Strategic Choice Advisory

Strategy and Transactions

Консультирование по стратегии, эффективности и корпоративным финансам

Описание услуг

О нас (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 30 консультантов в России, Японии, Корее и Китае/Гонконге успешно реализовала около 150 консультационных проектов по стратегии и корпоративным сделкам. Наши клиенты ввели в строй большое количество производственных объектов, медицинских учреждений и других бизнесов
- 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 стратегии и корпоративным финансам 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

О нас (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
- FinPoint Advisers
- First ICG
- Althaus
- ACT Global (Japan)
- RPI
- KPMG
- Ernst & Young
- Turn-arounds
- Skolkovo Fund
- Liniya Prava LLC
- FIVIO Consulting

© Strategic Choice Advisory, 2020

Основные виды консультационных услуг (1/4)

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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Основные виды консультационных услуг (2/4)
Консультирование по стратегии и эффективности

КЛЮЧЕВЫЕ РАЗДЕЛЫ

1 Анализ рынка	2 Стратегия входа на рынок	3 Стратегия развития, повышение эффективности	4 Анализ инвестпроектов	5 Консультирование по инновациям, НИОКР
■ 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»**

© Strategic Choice Advisory, 2020

Основные виды консультационных услуг (3/4)
Консультирование по корпоративным сделкам

Корпоративные сделки и интеграционные процессы

Консультирование по M&A

- Выбор потенциальных объектов приобретения
- Переговоры с компаниями-объектами покупки
- Оценка стоимости, структурирование сделки
- Подписание договора купли-продажи

Консультирование по СП и стратегическим партнерствам

- Оценка стратегической совместимости, разработка концепции СП, стратегических партнерств
- Оценка вкладов сторон, структурирование сделки
- Распределение ролей и ответственности, создание матрицы взаимозависимостей
- План стратегических коммуникаций и интеграции бизнеса

Оценка синергии и консультирование по интеграции

- Оценка синергии, создание объединенной операционной модели
- Планирование процессов интеграции
- Офис управления проектом интеграции

© Strategic Choice Advisory, 2020

Основные виды консультационных услуг (4/4)
Дополнительные услуги

SCA также имеет честь предложить Вам

- Финансовые расследования (forensic studies) и сопровождение споров
- Due diligence и аудиторские услуги
- Юридическое консультирование и услуги
- Решение Ваших непосредственных задач, связанных с активами, бизнесом и его оптимизацией, стратегией, поиском новых возможностей и партнеров, выходом на новые российские и зарубежные рынки и т.д.
- Разработка нестандартных стратегических, управленческих и антикризисных решений
- Предоставление дополнительных консультационных услуг, необходимых в Вашей конкретной ситуации
- Поддержка/участие в переговорах с текущими или потенциальными партнерами компании

© Strategic Choice Advisory, 2020

Опыт в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР)

Опыт в АТР (1/6)

Консалтинговые проекты и сделки M&A

- Проработка концепции нового российско-азиатского венчурного фонда в интересах российского соинвестора аналогичного российско-японского инвестфонда (2020)
- Оценка целесообразности новых проектов и результатов деятельности активов в нефтегазовой и химической отраслях, анализ макроэкономической, отраслевой и политической ситуации в интересах японского госбанка в Туркменистане (2018-2019)
- Анализ динамики развития и рекомендации по стратегии в инфраструктурном строительстве в России для ведущей японской инжиниринговой компании (2018)
- Анализ возможностей выхода на рынок и инвестиций в Россию (Центрально-Европейская часть России и Дальний Восток) для двух отдельных японских игроков в секторе здравоохранения – ядерная медицина; эндоскопия и диализ (2017-2018)
- Анализ проекта создания центра женской онкологии, оценка эффективности деятельности в России, разработка новой стратегии, анализ возможности локализации производства радиологического оборудования в России для ведущего японского производителя медицинского оборудования (2016-2017)
- Разработка концепции и бизнес-модели, анализ регулирования и разработка решений по лицензированию, составление предложений для правительства РФ, финансовый и риск-анализ для запуска реабилитационной клиники в качестве первого этапа возможного создания многофункциональной клиники и затем госпиталя двумя японскими инвесторами во Владивостоке – сделка закрыта (2017)
- Разработка стратегии расширения бизнеса для крупного китайского логистического оператора, работающего в России; структурирование и консультирование по реализации ключевых бизнес-проектов, в т.ч. расширение клиентом производства автокомпонентов в России совместно с китайским производителем а/м (2015-2016)
- Анализ рынка информационно-аналитических сервисов по нефтегазовой отрасли в странах Азии, разработка концепции продукта и стратегии входа на рынок для восточно-европейского игрока (2015)

