



ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

тел: (495) 518-4427; (495) 765-0223, e-mail: inbox@projectclub.ru, ppclub@inbox.ru
Интернет-сайт: www.projectclub.ru

«КЛУБ ПРОЕКТНОГО ПРОЦЕССА»

№ 001 (015), январь 2011 г.

Уважаемые члены и партнеры Клуба!

Информируем Вас о новых возможностях и событиях:

1. Новые партнеры, с которыми подписаны Соглашения о сотрудничестве:

- § ***N.I.J. Legal Services (Эн.Ай.Джей. Лигл Сервисез)***
- § ***ООО "МастЭко", г.Тюмень***
- § ***ООО "Икстрей Файнэнс",***
- § ***Потребительское общество взаимного обеспечения
"Интернациональные ресурсы",***
- § ***ICI Group (International Capital Investment Group), CEO***
- § ***Некоммерческое Партнерство "Клуб православных
предпринимателей"***
- § ***Автономная некоммерческая организация «Национальный центр
сертификации управляющих»,***
- § ***ООО "Юридическая фирма "РайтСол КСМ",***
- § ***Некоммерческая организация "Ассоциация Производителей посуды из
фарфора, керамики, хрусталя, стекла, металла и пластмассы
и иных участников потребительского рынка",***
- § ***Российская Акционерная автотранспортная компания открытого
типа "РОСАВТОТРАНС",***
- § ***Canada Eurasia Russia Business Association (CERBA) \ Канадская
деловая ассоциация в России и Евразии (КДАРЕ),***
- § ***ОАО "СИБИРСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА",***
- § ***ООО "Эй Ди Джей" (ADJ Consulting),***
- § ***ЗАО «Т-Сервисы»,***
- § ***Общество "Регистр Ллойда Европы, Ближнего Востока и Африки"
(Санкт-Петербургский ф-л Lloyd`s Register Quality Assurance
(Великобритания),***

2. Новые возможности

Одним из основных преимуществ Клуба является мультипликационный эффект от объединения возможностей наших членов и партнеров, которые работают в самых разных областях бизнеса. Каждый новый партнер Клуба – это потенциально новые, и порой неожиданные возможности для расширения Вашего бизнеса.

2.1. Оптовые партии дешевых товаров народного потребления

От члена Клуба – КБ «Надежный банк» поступила информация о начале работы его клиента с Нового года с так называемым «конфискатом». Речь идет о широком спектре товаров народного потребления. Сотрудничество будет строиться на основе прямых договоров купли-продажи и предварительных Заявок от оптовых потребителей.

Вид оплаты может быть любой.

К сотрудничеству приглашаются оптовики и владельцы сетевых магазинов.

Предпочтительны долгосрочные контракты. В этом случае оптимальной формой сотрудничества может быть кредитная линия со стороны банка под страховой депозит, заложенный вашим партнером.

Основное пожелание к партнеру – быстрота реакции на поступающие предложения.

Все, кто заинтересован в данном сотрудничестве, могут обратиться в Клуб за получением дополнительной информации о технологии сотрудничества и формате договорных документов.

2.2. Дешевая недвижимость + вид на жительство в Евросоюзе

От членов Клуба – представителей делового сообщества Латвии – стали поступать предложения по продаже недвижимости в Латвии (Евросоюз) и приобретения вида на жительство. Цены на недвижимость, в связи с финансовым кризисом, на сегодняшний день весьма привлекательны. (Примеры можно посмотреть в приложении)

В ближайшем выпуске бюллетеня мы более подробно остановимся на конкретных предложениях. Но уже сегодня мы могли бы, в случае проявления интереса с Вашей стороны к данной теме, транслировать Ваши пожелания нашим партнерам.

3. Мероприятия наших партнеров

3.1. Ваш бизнес в Африке

Клуб вместе со своими партнерами, в число которых входят представители среднего и малого бизнеса, девелоперы, сотрудники государственных и правительственных учреждений стран Восточной Африки, предлагает Вам неожиданное решение реализации Ваших планов путем **географической диверсификации**.

