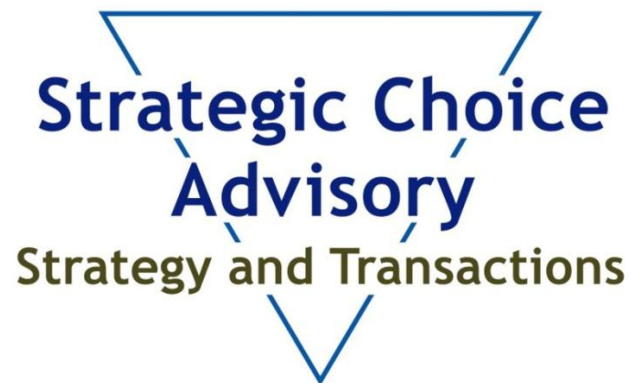




**Консультирование по рыночной стратегии и
корпоративным финансам**

Описание услуг



Преимущества консалтинговой практики (1/2)

Описание

- Команда опытных руководителей бизнеса и экспертов в сфере консультирования по стратегии, управлению бизнесом и сделкам M&A в широком спектре секторов экономики
- Работая вместе с 2009 г., консалтинговая практика в составе более 20 консультантов в России, Японии, Корее и Китае/Гонконге успешно реализовала около 100 консультационных проектов по стратегии и корпоративным сделкам
- Команда объединяет навыки и опыт постоянных членов, высококвалифицированных отраслевых специалистов и экспертов в смежных направлениях услуг, что позволяет содействовать решению широкого спектра бизнес-задач клиентов

Ключевые услуги

- Клиентам предлагается полноценная линейка услуг консультирования по входу на рынок и рыночной экспансии как в России, так и на международном рынке:
 - Анализ рынка и стратегия входа на рынок
 - Стратегия развития и повышение эффективности продаж
 - Консультирование покупателей и продавцов бизнеса в рамках сделок M&A
 - Создание СП и стратегических партнерств

Подход к работе

- Успех бизнеса клиентов является конечной целью команды, что служит существенной мотивацией обеспечения качества и эффективности оказания услуг
- Работа проектной команды направлена на разработку практических решений для достижения бизнес-целей с возможностью содействия их реализации
- Опыт команды и преданность интересам клиентов обеспечивают выигрышное сочетание точечных решений, лучших практик и отлаженности бизнес-процессов

Преимущества консалтинговой практики (2/2)

Сильные стороны

- Надежность: существенные навыки и опыт, глубокое знание страновых и отраслевых рынков
- Индивидуальный подход: структурирование проектов с учетом конкретных задач бизнеса клиентов
- Преданность качеству: применение лучших практик и внимательность к деталям
- Существенный охват рынка: обширная сеть контактов среди компаний, инвесторов и экспертов рынка

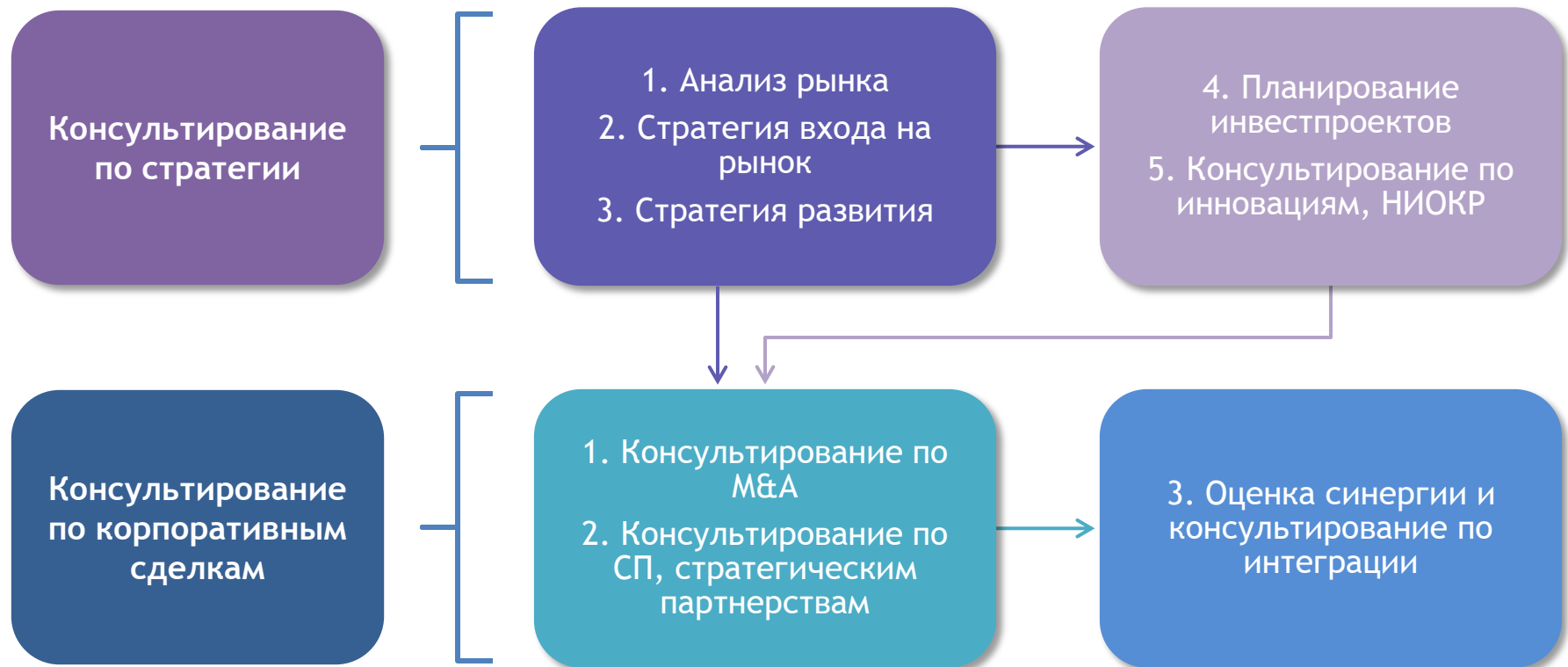
Преимущества

- Достоверность: в основе рекомендаций - тщательный рыночный и операционный анализ
- Комплексные решения: интеграция компетенций специалистов смежных профилей
- Ориентированность на результат: все рабочие процессы нацелены на успех и эффективность бизнеса клиентов
- Независимость: работа исключительно в интересах клиентов

Ключевые партнеры

- | | | | |
|---------------------|----------------------|-----------------|--------------------|
| • Meridian Capital | • Althaus | • KPMG | • Skolkovo Fund |
| • FinPoint Advisers | • ACT Global (Japan) | • Ernst & Young | • Liniya Prava LLC |
| • First ICG | • RPI | | • FIVIO Consulting |

Основные виды консультационных услуг (1/3)



