



ЗМІСТ:

- *РАСГ розпочинає роботу над великим проектом у Росії в галузі харчової промисловості*
- *New American Finance Corporation готова до процесу пошуку інвестицій*
- *Aginsky Consulting Group оголошує про програму "Відкриті регіони"*
- *Унікальна пропозиція з фінансування нерухомості для забудовників*
- *Нове партнерство з нью-йоркською юридичною компанією, що фокусується на країнах СНД*

НОВИНИ

Aginsky Consulting Group

Квартальний бюлетень

Жовтень 2005 року

АСГ РОЗПОЧИНАЄ РОБОТУ НАД ВЕЛИКИМ ПРОЕКТОМ У РОСІЇ В ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Протягом останніх років багато російських підприємств у галузі харчової промисловості, адаптуючись до нових конкурентних умов, здійснило модернізацію виробництва, що залишилося ще з радянських часів. Як результат, частка споживання імпортованих харчових продуктів на російському ринку різко зменшилася. Постійне покращення технологій і якості виробництва призвело до зміцнення позицій російських компаній не лише в галузі сільськогосподарської продукції, але й у таких більш високотехнологічних та таких, що мають більшу додаткову вартість, секторах як обробка харчових продуктів та виробництво харчових інгредієнтів.

АСГ візьме участь у подальшому розвитку таких тенденцій, розпочавши роботу над проектом зі зміцнення ринкових позицій нашого клієнта - лідера в одному з секторів харчової промисловості, що знаходиться в Москві. В рамках цього проекту ми надамо послуги, пов'язані з вертикальною інтеграцією та горизонтальним розширенням виробництва клієнта,

а також із одержанням ним західних інвестицій. АСГ проведе детальний аудит виробництва клієнта з метою покращення прозорості процесів та приведення їх у відповідність із міжнародними стандартами. Повний пакет інвестиційних документів буде підготовлений нашою командою, що складається з експертів у різних галузях, у тому числі й у харчовій промисловості. Ми переконані, що наша допомога зробить набагато реальнішою можливість одержання кредитів у великих західних інвестиційних компаній, а також зможе привести до найважливіших стратегічних партнерств.

За допомогою послуг АСГ та покладаючись на високорозвинену дистрибуторську мережу, в наступному році наш клієнт буде готовий до запуску виробництва багатьох найважливіших продуктів, що користуються суттєвим попитом. Нові виробничі потужності повинні вивести компанію на ще більш високий рівень, а також відкриють нові обрії для АСГ на російському харчовому ринку. Для одержання більш детальної інформації про проект та інших наших клієнтів, пишіть за адресою: client@aginskyconsulting.com.

NEW AMERICAN FINANCE CORPORATION ГОТОВА ДО ПРОЦЕСУ ПОШУКУ ІНВЕСТИЦІЙ

Інвестори, що зацікавлені в інноваційних та цікавих рішеннях, які реформують традиційні галузі, такі як сектор фінансових послуг, будуть раді почути чудову новину - New American Finance Corporation (N.A.F.C.) нарешті готова розпочати процес збирання нових капіталовкладень. Керівництво проекту, що складається з топ-менеджерів АСГ, а також з фахівців у галузі бухгалтерського обліку, фінансів і управління проектами, завершило роботу на інвестиційним пакетом, який допоможе одержати кошти під час першого раунду фінансування та вийти на ринок з інноваційною пропозицією, спрямованою на заохочення інтересу споживачів у Північній Америці.

New American Finance Corporation є новим проектом Aginsky Consulting Group у галузі послуг іпотечного кредитування. Метою проекту є одержання частки сектору брокерських послуг на цьому ринку в США; послуги N.A.F.C. будуть пропонуватися національним меншинам Америки. Планується, що протягом

останніх декількох років, послуги N.A.F.C. будуть сфокусовані на найбільш успішній громаді США - 5,5-мільйонному російськомовному населенні. Унікальна бізнес-модель проекту дозволить значно зменшити витрати, в той же час покращивши якість послуг для цього ринку.

СВІТОГЛЯД N.A.F.C.

"Ми гарантуємо найнижчу вартість фінансування для кожного з наших клієнтів, у той же час пропонуючи індивідуальний підхід до безпрецедентної турботи про клієнта та уваги до його потреб."