Если Ваша компания по объективным и субъективным причинам начала испытывать определенные трудности в своем развитии на российском рынке:

- У Вас есть потенциал, но он не реализуется в полной мере или Вам не дают его реализовать;
- Ваша компания успешна и ищет новые рынки для диверсификации своей деятельности;
- Вы - владельцы новой технологии/продукта и ищите новых потребителей Ваших разработок;

- У Вас есть отработанный готовый бизнес, способный к тиражированию, и Вы ищете новые рынки

то возможное решение – Африка!

К сожалению, на сегодняшний день существует информационный вакуум по странам африканского региона, особенно с точки зрения информации, интересной для российского бизнеса.

Однако, партнеры Клуба, отслеживающие ситуацию «изнутри» утверждают, что именно страны Восточной Африки (в том числе Танзания, Уганда, Судан, ДРКонго, Руанда, Эфиопия), и прежде всего Кения, как экономическое ядро региона, являются наиболее перспективным и быстрорастущим регионом Африки, привлекательным как для инвесторов, так и для экспортеров.

Войти на этот рынок возможно при содействии **Фонда Российско-Африканского Сотрудничества (Фонд РВАС)**, основной задачей которого является структурирование и реализация в Восточно-Африканских странах реальных проектов, в которых в различных формах будут задействованы российский капитал, технологии, товары и услуги.

Каковы эти формы?

- совместные предприятия
- совместные предприятия с государственными институтами – формат Частно-Государственного Партнерства
- самостоятельное ведение бизнеса либо франшиза
- гибрид вышеназванных форм

В настоящий момент Клуб вместе со своими партнерами изучает потенциальную заинтересованность представителей делового сообщества РФ, в том числе членов и партнеров Клуба, намеренных предложить свои технологии, готовые бизнесы, товары и услуги на рынки стран Восточной Африки войти в состав делегации для участия в выставке-ярмарке «Российский бизнес для Африки».

Цель данного мероприятия - содействие российским компаниям и предпринимателям в выходе на рынки Кении и других восточно-африканских государств, опираясь на эффективные деловые связи и инвестиционные возможности **Фонда РВАС**, обеспечивающие выстраивание перспективного сотрудничества с надежными зарубежными партнерами.

Потенциальные участники должны обладать:

1. готовыми бизнес-моделями и проработанной схемой их выведения на рынок (предпочтительно - франшиза)
2. Апробированными товарами и услугами с понятной инфраструктурой их поддержки
3. Новыми технологиями, имеющими форму законченного рыночного продукта и понятную схему его дальнейшего сопровождения
4. Документально подтвержденными правами на предлагаемые товары/услуги/технологии (свидетельство о собственности, патент, договор и т.п.)

5. Цена предлагаемого к продаже продукта должна быть в пределах от 10 000 до 150 000 евро.
6. Срок окупаемости – от полугода до двух лет.

Основные области принимаемых к рассмотрению инновационных товаров/услуг/технологий и готовых бизнес-моделей и партнерств:

- производство стройматериалов
- производство продуктов питания
- переработка сельхозпродукции
- здравоохранение
- логистические услуги
- экология
- переработка мусора
- малая энергетика
- ИТ-услуги
- связь, телекоммуникации

Всех, кого заинтересует данное предложение, просьба обращаться в Дирекцию Клуба.

***Благодарим за внимание.
Удачи в делах!***

Дирекция Клуба:

Любомудров Дмитрий Владимирович

"Клуб Проектного Процесса", Генеральный директор

Торгово-Промышленная Палата РФ, член Комитета по инвестиционной политике

Тууль Максим Юрьевич

Некоммерческое Партнерство "Клуб Участников Проектного Процесса", Директор

КБ "Надежный банк", Председатель Правления