Структура услуг основана на многостороннем понимании задач Клиентов и ключевых факторов успеха бизнеса

Основные виды консультационных услуг (2/3)

Консультирование по стратегии

	1	2	3	4	5
	Анализ рынка	Стратегия входа на рынок	Стратегия развития	Планирование инвестпроектов	Консультирование по инновациям, НИОКР
КЛЮЧЕВЫЕ РАЗДЕЛЫ	■ Сегментация клиентов и факторы ценообразования ■ Ключевые драйверы роста и бизнес-риски ■ Прогноз развития структуры рынка ■ Обоснование бизнес-идеи: выбор наиболее перспективных сегментов рынка	■ Ключевые факторы успеха ■ Построение линейки продуктов/услуг ■ Анализ затрат и выгод способов входа на рынок ■ План имплементации и операционная модель бизнеса	■ Рыночное позиционирование ■ План запуска новых продуктов/услуг ■ Оптимизация бизнес-модели, интеграция бизнес-единиц ■ Стратегические партнерства ■ Масштабирование бизнеса ■ Система КПЭ	■ Рыночная стратегия ■ Система финансовых целей, план реализации ■ Оргструктура ■ Оптимизация цепочки поставок ■ Решения по минимизации рисков	■ Решение: универсальный или нишевый игрок, масштабирование бизнеса ■ Коммерциализация продуктов/услуг ■ Механизмы создания добавленной стоимости ■ Финансовый план, график достижения результатов ■ Система партнерств
РЕЗУЛЬТАТЫ УСЛУГ	1. Детальный анализ рыночных данных и тенденций 2. Оценка стратегических опций 3. Программа достижения целей и система КПЭ		4. Обоснование бизнес-плана для потенциальных инвесторов, партнеров 5. Планирование развития бизнеса «под ключ»		

Основные виды консультационных услуг (3/3)

Консультирование по корпоративным сделкам



Клиент	Описание выполненных работ
Крупнейшая русская ВИНК (2014 г.)	<u>Цели проекта:</u> 1) Разработка концепции, составление финансовой модели и выбор локаций для сети МФЗ (многофункциональных зон) на основных федеральных трассах РФ (М1-М11) 2) Формирование стратегии выхода на рынок 3) Создание концепций основных типов МФЗ как объектов коммерческой недвижимости с учетом лучших мировых и отечественных практик 4) Выработка рекомендаций по возможным типам партнерства 5) Выбор локаций для пилотных проектов <u>Выполненные работы:</u> • Оценка актуального состояния, тенденций и перспектив развития, составление прогноза роста объема рынков АЗС и многофункциональных зон (МФЗ) на федеральных автомобильных дорогах (ФАД); • Формирование выводов по объему и привлекательности рынков АЗС и МФЗ на вышеуказанных ФАД • Создание списка приоритетных трасс с точки зрения дальнейшего развития • Изучение стратегий компаний-конкурентов в сфере развития МФЗ, а также их уникальных предложений в части форматов • Анализ зарубежного опыта МФЗ (США, Европа, Азия) • Детальное понимание операционной деятельности и стратегии развития МФЗ на вышеуказанных ФАД • Формирование схем бизнеса, стратегий развития сети АЗС и концепта МФЗ Клиента на вышеуказанных трассах • Разработка основных типов МФЗ с возможностью вариативного моделирования функциональных элементов применительно к конкретным локациям с учетом конкурентной среды • Выбор локаций и типов МФЗ для реализации пилотных проектов <u>Результаты проекта:</u> • Клиентом сделан анализ предыдущего опыта в создании МФЗ, принята стратегия развития с учетом результатов выполненных в исследовании работ и представленных рекомендаций • Ведется подготовка к реализации пилотных проектов согласно результатам исследования • Сформирована концепция возможных приоритетных партнерств на основе рекомендаций

Примеры реализованных проектов по стратегии и оптимизации бизнеса (2/7)

Железнодорожный транспорт - модернизация, развитие грузоперевозок

Клиент	Описание выполненных работ
ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ «ЕДИНАЯ ЕВРАЗИЯ» - Создание скоростной железной дороги между Востоком и Западом, реконструкция и модернизация Транссиба и БАМа (в интересах правительства и частных инвесторов одной из стран АТР (2012-2014 гг.)	<u>Цели проекта:</u> 1) Оценка проекта по строительству скоростной железной дороги (ВСМ, пассажирские и грузовые перевозки) между Востоком и Западом через территорию России 2) Организация сотрудничества между Правительством Республики Корея (РК) и Корейского Исследовательского института железных дорог (КИИЖД) и руководства ОАО «РЖД» и ООО «ВНИИЖТ» 3) Определение интересов потенциальных инвесторов и структурирование инвестиций в строительство скоростной ж/д и реконструкцию Транссиба и БАМа <u>Выполненные работы:</u> 1) Проведено предварительное исследование экономической целесообразности Проекта: - анализ жизнеспособности Проекта - ключевые факторы успеха, риски и вызовы - предложения по финансовому и организационному структурированию Проекта - рамочный инвестиционный анализ: объем инвестиций для всего проекта и отдельных секций, возможные формы инвестиций, сроки достижения уровня безубыточности Проекта, IRR - отрицательное заключение по пассажирской ВСМ, позитивное по скоростным грузоперевозкам 2) Организовано деловое сотрудничество между представителями корейской и российской сторон: - результаты проекта утверждены с представителями Правительства РК и КИИЖД, после чего организованы первичные переговоры с руководством РЖД и ВНИИЖТ для выработки дальнейших мероприятий по его совместному продвижению - подготовлена презентации Проекта для корейской и российской сторон - на протяжении всего процесса переговоров оказывалась поддержка в корректном изложении позиций и интересов каждой из сторон с учетом их национальной и организационной специфики 3) Описан возможный сценарий реализации Проекта и представлена Дорожная Карта Проекта <u>Результаты проекта:</u> - Проект получил одобрение Правительства РК и ее правительственных учреждений - Интерес к данному проекту был публично озвучен президентом Республики Корея Пак Кын Хе на встрече с президентом России Владимиром Путиным на полях саммита «Группы двадцати» 6 сентября 2013 года, а затем в выступлении на встрече лидеров стран Азии 18.10.13 г. в г. Сеул - Проект получил положительное заключение руководства РЖД и ВНИИЖТ - Продолжаются работы по согласованию этапов реализации проекта между представителями РЖД и правительственных учреждений Республики Корея