Багато компаній обіцяють найліпшу якість послуг за найнижчу ціну, але не в багатьох розроблена жорстка стратегія, що дозволяє мобілізувати кошти для досягнення цієї мети. У N.A.F.C. є й така стратегія

та кошти для її втілення! Концепція, розроблена для досягнення найнижчих розцінок на аналогічні послуги, також дозволяє досягти значного поліпшення якості роботи з клієнтами на сегменті ринку, обраного нами для доведення життєздатності нашої ідеї. Установка нашого Call-центру з обробки інформації (так званого СРС) в Україні дозволяє нам зменшити найзначнішу статтю витрат - зарплатню та комісійні співробітників, які оформлюють кредити - на 93% порівняно з середніми показниками галузі. В той же час, наші співробітники, які вільно володіють трьома мовами (англійською, російською та українською) та одержують зарплатню, що значно перевищує місцеві стандарти, зможуть надати високопрофесійні індивідуальні послуги на одній із рідних мов наших клієнтів. За таким сценарієм, усі виграють - наші клієнти, наші співробітники ті, звичайно ж, наші інвестори.

[далі >>>](#)



Бізнес-модель N.A.F.C. може бути достатньо широко застосована до більшості етнічних громад у США, які в основному розмовляють рідною мовою, а також, теоретично, й у інших країнах. Подальше розширення бізнесу може відбуватися в зв'язку з розширенням асортименту послуг, що пропонуються, а також у зв'язку з пропонуванням послуг CPC іншим компаніям.

Поєднання персонального підходу до клієнтів із низькою ціною дозволяє N.A.F.C. стати впливовим гравцем на етнічному ринку в США, незалежно від майбутньої ситуації на ринку іпотечних послуг. У той час як процентні ставки збільшуються, а ринок рефінансування скорочується, наша фінансова модель демонструє свої переваги перед конкуренцією, що пропонує високоякісні, але дорогі послуги, надаючи високоякісну та дешеву альтернативу, а також зберігаючи свою рентабельність. І в той час, як наші найбільші конкуренти де-індивідуалізують

підхід до клієнта та фокусуються замість цього на програмах, що працюють "під одну гребінку", N.A.F.C. збереже цінову перевагу, в той же час пропонуючи індивідуальний підхід до кожного клієнта.

Якщо вас зацікавила наша концепція та вам цікаво дізнатися більше, будь ласка, запросіть повний інвестиційний пакет, що складається з бізнес-плану N.A.F.C., фінансової звітності, оцінки актуарної вартості проекту, меморандуму приватного розміщення, угоди про підписку на цінні папери компанії, презентації в форматі PowerPoint та переліку умов. N.A.F.C. зацікавлена в зацікавленні акредитованих інвесторів та висуває привілейовану пропозицію на суму 3,3 мільйонів доларів США в першому раунді фінансування.

Для одержання більш детальної інформації, телефонуйте Aginsky Consulting Group за номером: 877-WITH-ACG або звертайтеся за адресою nafc@aginskyconsulting.com.

AGINSKY CONSULTING GROUP ОГОЛОШУЄ ПРО ПРОГРАМУ "ВІДКРИТІ РЕГІОНИ"

ACG оголошує про початок програми "Відкриті регіони", спрямованої на надання допомоги підприємствам середнього бізнесу з регіонів Росії. Концепція програми походить від нашого глибокого переконання в тому, що справжнє процвітання економіки будь-якої країни відбувається не під час зростання загальних показників ВВП, особливо, якщо це зростання підтримується високими цінами на нафту, а тільки під час гармонічного розвитку середнього та малого бізнесу, що нарешті розповсюдиться зі столиці до регіонів. Саме тому ми впевнені, що дуже важливо вивести розвиток конкурентноспроможного приватного сектора за межі процвітаючої російської столиці до великих регіонів країни, де конкурентноспроможні та багатообіцяючі компанії гостро потребують більш широкі можливості виходу на фінансові ринки.