© Strategic Choice Advisory, 2020

Опыт в АТР (2/6)

Консалтинговые проекты и сделки M&A

- Создание концепции, плана реализации, финмодели крупного инфраструктурного проекта в ж/д транспорте России, предложений правительству РФ для правительства и группы крупнейших инжиниринговых и промышленных компаний РК (2012-2015)
- Создание стратегии входа на рынок нефтегазового инжиниринга России для ведущей японской инжиниринговой корпорации (2014)
- Анализ рыночных, технологических, политических и финансовых рисков проекта Ямал-СПГ для японского со-генподрядчика в разгар санкционного кризиса (2014)
- Анализ рынка, выбор технологии, финансовое моделирование, оценка местного партнера и создание СП для запуска тепличного хозяйства в Хабаровском крае (2 фазы) для крупной японской инжиниринговой компании – сделка закрыта (2013-2014)
- Анализ рынка функциональных напитков и бьюти-дринков для японского производителя (2013)
- Стратегия входа на российский и азиатские рынки бизнес-видеоконференций, бизнес-план, концепция продукта в сфере онлайн-образования и экспертизы, оптимизация операционной модели и привлечение инвестиций для разработчика облачных сервисов – сделка закрыта (2012)
- Разработка концепции продукта и стратегии развития бизнеса и выхода на азиатский рынок, привлечение инвестиций для российского игрока рынка mHealth – сделки закрыты (2010-2013)
- Запуск центра НИОКР в России и производства на Тайване для немецкого производителя микрочипов (2010)
- Анализ рынков с/х, комбикормов и мясопереработки, анализ возможных объектов покупки для крупнейшего с/х производителя ЮВА (2009-2010)

© Strategic Choice Advisory, 2020

Опыт в АТР (3/6)

JGC и Hokuto Social Medical Corp.

Консультирование по выходу на рынок, оценка перспектив проекта и структурирование сделки для двух японских инвесторов, открывающих реабилитационный центр во Владивостоке

- Один из инвесторов - Hokuto Social Medical Corporation – уже владеет действующим консультативно-диагностическим центром в городе. Другой инвестор – JGC - ведущая японская инжиниринговая корпорация, работающая в здравоохранении в разных странах как генподрядчик и инвестор
- **По итогам проекта, партнеры создали СП и российскую дочернюю компанию и решили открыть клинику с инвестициями 3 млн долл. на начальном этапе. Компания получила статус резидента Свободного порта Владивосток и медицинскую лицензию. Открытие клиники произошло в мае 2018 г. В дальнейшем партнеры готовы создать в городе многофункциональную клинику/ госпиталь, потенциально с объединением своих существующих клиник в городе**
- Роль консультанта:
  - ✓ Анализ рынка и лучших практик; разработка концепции клиники, всесторонний анализ проекта
  - ✓ Детальный анализ регулирования, составление предложений по упрощению для Правительства РФ
  - ✓ Выбор бизнес-модели и структурирование сделки для создания СП

JGC Evergreen

Анализ рынка и проекта создания теплицы на Дальнем Востоке, выбор технологии, финмоделирование, оценка местного партнера для ведущей японской инжиниринговой корпорации JGC

- JGC планировала выход на рынок овощей Хабаровска и Владивостока, требовалось ТЭО проекта теплицы для выбора оптимальной линейки продукции, бизнес-модели и региона
- **В итоге, JGC инвестировала 14 млн долл. в 1-ю фазу проекта (2.5 га) вблизи Хабаровска, создав СП с местным партнером. Производство было запущено в фев. 2016 г. 2-я фаза проекта (2,5 га и до 25 млн долл. инвестиций), которую Консультант также оценивал, введена в строй в ноябре 2017 г. и предусматривает продажи продукции во Владивостоке и Приморском крае**
- Роль консультанта: анализ рынка; выбор региона, технологии и бизнес-модели; финмоделирование; оценка местного партнера и консультирование по структурированию сделки