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских производителей полистирольной и полипропиленовой ленты (2012 г.)	<u>Цель проекта</u> - оптимизация продуктовой стратегии клиента и составление финансовой модели для привлечения финансирования одним из лидеров рынка, за год до начала проекта избежавшего дефолта за счет выкупа доли новым инвестором в обмен на погашение долга <u>Выполненные работы:</u> • Анализ тенденций развития сегментов рынка полистирольной и полипропиленовой ленты (ПСЛТ и ППЛТ), рынков сырья (ПС и ПП) и рынков конечной продукции (упаковка для молочной и мясной промышленности, авиакейтеринга, торговли пищевой продукцией и предприятий быстрого питания) • Оценка конкурентоспособности продукции с помощью финансового моделирования для проверки ценообразования и опроса мнений отраслевых экспертов и существующих и потенциальных клиентов • Опрос мнений 70 участников рынка и отраслевых экспертов о перспективах развития рынков сбыта продукции Компании (ПСЛТ и ППЛТ), рынков сырья и рынков конечной продукции (упаковки) • Рекомендации по расширению линейки продуктов с 4 до 11 видов ленты, началу выпуска ППЛТ, смене приоритетов в сегментации конечных потребителей и подготовке к началу выпуска конечной продукции (упаковки) • Детальный прогноз роста объемов сегментов рынка и средних цен на ПСЛТ и ППЛТ, ПС и ПП • Финансовая модель и бизнес-план Компании, формулирование выводов о перспективах развития бизнеса Компании и проектов запуска производства ППЛТ и упаковки • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, выбор вида долгового финансирования и структурирование сделки <u>Результаты проекта:</u> • Объем кредита сокращен в 5 раз, срок в 3 раза по сравнению с первоначальным запросом Компании; назначение кредита изменено на пополнение оборотных средств с последующим инвесткредитом • Изменена сегментация клиентов ПСЛТ в пользу наиболее быстрорастущих сегментов рынка упаковки и начато производство ППЛТ - в результате, за 6 месяцев после завершения проекта объем выручки вырос более чем вдвое, при этом продаж ППЛТ превысил продажи ПСЛТ, которые также заметно выросли, а Компания вышла на текущую рентабельность впервые за 5 лет с момента создания • Начат выпуск и продажи упаковки - Компания получила кредит на расширение производства, имея существенно улучшенные финансовые показатели

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских производителей пестицидов - проблемный актив крупного банка (2013 г.)	<u>Цель проекта</u> - оптимизация рыночной стратегии для увеличения рентабельности продаж и доли рынка, повышение операционной эффективности для разработки решения по реструктуризации бизнеса в интересах Компании и ее основного кредитора <u>Выполненные работы:</u> • Анализ сложившейся ситуации в развитии бизнеса одного из лидеров рынка, дошедшего до предбанкротного состояния после начала финансового кризиса; всесторонняя проверка эффективности бизнес-процессов и финансового состояния Компании; консолидация финансовой отчетности и выявление рисков для банка-кредитора • Детальный анализ сегментов рынка пестицидов в разрезе с/х культур и видов средств защиты растений, составление прогноза рынка и продаж по видам продуктов и регионам • Оценка конкурентоспособности и выработка обновленной стратегии Компании с учетом возможностей возвращения существующей клиентской базы и завоевания новых сегментов рынка, а также текущей и прогнозируемой маржинальности 40 видов продукции • Анализ и выработка подробных рекомендаций по повышению операционной эффективности, в т.ч. за счет сокращения расходов в основном и непрофильных видах бизнеса, перестройки бизнес-процессов и оргструктуры компании • Составление финансовой модели с учетом вариантов реструктуризации долга в обсуждении с основным кредитором и с учетом возможности привлечения нового стратегического инвестора • Создание плана реструктуризации долга и бизнеса в целях возврата компании к нормальной деятельности и минимизации рисков для кредитора; разработка системы КПЭ и способов мониторинга состояния актива со стороны банка <u>Результаты проекта:</u> • Выработана стратегия и перестроена система управления бизнесом, позволившая добиться повышения маржи валовой прибыли на 12 проц. п. до 43% • Составлен детальный план и полностью реализован комплекс мер по сокращению операционных расходов в основном и непрофильных видах бизнеса (сдача производственных помещений в аренду, продажа лицензий, перепродажа пестицидов и прочей агрохимической продукции) • Разработан план реструктуризации долга и бизнеса, позволяющий полностью погасить имеющуюся задолженность в размере более 600 млн. руб., привлечь минимизированное по объему новое финансирование и вернуть лидирующее положение на рынке в течение 7-летнего периода

Примеры реализованных проектов по стратегии и оптимизации бизнеса (5/7)

Производство стройматериалов и строительство - инвестиционный анализ

Клиент	Описание выполненных работ
Региональный девелопер, развивающий бизнес в Северо-Кавказском Федеральном Округе (СКФО), и российский непрофильный инвестор (2013 г.)	<u>Цели проекта</u> - (1) Оценка целесообразности создания газобетонного завода (АГБ) на базе имеющегося песчаного карьера; (2) разработка стратегии выхода на рынок, включая ассортимент производимых продуктов; (3) оценка целесообразности вхождения в проект непрофильного инвестора <u>Выполненные работы:</u> • Анализ и прогноз развития рынка АГБ, сухих смесей в СКФО и ЮФО и в России в целом • Анализ и прогноз роста объемов жилищного, промышленного и инфраструктурного строительства, в том числе, с применением АГБ в СКФО и ЮФО и в России в целом • Оценка преимущества включения в продуктовую линейку комплиментарных стройматериалов (сухих смесей) с целью сокращения сроков окупаемости и создания конкурентных преимуществ • Разработка стратегии выхода на рынок, модели партнерств и каналов продаж и дистрибуции с учетом специфики выбранного региона, а также соседних национальных республик • Прогнозирование роста объемов рынка оценка ожидаемой выручки, а также сроков окупаемости инвестиций • Создание финансовой модели развития бизнеса по производству АГБ на основе имеющейся модели рынка <u>Результаты проекта:</u> • Региональный девелопер продолжил создание интегрированного бизнеса, включающего производство АГБ и разработку песчаного карьера. В настоящий момент Консультант продолжает создание детального финансового плана развития бизнеса • Непрофильный инвестор принял решение не входить в данный проект в связи с его относительно длительным сроком окупаемости, прогнозируемой узостью регионального рынка с учетом степени его ожидаемой насыщенности и необходимостью создания отдельной управленческой команды в случае входа в данный проект

