічних програм виставлення рахунку. Окрім того, вона дає можливість компаніям, що мають передплатників, швидко впроваджувати складні стимулюючі програми для серверів, не зважаючи на їхній розмір.

Клієнт запросив нас допомогти у створенні глобального стратегічного маркетингового плану, що представить продукт на кількох ринках. Метою співпраці є запропонування продукту такого роду банкам, компаніям супутникового телебачення та телефонного зв'язку у Східній Європі, Азії, Латинській Америці та на Середньому Сході. Ми вже впровадили велику кількість демонстраційних програм у системи середніх і малих телекомунікаційних компаній по всьому світу та наразі знаходимося на заключній стадії переговорів із цими потенційними клієнтами. Щоб отримати докладні відомості про цю компанію та її продукт, зв'яжіться з нашою групою проекту за адресою електронної пошти E4@aginskyconsulting.com.

ОГЛЯД ПРОГРАМИ

У цьому розділі ми зазвичай розповідаємо про одну або дві наші поточні програми. Отже, проведемо короткий огляд програми, запущеної наприкінці 2008 року, кількох недавніх змін, яких вона зазнала, а також наведемо простий аналіз одного проекту цієї програми.

ТЕМАТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ



Щоб наглядно продемонструвати роботу нашої програми із продажу нерухомості, ми коротко розглянемо нещодавній додаток до нашого пакету пропозицій: неймовірно прекрасна ділянка землі у штаті Джорджія. Ранчо Diamond C – це розкішна вілла в італійському стилі, що знаходиться у віддаленому куточку пагористих сільськогосподарських земель площею 1 410 акрів, і одна з найбільших земельних володінь штату. Ця пишна вілла оформлена грандіозними дверима із червоного дерева, виготовленими на замовлення, склепистою стелею, масивними кришталевими люстрами, унікальними вітражними вікнами, вражаючими

колонами та надихаючими фресками. Ця ділянка з неповторними можливостями має площу 18 000 кв. футів. Однак, головна інвестиційна перевага ранчо Diamond C полягає в тому, що воно знаходиться на території, що призначена для негайної забудови: тут буде розміщено житловий комплекс на 2 400 будинків, поле для гольфу, кінноспортивний комплекс, сра-центр, готель, комплекс із будинками для продажу в роздріб тощо.

Наша команда підготувала повний пакет документів, що містить детальний каталог на 70 сторінок із демографічним і фінансовим аналізами, оцінкою майна тощо. Щоб завантажити цей проспект, натисніть посилання http://www.georgialuxuryestate.com/Prospectus_DCR.pdf, або відвідайте веб-сайт цієї нерухомості, що містить ту ж інформацію, за адресою www.georgialuxuryestate.com. Щоб організувати приватний огляд цієї ділянки, зв'яжіться з нами за адресою електронної пошти info@aginskyconsulting.com



МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ ВЛАСНОСТІ США

Ми пишаємося нашою міжнародною програмою із продажу нерухомості, що охоплює повний набір міжнародних маркетингових послуг для власників розкішного житла та великих комерційних об'єктів. Ми прагнемо знайти інвесторів для цієї унікальної нерухомості на зростаючих ринках, де наша компанія вже зайняла впевнені позиції завдяки рокам досвіду та вражаючій мережі інвесторів.

У програмі беруть участь власники елітної нерухомості, розташованої по всій території США, яку наразі неможливо продати на вітчизняному ринку через занепад економіки та нестачу кредитів. Ми допомагаємо їй власникам продати таку нерухомість на міжнародному ринку. Вітчизняні покупці, що можуть дозволити собі придбати таку нерухомість, все ще чекають на обвал ринку та не можуть зважитися на серйозну покупку, у той час як особи, що не мають достатньої грошової підтримки, не можуть отримати необхідний кредит на придбання нерухомого майна таких розмірів. Цей ринок надає неймовірний шанс багатим інвесторам, що хочуть не тільки отримувати задоволення від низьких цін на нерухомість США, але й мати додаткові можливості. Наприклад, закордонний інвестор може бути зацікавленим у можливості отримати вид на проживання, що надається із придбанням нерухомості. На деяких зростаючих ринках, наприклад у Росії, нещодавно сталося величезне знецінення національної валюти. Таким чином, для закордонних інвесторів є сенс зберегти свої капітали в доларах, виражених у нерухомості США, а не в їхній національній валюті. Велика кількість зростаючих ринків також переживає тиск інфляції, що вимірюється у двозначних цифрах. Але цього можна уникнути, інвестуючи в ринки, що мають низькі показники інфляції, наприклад у США. З початком світової фінансової кризи на багатьох зростаючих ринках спостерігається відплив капіталу, а ринок США й досі більшістю спеціалістів вважається дуже безпечним. (Щоб завантажити