© Strategic Choice Advisory, 2020

Опыт в АТР (4/6)

Группа компаний Агаб

- В 2005 году ГК Агаб была ведущим российским дистрибутором непрофессионального медицинского оборудования в России
- Компания контролировала 70% отечественного рынка цифровых тонометров
- Один из акционеров компании принял решение о продаже контрольного пакета акций финансовому или стратегическому инвестору
- Консультант обеспечил получение предложения о приобретении доли в компании от сингапурского финансового фонда Темасек
- **В итоге, 100% бизнеса было продано японской публичной компании A&D за 80-90 млн. долл.**
- Роль консультанта:
  - ✓ ведение переговоров и структурирование сделки
  - ✓ поддержка процесса Due Diligence
  - ✓ координирование процесса подготовки юридических документов по сделке
  - ✓ закрытие и исполнение сделки

Компьютерная игра Drop-Drop

- Компьютерная игра Drop-Drop (стиль Tetris) была разработана российской ИТ компанией Русс
- **Концепция игры была продана японскому разработчику компьютерных игр Data East в 1995 году**
- **Data East локализовала Drop-Drop и создала версии игры для различных платформ, включая игровые автоматы, Sega Saturn, Sony PlayStation, Game Boy и так далее**
- Роль консультанта:
  - ✓ Ведение и закрытие сделки
  - ✓ Операционный мониторинг контракта, включая контроль отчислений роялти в пользу Русс

© Strategic Choice Advisory, 2020

Опыт в АТР (5/6)

Инновационный производитель устройств mHealth

Разработка концепции продукта и стратегии развития бизнеса, привлечение 2-го и 3-го раундов инвестиций для российского производителя устройств mHealth (мобильного здоровья) в рамках его выхода на мировой рынок (2010-2013)

- Анализ и приоритизация рынков mHealth стран Ближнего Востока, АТР и Западной для запуска четырех новых приборов российским лидером рынка
- Разработка стратегии развития бизнеса, стратегических партнерств и модели дистрибуции для каждой приоритетной страны
- Составление финансовой модели и инвестиционного меморандума для стратегических и финансовых инвесторов
- Структурирование сделки, консультирование по интеграции бизнеса для начала деятельности под совмещенным брендом двумя российскими разработчиками технологий, объединяющими 4 группы акционеров с различающимися интересами в развитии бизнеса – **сделка закрыта в 2011 г.**
- Структурирование сделки, консультирование по интеграции бизнеса в рамках привлечения финансирования 2-го раунда от индийского фонда прямых инвестиций, специализирующегося на медицине, российского лидера рынка eHealth (электронной медицины) и производителя устройств mHealth из ОАЭ – **сделка закрыта в 2012 г.**
- Структурирование сделки, консультирование по интеграции бизнеса в рамках привлечения финансирования 3-го раунда от индийского фонда прямых инвестиций и запуска совместного производства в Индии и Китае

© Strategic Choice Advisory, 2020

Опыт в АТР (6/6)

Интерактивная платформа обучения и экспертизы

Разработка концепции продукта, стратегии выхода на рынок и бизнес-плана для обучающей и экспертной платформы, запущенной лидирующей российской SaaS ВКС компанией (2012-2013)

- Анализ и отбор 6 из 13 первоначально изученных страновых рынков в АТР и Индии для запуска интерактивной платформы обучения и экспертизы
- Разработка концепции продукта, выбор и приоритизация набора реализованного функционала, разработка интерфейса и операционной модели – **продукт был запущен, начались продажи в России, проект вышел на окупаемость**
- Разработка детальной финансовой модели и инвестиционного меморандума для привлечения инвестиций второго раунда из стран АТР
- Консультации по созданию стратегического партнерства для запуска продукта в Южной Корее, Японии, Гонконге, Сингапуре, Китае и Тайване

Покупка компании и создание партнерства в АТР

- Структурирование сделки и покупка активов лидера рынка M&A аналитики в Китае и Гонконге, компании China M&A - сделка закрыта в 2007 г., компания интегрирована в бизнес мирового лидера рынка бизнес-данных и аналитики ISI Emerging Markets
- Создание и управление департаментом M&A аналитики в Китае, Гонконге, Индии и Юго-Восточной Азии в рамках ISI Emerging Markets, в т.ч. путем M&A – 2006-2008 гг.
- Создание стратегических партнерств и совместных аналитических продуктов с участием ISI Emerging Markets: в Китае, Гонконге и Индии вместе с индийскими Mobius Knowledge Services и Dickenson Intellinetics Private Limited, в Центральной и Восточной Европе вместе с болгарской All Data Processing – 2007-2008 гг.