Текстильный кластер - стратегия и операционная модель

Клиент	Описание выполненных работ
Крупный институциональный инвестор, СНГ (2005-2006 гг.)	<u>Цель проекта</u> - Анализ инвестиционной привлекательности и оценка вариантов операционной модели текстильного кластера в Казахстане Выполненные работы: • Анализ тенденций и перспектив развития всех элементов цепочки создания стоимости в текстильной промышленности Казахстана и Центральной Азии, составление прогноза развития рынка • Выбор наиболее перспективных видов продукции кластера и приоритизация планируемых производств в рамках элементов цепочки создания стоимости • Анализ существующих и планируемых мер государственной поддержки участников кластера и выработка предложений по дополнительному стимулированию деятельности кластера • Разработка и оценка вариантов операционной модели кластера и схемы взаимоотношений институционального инвестора, органов государственной власти Казахстана, управляющей компании, компаний-участников кластера и других потенциальных инвесторов • Составление стратегии развития текстильного кластера и итоговая оценка инвестиционной привлекательности проекта для Клиента <u>Результаты проекта:</u> • Текстильный кластер успешно создан при участии правительства Казахстана и Клиента в качестве ключевого инвестора; произведено поэтапное развитие и масштабирование производственного комплекса в соответствии с разработанными вариантами операционной модели и стратегией развития кластера. На сегодняшний день текстильный кластер признается самым успешным из реализованных проектов промышленных кластеров в Казахстане

Биохимический кластер - концепция и финансовый план

Клиент	Описание выполненных работ
Институт биохимического машиностроения, Департамент науки и промышленности г. Москвы (2008 г.)	<u>Цель проекта</u> - Разработка концепции создания первого в России специализированного Биотехнологического Технопарка (Биотехнопарка) в г. Москве <u>Выполненные работы:</u> • Анализ лучших мировых практик создания Биотехнопарков, концепций и стратегий их развития, ознакомительное посещение лучших биотехнопарков в Англии и Франции • Разработка миссии, системы стратегических целей, задач, основных направлений деятельности и функций Биотехнопарка • Формирование стратегии развития Биотехнопарка, основных сценариев и этапов его развития • Разработка вариантов организационного и финансового структурирования процесса создания Биотехнопарка • Разработка общих технических характеристик и состава оборудования общего пользования для различных сценариев развития Биотехнопарка. • Разработка бизнес - плана и финансовой модели верхнего уровня создания Московского Биотехнопарка <u>Результаты проекта:</u> • Концепция Биотехнопарка представлена Департаменту науки и промышленности Москвы, префектуре Северного административного округа Москвы. Получено первичное одобрение концепции, но реализация проекта в 2008-09 гг. была отложена. В настоящее время новая администрация города проявляет активный интерес к проекту, разрабатываются варианты его реализации

Анализ рынка

- Анализ рынка информационно-аналитических сервисов по нефтегазовой отрасли в странах Азии, разработка концепции продукта и стратегии входа на рынок для восточно-европейского игрока
- Анализ рынка функциональных напитков и бьюти-дринков для японского производителя
- Анализ лучшей практики и государственного регулирования, идентификация рыночных возможностей на рынке онлайн-образования и экспертных сообществ
- Анализ и прогноз развития рынка сельскохозяйственной продукции, комбикормов, мясопереработки для ведущего агропромышленного холдинга Юго-Восточной Азии
- Анализ рынка, оценка стоимости бизнеса производителей автокомпонентов для крупнейшего российского автопроизводителя
- Сегментный анализ рынка недвижимости на пике кризиса с оценкой конкурентоспособности консалтингов по недвижимости
- Анализ рынка железнодорожных перевозок для ведущего иностранного производителя компонентов для железнодорожного транспорта
- Анализ рынков жилой, офисной недвижимости и архитектурных бюро в Болгарии для российского девелопера
- Анализ отрасли нефтехимии Китая для фондов прямых инвестиций
- Анализ лучшей мировой практики на рынке органических продуктов питания
- Сравнительный анализ, прогноз развития рынка пива и водки в России
- Анализ сегментов рынка непищевых потребительских товаров с определением оптимальных ниш и бизнес-модели магазинов для крупнейшего ритейлера Германии

Стратегия входа и развития на рынке

- Разработка стратегии экспансии и новой бизнес-модели для китайской торгово-логистической компании, представляющей в России интересы более 50 китайских госкомпаний; структурирование и помощь в реализации ключевых проектов развития
- Стратегия развития и реструктуризации бизнесов по перевалке, транспортировке нефтепродуктов и лабораторным услугам государственной нефтяной компании
- Создание стратегии входа на рынок нефтегазового инжиниринга России для ведущей японской инжиниринговой корпорации
- Консультирование по входу на рынки СНГ для ведущего российского сотового оператора
- Выбор наиболее привлекательных сегментов рынков России и Украины для крупных международных фармацевтических компаний
- Разработка стратегии входа на рынок и бизнес-плана для крупного производителя оптоволокна и преформ
- Оптимизация продуктовой линейки, рыночное репозиционирование, бизнес-план для производителя полистирольной и полипропиленовой ленты
- Стратегия роста, финансовая модель, улучшение эффективности консалтинга по корпоративным финансам
- Стратегия развития бизнеса химических полуфабрикатов для ведущей российской нефтехимической компании
- Стратегия входа на рынок, инвестиционное консультирование в сфере реформ электроэнергетики, железнодорожного транспорта и сферы ЖКХ для стратегических и институциональных инвесторов

Планирование инвестпроектов

- Оценка инвестиционной привлекательности завода металлоконструкций с учетом рыночной конъюнктуры, финмоделирования и синергии с бизнесом покупателей
- Анализ рынка, выбор технологии и финансовое моделирование тепличного хозяйства в Хабаровском крае для крупной японской инжиниринговой компании
- Оценка перспектив строительства завода по производству газобетона в ЮФО и СКФО
- Создание концепции, плана реализации и финансовой модели крупного инфраструктурного проекта в секторе транспорта России для группы крупнейших инжиниринговых и промышленных компаний и правительства одной из стран АТР
- Диверсификация линейки продуктов, переход производителя полистирольной и полипропиленовой ленты на выпуск готовой продукции
- Строительство аутлет-центра в Московской области иностранным инвестором
- Оценка эффективности металлообрабатывающего кластера из шести заводов
- Создание подразделения транспортировки нефтепродуктов в Китай для ведущего российского железнодорожного перевозчика
- Распределение объемов производства между переделами продукции для первого в России крупномасштабного производства оптоволокна и преформ
- Краткосрочное и среднесрочное планирование сети продаж и строительства нефтехранилищ с выбором объектов и последующей оценкой
- Строительство социального и коммерческого жилья в Ставропольском крае (планируемой площадью около 1 млн. кв.м.)
- Проверка плана строительства завода по производству метанола для инвестфонда

Консультирование по инновациям

- Анализ и прогноз рынка, выбор варианта операционной модели и разработка стратегии входа на рынок медицинского оборудования для кожных заболеваний в интересах производителя инновационных плазменных технологий
- Стратегия входа на российский и международный рынок бизнес-видеоконференций, бизнес-план, оптимизация операционной модели для разработчика облачных сервисов компании сферы финансовых услуг
- Создание концепции интерактивной онлайн-платформы для дистанционного образования и экспертного сообщества, консультирование по выходу на рынки АТР и России
- Финансовое моделирование, построение организационной структуры проекта производства в России люминесцентных ламп
- Проект исследовательского центра в России для Германо-Тайванской кооперации производства микрочипов
- Анализ стратегических опций, финансовое моделирование, брендинговая стратегия и выбор операционной модели для венчурного проекта в сфере органических продуктов питания
- Исследование рынка, бизнес-стратегия, консультирование по интеграции с R&D партнером для компании mHealth
- Анализ серии проектов, выбор операционной модели для российского инновационного химического кластера
- Исследование рынка, стратегия развития для российского инновационного проекта в сфере переработки шин