офіційний документ із пропозиціями щодо нинішнього попиту закордонних інвесторів на нерухомість США, натисніть посилання – http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG%20Industry%20Summary%20Reports%20-%20Q4-07/ACG_Foreign_Investment_into_US_Real_Estate_05_2009.pdf). Оскільки велика кількість наших клієнтів нещодавно зацікавилась інвестуванням у ринок нерухомості США, ми розробили спеціальну програму, що вдовольнить зростаючий попит.

Ми шукаємо нерухомість на території США, що відповідатиме умовам наших інвесторів, щоб додати її до нашого пакету пропозицій. Власність, розрахована на проживання, що продається безпосередньо власниками або через посередника, має коштувати від 10 млн. доларів США, а нерухомість комерційного призначення – від 20 млн. доларів США. Якщо нерухомість відповідає нашим обов'язковим умовам і власники готові понести незначні витрати, пов'язані із перекладом, розробкою сайту тощо, наша команда підготує професійний пакет документів кількома мовами (англійська, російська, китайська, арабська тощо), що міститиме ретельний демографічний аналіз, рекламний проспект із фінансовими показниками, професійну фотосесію, окремий веб-сайт, рекламну програму (за корпоративною ціною) і багато іншого. Ці засоби використовуються для здійснення презентацій існуючій мережі міжнародних інвесторів і для впровадження визначеної рекламної кампанії. Наша команда вестиме всі переговори з клієнтами їхньою рідною мовою.

Ця програма є вигідною і, як видно в нижченаведеному розділі тематичних досліджень, вигідною для всіх учасників. Покупці мають таку вигоду: вид на проживання та уникнення ризику знецінення національної валюти, значне скорочення тиску інфляції та придбання безпечного сховища для свого капіталу. Продавці можуть розширити цільову аудиторію для своєї нерухомості, збільшуючи

таким чином свої шанси укласти угоду в такий скрутний час. Вони також мають можливість заощадити на операційному зборі, оскільки наша компанія не є брокером із нерухомості, співпраця з яким вимагає великих витрат. Крім того, продавці також мають вигоду від участі у процесі, оскільки покупці бажають мати справу безпосередньо з власниками нерухомості, щоб швидко укласти угоду за готівку. Остаточні ціни зазвичай вищі за попередні, оскільки міжнародні інвестори зацікавлені не стільки в поверненні свого капіталовкладення, скільки у його переміщенні або в отриманні грін карти для своєї родини. Продажну ціну можна також підняти, використовуючи наші ефективні маркетингові рішення, наприклад, завдяки великій кількості пропозицій ми можемо організувати свого роду аукціон. На сам кінець, як результат наших зусиль ви отримуєте схованку для капіталу та міжнародний статус.

Наразі Aginsky Consulting Group – єдина компанія у США, що пропонує такі послуги. Якщо ви закордонний інвестор, що потребує поради щодо переаг нерухомості США, або власник, зацікавлений у цій програмі, отримайте докладні відомості, звернувшись до нас за адресою електронної пошти info@aginskyconsulting.com.



Нещодавні появи у світі

НА ТЕЛЕБАЧЕННІ: ПАН АГІНСЬКИЙ БЕРЕ УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ “MONEY MATTERS”.

Олександр Агінський взяв участь у телевізійному шоу “Money Matters”, знятому в січні 2009 р. в Портленді, штат Орегон. Пан Агінський, визнаний міжнародний бізнес-експерт і підприємець, був запрошений на одногодинне шоу за такими темами: започаткування бізнесу, його зростання та процвітання в умовах теперішньої жорсткої конкуренції міжнародного бізнес-оточення. Пан Агінський навів ключові фактори успіху для компанії різного обсягу від місцевих сімейних підприємств до міжнародних конгломератів і розповів про причини, через які іммігранти зазвичай намагаються використати ці фактори, які більше сприяють успішному бізнесу, ніж наявність громадянства цієї країни за народженням.

Шоу транслювалося шість разів на трьох різних каналах і транслюватиметься знов восени. Воно мало такий успіх, що пана Агінського було запрошено взяти в ньому участь знов наступного року. Він навіть отримав пропозицію заснувати своє власне місцеве бізнес-шоу, але він відмовився через значне робоче навантаження та першочергові обов'язки стосовно клієнтів компанії Aginsky Consulting Group. Щоб отримати DVD-диск шоу з автографом, зв'яжіться з нами за адресою електронної пошти info@aginskyconsulting.com.