Наш досвід у Росії переконав нас у тому, що регіони цієї країни багаті на ідеї та ресурси, які можуть призвести до бурхливого розвитку відкритого приватного сектора,

але, на жаль, вони часто не мають виходу на ліквідні фінансові ринки за межами тіньової економіки. Це не дає переважній більшості регіональних приватних компаній повною мірою реалізувати свій потенціал. Ми готові надати послуги в галузі планування бізнесу, залучення іноземних інвестицій, виходу на нові ринки та покращення ефективності виробництва на привілейованих умовах усім російським компаніям середнього бізнесу, що знаходяться за межами Москви. Програма пропонується зі знижками всім компаніям, що відповідають усім необхідним критеріям. Ми також будемо слідкувати за успіхом нашої програми, щоби надалі застосувати подібну модель, надаючи допомогу «відкритим регіонам» в інших країнах СНД.

З питань, пов'язаних із програмою «Відкриті регіони», а також для пропозиції спонсорства чи іншої допомоги, звертайтеся до Михайла Вороненка за адресою: m.voronenko@aginskyconsulting.com.

УНІКАЛЬНА ПРОПОЗИЦІЯ З ФІНАНСУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ ДЛЯ ЗАБУДОВНИКІВ

Ще одна нова пропозиція ACG для ринку житла в США спрямована на забудовників нерухомості, а не на покупців готового житла. ACG представляє декілька сот партнерів, зацікавлених у придбанні 30-50% індивідуальних проектів із забудови кондомініумів, що взамін пропонують надання допомоги забудовникам у галузі фінансування та маркетингу. Так звана програма DBI Solution (DBI - аббревіатура, що втілює кожну з трьох окремих пропозицій програми - Визначена (Defined), Базова (Basic) та Інтегрована (Integrated)) пропонує забудовникам нерухомості одержання коштів на будову нерухомості, особливо в галузі фінансування проектів і маркетингу, на умовах, що мають на увазі невеликий ризик та невеликі затрати. Програма DBI Solution пропонує оборот протягом 10-14 днів, незалежно від розміру проекту, та надає можливість продажу нерухомості для одержання фінансування на будову, в той же час зберігаючи можливість участі в майбутньому зростанні вартості проданої нерухомості.

Окрім можливості виходу з 30-50% проекту, програма DBI Solution пропонує додаткове джерело доходу «наперед», а також зменшення витрат на продаж та маркетинг, значні витрати на простій нерухомості, надаючи можливість розпочати будівельні роботи на 6-12 місяців раніше. Таким чином, забудовникам також надається можливість вести переговори стосовно більш вигідних процентних ставок на ранній продаж, а також зменшується необхідність залучення часткових партнерів у зв'язку зі значно більш ранніми строками продажу.

Наступні вимоги присутні в усіх трьох програмах:

- **Індивідуальність покупця.** Кожен контракт на продаж здійснюється окремим покупцем, який має індивідуальний номер Social Security або FEIN відповідно до умов контракту.
- **Депозит.** Кожен окремий покупець повинен внести унікальний депозит готівкою на ескроу-рахунок.

З питань, пов'язаних із програмою DBI solution, пишть за адресою: financing@aginskyconsulting.com.

НОВЕ ПАРТНЕРСТВО З НЬЮ-ЙОРКСЬКОЮ ЮРИДИЧНОЮ КОМПАНІЄЮ, ЩО ФОКУСУЄТЬСЯ НА КРАЇНАХ СНД

ACG оголошує про укладення нової партнерської угоди в сфері юридичних послуг. Компанія *Besedin, Avakov & Sher, LLC* (www.besedinllc.com), що має відділення в Нью-Йорку, Нью-Джерсі, Москві та в Західній Європі, надає повний спектр юридичних послуг. Їх співробітники - юристи та іноземні юрисконсульти з істотним досвідом роботи в різних сферах і країнах як цивільного, так і загального

права, що дозволяє їм надавати послуги компаніям і особам, що ведуть бізнес у США та країнах СНД. Укладений із ними Меморандум про розуміння (підписаний у жовтні 2005 року) дає можливість пропонувати наші послуги та можливості співробітництва за межами сфер діяльності кожної з компаній, розширюючи наші можливості надання більш якісних послуг нашим клієнтам.

З питань установлення партнерських відносин з ACG, звертайтеся за адресою: partners@aginskyconsulting.com.