Реализованные проекты по видам услуг (5/7)

Консультирование по корпоративным сделкам (1/3)

Консультирование по сделкам M&A

Год	Компания	Описание бизнеса	Покупатель	Страна	Цена 100% капитала
2017	Реабилитационная клиника во Владивостоке	СП для открытия клиники, 2 японских инвестора	JGC, Hokuto Social Medical Corp.	Япония, Россия	3 млн долл.
2016	Крупный производитель малины	Производитель с селекционной базой	Стратегический инвестор	Россия	Конфиденциально
2014	Тепличное хозяйство в Хабаровском крае	Непрофильный актив в состоянии brownfield производителя оборудования Energo-Impuls+	JGC Corporation	Япония	14 млн долл.
2013	Сеть диагностических лабораторий	Специализация на производстве антител	Фонд прямых инвестиций в медицине/ стратег. инвестор	Россия	Конфиденциально
2011-2012	Ведущий российский игрок eHealth и стартап mHealth	Присутствие в России, СНГ, Западной Европе и Индии	Фонд прямых инвестиций в медицине/ стратег. инвестор	Индия/ Россия	Конфиденциально
2010	Саратовстройстекло	Строительные материалы	Салаватстекло	Россия	40 млн долл.
2010	Спектрум	B2B телеком оператор	ЕБPP, GIMV	Казахстан	Конфиденциально
2010	Крупнейший российский производитель униформы и спецодежды	Производитель ткани	Менеджмент	Россия	Конфиденциально
2010	Крупнейший российский производитель алюминиевого профиля, производитель теплиц	Выручка более 100 млн. долл. в год	Financial advisory services	Россия	150 млн долл.
2009	Крупнейший российский телеком- и интернет провайдер	Фиксированный интернет-провайдер	Конфиденциально	Россия	30-50 млн долл.
2009	Группа компаний ИнфоЛинк	Производство, импорт и дистрибуция макаронных изделий	Colussi Group	Италия	85-100 млн долл.
2007	Нефтяная компания	Разведка нефтяных месторождений	Iton Oil	Великобритания	25-30 млн долл.
2007	Катрен	Крупный оптовик фармацевтическая продукция	ЕБPP	Россия	Конфиденциально
2006	Сочинский мясоперерабатывающий завод	Ведущий мясопереработчик в Южном Федеральном округе	Financial advisory services	Россия	150 млн долл.
2006	Dulisma	Нефтегазовый сектор	Urals Energy	Кипр	150 млн долл.
2006	Группа компаний АГАБ	Дистрибуция непрофессионального медицинского оборудования	A&D	Япония	80-90 млн долл.
2006	Европейский мед. центр	Сеть поликлиник	36.6 сеть аптек	Россия	20-25 млн долл.
2005	United Bakers	Крупнейший производитель кукурузных хлопьев, печений и крекеров	Alfa Capital Partners	Россия	26.5 млн долл.
2005	ОКИЛ	Крупнейший производитель наклеек	Quadriga Capital	Россия	27.5 млн долл.
2004	Метелица	Ведущий производитель мороженого в Москве	Талосто	Россия	7.5 млн долл.
2004	Ильинский лесозавод	Лесопереработка	Национальная лесная компания	Россия	Конфиденциально

Консультирование по СП и стратегическим партнерствам

- Создание СП между японской инжиниринговой корпорацией и российским портфельным инвестором в сфере тепличного растениеводства на Дальнем Востоке
- Интеграция производственных подразделений, департаментов маркетинга и планирования для создания СП между крупнейшим международным и ведущим российским автопроизводителями
- Оценка нематериальных активов, структурирование сделки, планирование интеграции между российским производителем устройств mHealth с компанией-разработчиком технологии и создание концепции интегрированного продукта с участием двух иностранных стратегических инвесторов
- Создание СП между ведущим российским производителем грузовиков и западноевропейским производителем автокомпонентов
- Запуск центра НИОКР в России и сборочного производства на Тайване для немецкого производителя микрочипов
- Оптимизация структуры производственных активов, анализ управления денежными потоками для слияния между российским и украинским производителями машин и оборудования
- Консультирование по развитию дистрибуционной сети в Узбекистане для одного из крупнейших мировых производителей пива
- Вертикальная интеграция между российским и западноевропейским производителями алюминиевого профиля

Оценка синергии и консультирование по интеграции

- Интеграция функциональных блоков для запуска производства автомобилей в режиме промышленной сборки, создание оптимального процесса запуска новых моделей на российском рынке для СП между крупнейшим международным и ведущим российским автопроизводителями
- Оценка перспектив интеграции в рамках приобретения контрольного пакета крупного европейского производителя альтернативной энергии российским энергетическим холдингом
- Анализ возможной синергии в рамках приобретения европейских производителей компонентов для железнодорожного транспорта российским промышленным холдингом
- Интеграция после слияния, репозиционирование бизнеса, перестройка бизнес-процессов двух скандинавских инвестбанков
- Улучшение операционной эффективности за счет интеграции трех подразделений крупнейшего нефтехимического производителя
- Оценка синергии, планирование интеграции между лидерами российского рынка мороженого и замороженных полуфабрикатов
- Структурирование входа иностранного фонда прямых инвестиций в текстильный кластер в Казахстане
- Оценка синергии для интеграции заводов по производству пенополиуретана с производителями мягкой мебели в семи странах Восточной Европы