У ПЕЧАТІ: СТАТТЯ ПРО ПРЕДМЕТИ РОЗКОШІ АСГ У ГОЛОВНОМУ ЖУРНАЛІ АЗІЇ

Стаття, яку нещодавно написав Олександр Агінський про російський ринок предметів розкоші, була опублікована у випуску “Duthuyen Yacht” за травень-червень 2009 р. - це перший широкоформатний глянцева журнал, розрахований на широку азіатську аудиторію читачів. Двомовна стаття на 4 сторінках із назвою “Перспективи ринку високорентабельної продукції в Росії” містила інформацію про демографію російських споживачів із великим капіталом, їхні преференції та купівельну поведінку. Стаття також уключала стислий огляд першої десятки ринкових сегментів із продажу предметів розкоші. Інші статті журналу охоплюють різноманітні теми, наприклад відвідання престижної яхти чи придбання годинника Cartier. Щоб завантажити оригінальний офіційний документ, підготовлений нашою фірмою, на якому базувалася остання стаття, натисніть посилання - <http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG%20Industry%20Summary%20Reports%20-%20Q4-07/ACG%20Russian%20luxury%20goods%20market%20overview.pdf>.

У ВСЕСВІТНІЙ МЕРЕЖІ: ВІДЕОПРЕЗЕНТАЦІЯ КОМПАНІЇ АСГ ВІДТЕПЕР ДОСТУПНА В ОНЛАЙН-РЕЖИМІ

Довгоочікувана презентація компанії, розроблена колективом відділу трудових ресурсів із метою потенційного наймання, була представлена паном Агінським і записана в місцевій студії в першому кварталі 2009 р. Кандидати можуть відтепер переглянути її в онлайн-режимі за такою веб-адресою - <http://www.aginskyconsulting.com/en.php/company-presentation.html>. Відеопрезентація базується на презентації PowerPoint, яку можна завантажити на головній сторінці веб-сайта АСГ за такою веб-адресою - [http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG-Company_Presentation_\(eng\).pdf](http://www.aginskyconsulting.com/downloads/ACG-Company_Presentation_(eng).pdf).

Презентація надає базове розуміння діяльності нашої фірми, її бізнес-моделі, цінних пропозицій і структури компенсації. Вона бере глядача у двогодинну подорож компанією із зразками продукції та тематичними дослідженнями та пропонує побачити зсередини роботу компанії Aginsky Consulting Group. Вона також надає дані про потенційне працевлаштування з детальним оглядом обов'язків, пояснює процес найняття та наші суворі принципи. Якщо ви не можете переглянути відеофайл, зв'яжіться з нами за адресою електронної пошти info@aginskyconsulting.com.

Номінація компанії АСГ на нагороду

Ми з гордістю повідомляємо, що у травні 2009 р. компанія Aginsky Consulting Group отримала визнання за успішну діяльність в області міжнародного бізнесу та була номінована на міжнародну нагороду мерії “Mayor’s International Award” у Портленді, штат Орегон, у категорії “Кращий експортер послуг року”. За останні кілька років експорт складав близько 100 % продажів нашої фірми, що дозволяло отримувати двозначний показник зростання прибутків із кожним роком. Компанію АСГ було номіновано

за внесок у глобальний розвиток етики та прогресивну корпоративну політику, злагоджену роботу в команді та постійне вдосконалення за допомогою навчання. Ми сконцентрували свою увагу лише на міжнародному бізнесі та вважаємо, що це єдиний, хоча і довгий, шлях до миру та процвітання в усьому світі. Наша корпоративна філософія збігається з філософією Вільяма Шутца, який казав, що “кордони, які відвідують торговці, не мають потреби в солдатах”.





Найновіші партнери

ВИБХОР ГУПТА

Пан Вібхор Гупта приєднався до компанії Aginsky Consulting Group у лютому 2009 р. в якості партнера в офісі Портленда, штат Орегон. Пан Гупта наразі відповідає за керування кількома проектами (уключаючи збільшення долі ринку європейського виробника програмного забезпечення для телекомунікацій), комерційний розвиток, керування взаємовідносинами інвесторів і зв'язок із клієнтами. Також він забезпечує взаємодію з партнерами з Індії.

Пан Гупта поділився багатим досвідом із колективом компанії Aginsky Consulting Group, оскільки він працював на посадах консультанта та фінансиста в кількох найкрупніших за рейтингом Fortune 500 компаніях і міжнародних консалтингових фірмах США, таких як Bearing Point, DHL й Accenture. Працюючи на посаді фінансового консультанта в компанії BearingPoint, пан Гупта розробив пропозиції для потенційних клієнтів, одна з яких забезпечила компанії клієнта з бюджетом у 3 мільйони доларів США. Працюючи консультантом відділу інформатики в компанії Accenture, він керував різномірною командою з 30 осіб і багато працював із клієнтами, забезпечуючи технічну та службу підтримку.

Пан Гупта має ступінь магістра в області бізнес-управління, яку він отримав у Школі глобального управління Тандерберда (Thunderbird School of Global Management) за фахом "Глобальний менеджмент". Також він отримав ступінь бакалавра в Державному університеті штату Пенсільванія (Pennsylvania State University) за фахами "Інформаційні системи" та "Міжнародний бізнес". Він має досвід мешкання та роботи по всій Америці, а також у Германії та Англії.

НОА ВОНГ

Пан Ноа Вонг також приєднався до компанії Aginsky Consulting Group у лютому 2009 в офісі Портленду. Пан Вонг наразі виконує обов'язки керівника програми з нерухомості (див. вище), у рамках якої до його обов'язків входить керування проектом, залучення клієнтів, дослідження ринку та зв'язок із клієнтами.

Пан Вонг має чотирирічний досвід мешкання та роботи в Шанхаї, Китай, де він запровадив глибоке розуміння бізнесу та культурної інтуїції в регіоні. Кар'єра пана Вонга включає керуючі посади в області високих технологій і готельного бізнесу в таких компаніях, як Wicresoft, китайський лідер у постачанні інформаційних технологій і послуг комерційної діяльності, та Motorola, підрозділ мереж та інфраструктури. Вонг - це завзятий співробітник із досвідом зближення технічних і комерційних спільнот для запровадження стратегій, інноваційних рішень і розвитку продукції. Він також виконував функції менеджера з маркетингу в одному з найкращих ресторанів Шанхая - "Western", керуючи всією маркетинговою комунікацією та комерційним розвитком.

Пан Вонг має ступінь магістра бізнесу, яку він отримав у Школі глобального управління Тандерберда (Thunderbird School of Global Management), і ступінь бакалавра в області міжнародних досліджень із бізнесу. Завдяки широкому досвіду він забезпечив злагодженість у міжкультурному управлінні бізнесом і системі зв'язку. Ноа вільно розмовляє англійською та китайською мовами.

Розповсюдження компанії АСГ у країнах БРІК

Наша фірма довго вірила, що для того щоб бути справжнім глобальним партнером наших клієнтів, ми мусимо набути більшого географічного розповсюдження. У зв'язку з цим за останні роки ми доклали зусиль, щоб установити представництво на ринках інших країн БРІК, зокрема в Індії, Китаї та Бразилії. Тепер ми маємо свій власний штат або надійних місцевих партнерів у кожному з чотирьох ринків БРІК, і в цій частині інформаційного проспекту ми розповімо про два з цих нещодавніх досягнень.

КОМПАНІЯ АСГ В ІНДІЇ

У останньому кварталі 2008 р. наша фірма уклала стратегічну партнерську угоду з компанією Verge Consulting (www.vergeconsulting.org). Ця компанія, розташована в Індії, надає ділову консультації, рішення з керування фінансовою оптимізацією та продуктивністю в першу чергу для індійських клієнтів. Це партнерство дозволить клієнтам компанії Verge Consulting скористатися міжнародними можливостями та одночасно допомогти компанії АСГ розповсюдити свою клієнтську базу в Індії. Вібхор Гупта, який відповідає за

взаємодію партнерів, наразі обговорює із представниками Verge деякі питання щодо проектів із комерційного розвитку та пошуку фінансування в Індії в таких галузях, як виробництво чаю, інформаційні технології, нерухомість і медичний туризм. Якщо ваша компанія зацікавлена в розгортанні діяльності на зростаючому індійському ринку, зв'яжіться з паном Гупта за адресою електронної пошти v.gupta@aginskyconsulting.com.