Имя	Андрей Афанасьев
Должность	Партнер, Руководитель направления консультирования по стратегии и интеграции
Образование	МГУ им. М.В. Ломоносова, Институт стран Азии и Африки, социально-экономическое отделение, 1999 г. Специализация - экономгеография, китайская филология
Опыт работы	- Андрей Афанасьев создал практику консультирования по стратегии и эффективности бизнеса в феврале 2009 г., в продолжение успешной карьеры в крупных международных компаниях. Этот период включал также работу в компании КПМГ в должности руководителя практики консультирования по интеграции и выделению бизнеса и операционного директора Группы стратегии. В общей сложности, Андрей имеет 17-летний опыт работы в сфере бизнес-анализа и консультирования по стратегии и интеграции - Избранные реализованные проекты: - Стратегия входа на российский и международный рынок бизнес-видеоконференций, бизнес-план, концепция продукта в сфере онлайн-образования и экспертизы, оптимизация операционной модели для разработчика облачных сервисов; - Интеграция функциональных подразделений для запуска промышленной сборки автомобилей, создание «идеального процесса» запуска производства новых моделей, повышение управленческой эффективности для СП в секторе автомобилестроения; - Стратегия развития, финансовая модель, повышение эффективности, интеграция бизнеса для консалтинга по корп. финансам - Стратегия входа на рынок, бизнес-план для первого в России крупномасштабного производства оптоволокна и преформ; - Стратегия репозиционирования, оптимизация оргструктуры для создания нового направления услуг компании Big 4; - Стратегия трехэтапной сделки по покупке энергетической компании через допэмиссию акций стоимостью 760 млн. долл.; - Анализ рынка, стратегия развития, повышение операционной эффективности росс. бизнеса для азиатского агрохолдинга; - Анализ стратегических опций, финансовая модель, выбор операционной модели для бизнеса органических продуктов питания; - Анализ рынка, стратегия выхода на мировой рынок, консультирование по интеграции и M&A для компании в сфере mHealth; - Репозиционирование направлений аналитики и брокерских услуг для международного консалтинга по недвижимости - В течение 2008 г. Андрей работал руководителем аналитического отдела, главным стратегом, и.о. директора департамента рынка акций и замглавы западноевропейского инвестбанка «Глитнир Банк». Его главной ролью была интеграция бизнеса и разработка единой стратегии после сделки M&A между исландскими и финскими акционерами российского подразделения банка. Андрей привел «Глитнир» к вхождению в тройку лучших брокеров по марже чистой прибыли в России в 2008 г., обеспечив безубыточность на фоне 70%-ного падения индексов фондового рынка. Завершенные сделки: - Анализ поэтапной выплаты стоимости сделки в рамках трехсторонней транзакции в секторе медиа (400 млн. долл.) - Финансовое моделирование, репозиционирование банка в рамках продажи блока западному PE фонду (130 млн. долл.) - В 2001-2008 гг. Андрей занимал должности руководителя департамента стратегического анализа (2001-2006 гг.) и руководителя всемирного департамента анализа M&A и члена правления по региону EMEA (2006-2008 гг.) в американском аналитическом агентстве ISI Emerging Markets. В ISI он лично отвечал за выбор объектов приобретения и последующую интеграцию бизнеса компаний (Россия, КНР/Гонконг), а также за создание стратегических партнерств (Болгария, Индия). Андрей осуществил ряд проектов создания новых направлений бизнеса и повышения операционной эффективности на региональном и глобальном уровне. - Избранные проекты: - Анализ перспективности инвестиций, схема интеграции для входа PE фонда в создаваемый текстильный кластер в Казахстане - Анализ рынка, консультирование по интеграции на 7 рынках Восточной Европы для польского производителя пенополиуретана

Александр Постников



Имя	Александр Постников
Должность	Менеджер, Направление консультирования по стратегии
Образование	МГТУ им. Н.Э. Баумана, аспирантура, различные тренинги и курсы
Опыт работы	■ Работает в консалтинге с 1995 года. Руководил более чем 60 проектами в области разработки стратегии холдинговых структур и отдельных компаний, привлечения инвестиций, управления финансами, построения систем KPI и др. Один из основателей первой российской консалтинговой компании в области стратегии (Про-Инвест Консалтинг/Strategy Partners Group). ■ Опыт операционного руководства: заместитель Генерального директора группы компаний «Спортмастер»; коммерческий директор Russian Foundry Company. ■ Автор ряда семинаров по стратегии, маркетингу и продажам, финансовому менеджменту, бюджетированию, системе KPI и др. ■ Автор ряда статей и соавтор книги «Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций» (ИДД «Филинь», Москва, 1997).

Анна Стебенькова



Имя	Анна Стебенькова
Должность	Старший консультант, Направление консультирования по стратегии
Образование	▪ Московский Государственный Университет Международных Отношений (МГИМО), 1991 - 1997 ▪ Специализация - Международные отношения; языки - корейский, английский
Опыт	▪ Опыт Анны в сфере коммерческой недвижимости насчитывает более 15 лет. Она играла ведущую роль в ряде проектов, связанных с Россией, в одной из крупнейших корейских корпораций ▪ Также, Анна работала в сфере управления объектов недвижимости в качестве руководителя департамента российской компании с долей участия Правительства Москвы. В том числе, Анна играла важную роль в крупном проекте, используя свой опыт в гостиничном бизнесе и идеи по концепции продукта и развитию бизнеса ▪ Предыдущий опыт: • 2005-2011 - Компания «Новинский бульвар, 31», Москва, Россия (управление объектами, недвижимости, девелопмент) - руководитель коммерческого департамента; с 2008 г. - руководитель коммерческого департамента/ заместитель генерального директора • 1997-2005 - Lotte Hotel Co., Ltd., Сеул, Республика Корея (гостиничный бизнес, недвижимость, девелопмент) - 2001-2005 - подразделение международных проектов, менеджер департамента планирования - 2000-2001 - член оргкомитета выставки (Россия: 100 лет культуры и искусства) - 1997-2000 - департамент продаж и маркетинга Hotel Lotte World, менеджер по продажам ▪ В 2005 г. Анне решением городской администрации Сеула был присвоен статус Почетного гражданина Сеула, по представлению Посольства России за вклад в развитие российско-корейских отношений



Имя	Антон Пешков
Должность	Менеджер, Направление консультирования по стратегии
Образование	■ Финансовая Академия, специальность: финансы и кредит, 2001 г. ■ Член Американского общества оценщиков (ASA); обладатель сертификата ACCA
Опыт работы	■ Антон обладает 6-летним опытом работы в департаменте консультирования по корпоративным сделкам московского офиса Ernst & Young в роли старшего менеджера и директора ■ Ранее Антон работал заместителем финансового директора российской металлургической компании «Мечел», где он занимался организацией IPO компании в Нью-Йорке и внедрением программ повышения качества корпоративного управления ■ Антон имеет опыт руководства проектами в сфере оценки бизнеса, финансового моделирования и консультирования по корпоративным сделкам в рамках сделок M&A, допэмиссий акций и других сделок по привлечению капитала, консультирования по вопросам финансовой отчетности, инвестиционного анализа и стратегий создания добавленной стоимости ■ Антон также оказывал консультационные услуги по вопросам корпоративного управления, планирования и бюджетирования и оптимизации бизнес-процессов и имеет существенный опыт в оценке нематериальных активов, анализе цепочки создания стоимости и финансового контроля ■ В число его клиентов входят крупнейшие машиностроительные, энергетические, высокотехнологичные, нефтегазовые и металлургические компании России, в т.ч. «Газпром», «Интер РАО ЕЭС», «Роснано», «РЖД» и «Базовый Элемент»

Василий Маренков



Имя	Василий Маренков
Должность	Старший консультант, Направление консультирования по стратегии
Образование	■ МГУЛ, Высшая школа финансового менеджмента при Академии Народного Хозяйства при Правительстве РФ, Специализация - управление, реструктуризация бизнеса, финансы
Опыт работы	■ 2003-2012 Генеральный директор / заместитель генерального директора предприятий ряда секторов экономики, включая девелопмент, индустрия развлечений, производство теплоизоляционных материалов, производство гофроупаковки, добыча нерудных ископаемых, интернет и прочие ■ 2011-2012 Консультант/ментор в бизнес-акселераторе для технологических стартапов TexDrive ■ 2007-2009 Инвестиционный менеджер - анализ и отбор инвестиционных проектов и работающих бизнесов для последующего инвестирования ■ 2003-2007 Независимый бизнес консультант - основные проекты связаны с привлечением финансирования, покупкой/продажей бизнеса, подготовкой инвестиционных меморандумов, реструктуризацией бизнеса, разработкой и реализацией стратегий развития компаний. ■ 2002-2003 Специалист Департамента корпоративных финансов, группа оценки бизнеса компании Ernst & Young ■ Проведение оценки бизнеса, пакетов акций при слияниях и поглощениях и т.д. Анализ рынка и конкурентной позиции предприятия, анализ бизнеса, разработка финансовых моделей и т.д. ■ 1999-2001 Специалист Департамента финансового оздоровления и антикризисного управления компании Arthur Andersen ■ Основные проекты связаны с: выводением предприятий из кризисных ситуаций, разработка стратегий развития бизнеса, улучшением систем управления предприятием, проведением процедур банкротства, инвестиционным анализом и разработкой инвестиционных проектов, привлечением финансирования, управлением предприятием в качестве внешнего менеджера, оценкой бизнеса, внедрением управленческого учета, разработка и внедрением систем бюджетирования, разработкой и внедрением процедур внутреннего контроля, постановкой финансового управления, финансовым анализом и т.д. ■ 1998-1999 Заместитель финансового директора мебельного предприятия

Александр Коломбет



Имя	Александр Коломбет
Должность	Старший консультант, Направление консультирования по стратегии
Образование	■ Московский университет международных отношений (МГИМО), Факультет международных экономических отношений, 2007 г.
Опыт работы	■ Александр совмещает работу в проектных командах с работой старшим консультантом в отделе стратегии подразделения розничных продаж крупной нефтегазовой корпорации. Он отвечает за анализ рынка, разработку стратегии, финансовое моделирование, повышение операционной эффективности и реструктуризацию ■ До присоединения к команде Александр работал консультантом по стратегии и инвестициям главы российского фонда прямых инвестиций INALEX, где он отвечал за анализ новых рыночных и инвестиционных возможностей, финансовое моделирование и создание бизнес-планов, оценку рисков новых инвестиций и существующих бизнес-единиц, анализ рынка и повышение операционной эффективности. ■ Среди последних завершенных проектов Александра: • Уточнение и разработка детальной стратегии продаж топлива по 2020 г.; • План реструктуризации и оптимизации операционной деятельности; • Стратегия входа на рынок, бизнес-план для первого в России крупномасштабного производства оптоволоконного преформ; • Анализ рынка, стратегия выхода на мировой рынок, финансовая модель для производителя инновационного медицинского оборудования в сфере mHealth; • Создание и реализация бизнес-плана стартапа на рынке спа-клиник и велнесс-центров; • Анализ рынка, бизнес-план инновационного проекта на рынке специальных онлайн подарочных карт • Программа лояльности и годовой маркетинговый план туроператора • Брендинговая концепция крупной российской нефтехимической компании - брендинг в сегменте B2B, трансформация существующей структуры брендов, анализ лучшей практики ■ До этого Александр работал консультантом в российском консалтинге по стратегии и маркетингу Stas Marketing Partners, где он участвовал в консалтинговых проектах в секторах телекоммуникаций, авиации, нефтехимии, спорта, туризма и гостиничного бизнеса. ■ Также Александр работал стажером в консалтинговых компаниях Roland Berger Strategy Consultants и Ernst & Young. Александр свободно владеет английским, японским и итальянским языками.



Имя	Сергей Трофимов
Должность	Партнер, Руководитель направления корпоративных финансов и М&А консалтинга
Образование	■ Международная ассоциация бухгалтеров (International Association of Book-keepers), сертификат бухгалтера ■ Присвоение степени к.ф.-м.н., специальность математическая кибернетика, АН СССР, 1998 ■ Аспирантура Вычислительного Центра АН СССР, Москва, 1983-1987 ■ Московский физико-технический институт, г. Долгопрудный Московской обл., факультет управления и прикладной математики, специальность - системы автоматического управления, 1973-1979
М&А и IB опыт	■ Сергей Трофимов возглавил направление М&А консалтинга, имея опыт работы директором по корпоративным финансам в инвестиционных банках ФинПойнт (2007-2010 гг.) и Меридиан Капитал (2003-2007 гг.), где он успешно закрыл ряд М&А сделок. В 1998-2003 гг. работал в РЕ фонде Commercial Capital, где он получил интенсивный опыт работы с инвестиционными проектами, включая изучение рынков, финансовое моделирование, ведение переговоров и структурирование инвестиционных сделок ■ Сфера ответственности в инвестиционных банках: • Поиск и получение мандатов • Выстраивание отношений с клиентами • Руководство исполнением проектов • Ведение переговоров • Структурирование и закрытие сделок ■ Сфера ответственности в инвестиционном фонде: • Прединвестиционный анализ и оценка бизнесов • Финансовое моделирование • Координация процесса прединвестиционного исследования проектов (due diligence) • Поиск инвестиционных проектов и ведение переговоров с менеджментом • Исследование рынков ■ Избранные М&А сделки закрытые под руководством или с активным участием в ФинПойнт и Меридиан Капитал: • Продажа 100% компании Агаб (дистрибуция непрофессионального медиц. оборудования) японской публичной компании A&D • Продажа российской нефтяной компании в интересах крупного инвестиционного фонда • Продажа 80% акций компании BBPG (организация профессиональных конференций) английской компании ExpoMedia Plc • Продажа 50% группы компаний ИнфоЛинк (производство и импорт пасты, дистрибуция бакалейных товаров) итальянской продуктовой группе Colussi Group • Приобретение 76% казахстанской компании Спектрум (профессиональная телекоммуникационная связь) у Европейского Банка Реконструкции и Развития • Продажа 100% акций Европейского Медицинского Центра (ЕМС) сети аптек 36.6 • Продажа миноритарного пакета акций Банана-Мама (розничная сеть детских товаров) основному акционеру