КОМПАНІЯ АСГ У БРАЗИЛІЇ

У останньому кварталі 2008 р. ми також відкрили відділення у швидкому місті Сан-Пауло, Бразилія, на чолі з Фабіано Гроттолі (регіональний директор АСГ у країнах Латинської Америки). Багатий досвід пана Гроттолі охоплює 16-річну роботу в області маркетингу, систем зв'язку, керування продукцією, комерційним розвитком і продажами у фінансових, фармацевтичних і споживачьких компаніях. Він працював у численних компаніях, що займають високі позиції в рейтингу Fortune 500, включаючи American Express, Bristol-Myers Squibb і Bradesco, другий найкрупніший державний банк Бразилії. Він також частково працює викладачем у престижному університеті University Anhembi

Mogumbi міста Сан-Пауло, Бразилія, та викладає предмети з міжнародного бізнесу, міжнародного маркетингу та стратегічного планування.

Наразі пан Гроттолі веде переговори з кількома потенційними клієнтами у Бразилії в таких секторах, як виробництво пластмаси, інформаційні технології, медичний туризм і біотехнології. Якщо ваша компанія зацікавлена в розгортанні діяльності на успішному бразильському ринку, зв'яжіться з паном Гроттолі за адресою електронної пошти f.grottoli@aginskyconsulting.com.

Відвідання компанією АСГ конференцій по всьому світу

Компанія Aginsky Consulting Group регулярно відвідує різноманітні конференції та семінари по всьому світу, щоб сприяти розвитку проектів клієнтів, підтримувати навчання нашої групи та зміцнювати вже широкую мережу промислових професіоналів й інвесторів. У другому кварталі 2009 р. представники нашої команди відвідали дві конференції - одну в Москві, Росія, та іншу у Вашингтоні, округ Колумбія. Нижче наведена стисла інформація про кожну із цих двох конференцій.

П'ЯТИЙ ЩОРІЧНИЙ ФОРУМ ПРЯМОГО ТА ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В РОСІЇ ТА КРАЇНАХ СНД У МОСКВІ

П'ятий щорічний форум прямого та венчурного інвестування в Росії та країнах СНД пройшов у московському готелі Марріотт Гранд Отель 23-24 квітня 2009 р. Захід відвідали представники всіх найкрупніших світових компаній із приватними акціонерними капіталами, сімейних трастів, а також корпоративні й індивідуальні інвестори, що жваво цікавляться Росією. Цей форум став найбільш масштабною подібною подією в Росії та дозволив провідним інвесторам, консультантам і експертам із промисловості обмінятися своїми думками, досвідом і повчитися друг від

друга. Деякі з російських найкрупніших фондів зробили презентації з таких тем, як останні досягнення у сфері прямого та венчурного інвестування в Росії, найкращі стратегії з підвищення капіталу та перспективи на майбутнє. Загальна думка присутніх на форумі полягала в тому, що Росія має дуже перспективне майбутнє, і що не далі як у 2010 р. очікується швидкий зріст. Представники компанії АСГ відвідали всі презентації та скористалися можливістю поновити численні існуючі та здобути нові зв'язки.

ОДИНАДЦЯТА ЩОРІЧНА МІЖНАРОДНА КОНФЕРЕНЦІЯ ПРЯМОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВАШИНГТОНІ, ОКРУГ КОЛУМБІЯ.

Два представники компанії АСГ, Олександр Агінський і Брінтон Рід, відвідали одинадцятую щорічну міжнародну конференцію прямого інвестування у Вашингтоні, округ Колумбія, яка відбулася 13-14 травня 2009 р. у готелі Ритц-Карлтон у центрі міста. Розпорядником події була Міжнародна фінансова корпорація, підрозділ Світового банку та Приватна акціонерна асоціація зростаючих ринків. Ця щорічна конференція стала найбільш масштабною та всеохоплюючою подією, яка зібрала спеціалістів із прямого інвестування зростаючих ринків зі всього світу. Провідною темою цьогорічної події стало "Керування ризиками та пошук можливостей в умовах сьогоднішньої нестабільності". Всебічні консультації та секційні засідання стосувалися можливостей фінансування зростаючих ринків у все більш конкурентному та нестабільному світовому середовищі, визначення найбільш перспективних ринків і найефективніших можливостей для інвесторів щодо

орієнтації в бурхливому економічному середовищі. Конференцію відвідали представники деяких найкрупніших приватних акціонерних компаній світу, а також провідні промислові експерти. Загальна атмосфера події була динамічною та оптимістичною щодо майбутнього прямого інвестування та світової економіки в цілому. Завдяки присутності нашої команди на конференції ми мали унікальну можливість поспілкуватися із представниками сотень приватних акціонерних фондів та іншими лідерами галузі. Таким чином, участь у конференції дозволила нам не тільки зміцнити та розширити існуючу мережу світових інвесторів, а й відкрити для себе нові комерційні можливості, які будуть детально розглянуті в наступному інформаційному проспекті.