Ирина Соколовская



Имя	Ирина Соколовская
Должность	Старший консультант, Корпоративные финансы и M&A консалтинг
Образование	■ Chartered Financial Analyst, США, 2002 ■ MBA, специализация в банковском бизнесе и финансах, 1996 ■ Казахский государственный университет, факультет теоретической физики, 1980-1985
M&A и IB опыт	Ирина Соколовская имеет интенсивный и успешный опыт работы в инвестиционных банках FinPoint (2007-2010) и Meridian Capital (2004-2007). Она принимала участие в ряде проектов, которые привели к закрытию M&A сделок. До этого в период 1996-2004 гг. Ирина работала старшим финансовым аналитиком в инвестиционном фонде Eagle Venture Partners. ■ Сфера ответственности в инвестиционных банках: • Финансовый анализ; • Построение финансовых моделей; • Переговоры и структурирование сделок; • Подготовка инвестиционных меморандумов и презентационных материалов ■ Сфера ответственности в инвестиционном фонде: • Оценка инвестиционных проектов/проведение due diligence потенциальных объектов инвестиций; • Финансовый анализ и моделирование; • Структурирование инвестиционных сделок, переговоры с кредиторами; • Разработка систем финансовой отчетности, включая автоматизацию подготовки управленческой отчетности, консолидацию, процедуры внутреннего контроля; • Мониторинг финансового состояния (в качестве члена совета директоров и финансового контролера); • Управление процедурой выхода на публичный рынок (UKPF, Arna); • Участие в процедуре выхода из инвестиций ■ Участие в закрытых M&A сделках в FinPoint и Meridian Capital: • Продажа 100% компании Агаб (дистрибуция непрофессионального медиц. оборудования) японской публичной компании A&D; • Продажа российской нефтяной компании в интересах крупного инвестиционного фонда; • Продажа 80% акций компании BBPG (организация профессиональных конференций) английской компании ExpoMedia Plc; • Продажа 50% группы компаний ИнфоЛинк (производство и импорт пасты, дистрибуция бакалейных товаров) итальянской продуктовой группе Colussi Group; • Приобретение 76% казахстанской компании Спектрум (профессиональная телекоммуникационная связь) у Европейского Банка Реконструкции и Развития; • Продажа 100% акций Европейского Медицинского Центра (ЕМС) сети аптек 36.6; • Продажа миноритарного пакета акций Банана-Мама (розничная сеть детских товаров) основному акционеру

Борис Баренбаум



Имя	Борис Баренбаум
Должность	Старший консультант, Корпоративные финансы и консультирование по стратегии
Образование	МГУ им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет, 1998
Опыт работы	- Борис работает по привлечению и управлению проектами как в направлении корпоративных сделок, так и в стратегическом консультировании. Ранее, Борис возглавлял управление слияний и поглощений Номос-Банка, где занимался подготовкой и структурированием сделок слияний и поглощений, кредитования покупки бизнес-активов и проектного финансирования. - Некоторые из закрытых сделок слияний и поглощений и проектов в сегменте стратегического консультирования: - Продажа 100% крупнейшего Российского производителя сухих завтраков, печенья, крекеров ведущему международному стратегу; - Продажа 30% ведущего Российского производителем самоклеящихся этикеток фонду прямых инвестиций; - Продажа 100% одного из ведущих производителей мороженого в Московской области российскому производителю мороженого и замороженных полуфабрикатов федерального уровня; - Организация кредитного финансирования для фонда прямых инвестиций с целью приобретения более 80% акций сети ресторанов домашней кухни; - Продажа пакетов акций альтернативных телекоммуникационных операторов Москвы и Санкт-Петербурга; - Продажа одной из наиболее популярных российских радиостанций федерального уровня; - Различные консалтинговые проекты: due diligence, оценка бизнес активов, стратегическое консультирование и исследования рынка; - Финансовое моделирование, стратегический консалтинг для различных производственных компаний; - Исследования рынка, стратегия расширения, улучшение операционной эффективности для крупнейшего иностранного сельскохозяйственного холдинга, работающего в России; - Исследование рынка, разработка бизнес стратегии, консалтинг по интеграции и привлечению инвестиций для компании, работающей в сегменте «мобильное здоровье» (mHealth), выходящей на глобальный рынок; - Различные проекты по организации проектного финансирования: цветная металлургия, химическая промышленность, производство строительных материалов, авиация, производство продуктов питания - До прихода в департамент слияний и поглощений Номос-Банка, Борис руководил собственной консалтинговой практикой в сфере слияний и поглощений и стратегического консультирования. До этого, Борис работал в департаменте корпоративного финансирования Международного Московского Банка, который позднее был приобретен европейской банковской группой Unicredit. До этого Борис работал в компании Меридиан Капитал Менеджмент - известной Российской консалтинговой компании на рынке слияний и поглощений (M&A). В общей сложности, профессиональный опыт Бориса насчитывает более 10 лет в сегментах сделок с капиталом (слияния и поглощения, организация сделок по выкупу акций с привлечением кредитного финансирования), стратегический консалтинг и планирование, проектное финансирование.



Имя	Анна Васильева
Должность	Консультант, Корпоративные финансы и и М&А консалтинг
Образование	■ Московский институт международных экономических отношений, специальность «бухгалтерское дело и аудит», 2004 г. ■ Волгоградская государственная архитектурно-строительная академия, специальность «инженер», диплом с отличием, 2001 г. ■ Диплом АССА в области международной финансовой отчетности, 2010 г. ■ Член Института профессиональных бухгалтеров России
Опыт работы	■ Анна недавно присоединилась к направлению корпоративных сделок и М&А консультирования и работает над следующими проектами: • Продажа производителя деревянных домов стратегическому инвестору; • Продажа игрока рынка в сфере водоподготовки финансовому инвестору ■ В 2011 г. Анна приняла участие в оценке эффективности расходов по реконструкции хранилища нефтепродуктов, отвечая за составление финансовой модели и резюме проекта. Результатом работы стала закрытая сделка на сумму более 30 млн. евро. ■ Ранее Анна работала финансовым директором международной инжиниринговой компании JurbyWaterTech International: • Составление бизнес-планов для привлечения финансирования для расширения бизнеса; • Привлечение банковского финансирования с использованием следующих финансовых инструментов: кредиты, депозиты, аккредитивы, банковские гарантии • Бюджетирование и внедрение системы бухучета на базе ERP системы

Для получения дополнительной информации о наших услугах, просьба обращаться:

Андрей Афанасьев

Партнер
Руководитель направления
консультирования по стратегии и
интеграции

тел. +7 (495) 135 2830
моб. +7 (903) 745 7330
e-mail: aafanasiev@strategicchoice.org

Сергей Трофимов

Партнер
Руководитель направления
корпоративных финансов и M&A
консультирования

тел. +7 (495) 135 2830
моб. +7 (916) 685 5993
e-mail: strofimov@strategicchoice.org

Strategic Choice Advisory

123104, г. Москва, Бронная М. ул., 20А,

Тел. +7 (495) 135 2830

[http:// www.strategicchoice.org](http://www.strategicchoice.org)