© Strategic Choice Advisory, 2020

Перечень реализованных проектов по видам услуг

Реализованные проекты по видам услуг (1/7)
Стратегическое консультирование (1/4)

Анализ рынка

- Анализ доходности инвестиций в сегменты мирового рынка зерновых для инвестфонда
- Анализ мирового рынка БПЛА в рамках выработки инвест. стратегии инвестфонда
- Анализ рынка и лучших практик в сегментах радиологического оборудования и расходных материалов, ИТ систем в здравоохранении для ведущего японского игрока
- 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Реализованные проекты по видам услуг (2/7)
Стратегическое консультирование (2/4)

Стратегия входа и развития на рынке

- Анализ вариантов стратегии для крупного проблемного российского банка
- Разработка концепции бизнеса и медучреждений и системы КПЭ для ведущей сети диагностических центров и многофункциональных клиник (40+ регионов России)
- 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Реализованные проекты по видам услуг (3/7)
Стратегическое консультирование (3/4)

Планирование инвестпроектов

- Оценка целесообразности проектов газохимических заводов и их новых фаз в Туркменистане для японского госбанка-кредитора
- ТЭО, разработка рекомендаций по оптимизации концепции, операционной деятельности независимого НПЗ для крупнейшего российского инвестфонда (акционера и кредитора)
- ТЭО проекта крупнейшего нефтепродуктового терминала владельцем крупного узла КТК в Краснодарском крае; прогноз внутреннего, внешнего рынков, анализ бизнес-модели
- ТЭО, составление финмодели, презентаций и внутренней документации крупнейшего проекта в секторе коммерческой недвижимости Латвии
- ТЭО 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
- Распределение объемов производства между переделами продукции для первого в России крупномасштабного производства оптоволокна и преформ
- Планирование сети продаж и строительства нефтехранилищ с выбором объектов
- Строительство социального и коммерческого жилья в Ставропольском крае (>1 млн м^2)
- Проверка плана строительства завода по производству метанола для инвестфонда

© Strategic Choice Advisory, 2020

Реализованные проекты по видам услуг (4/7)
Стратегическое консультирование (4/4)

Консультирование по инновациям

- Выбор портфеля проектов для создания нового российско-азиатского венчурного фонда для российского соинвестора аналогичного российско-японского инвестфонда
- Разработка концепции и оценка перспектив проектов в сфере телемедицины для ведущего оператора сети диагностических центров и клиник
- ТЭО проекта нового типа электростанций для российской госкорпорации
- Разработка концепции, структурирование партнерства по созданию центра женской онкологии японским производителем оборудования и российской сетью клиник
- Анализ и прогноз рынка, разработка бизнес-модели и стратегии входа на рынок оборудования для кожных заболеваний для разработчика плазменных технологий
- Стратегия входа на российский и международный рынок бизнес-видеоконференций, бизнес-план, оптимизация бизнес-модели для разработчика облачных сервисов
- Создание концепции интерактивной онлайн-платформы для дистанционного образования и экспертного сообщества, стратегии выхода 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, финмоделирование, 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

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, два японских стратегических инвестора	JGC, Hokuto Social Medical Corp.	Япония, Россия	3 млн долл.
2016	Крупный производитель малины	Производитель с селекционной базой	Стратегический инвестор	Россия	Конфиденциально
2014, 2017	Тепличное хозяйство в Хабаровском крае	Непрофильный актив в состоянии brownfield производителя оборудования Energo-Impuls+	JGC Corporation	Япония	14+25 млн долл.
2013	Произв-ль антител, 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	Спектрум	B2B телеком оператор	ЕБРР, GIMV	Казахстан	Конфиденциально

© Strategic Choice Advisory, 2020

Реализованные проекты по видам услуг (6/7)
Консультирование по корпоративным сделкам (2/3)

Консультирование по СП и стратегическим партнерствам

- Анализ конфликта акционеров, рекомендации по развитию бизнеса для японского акционера консультативно-диагностического центра во Владивостоке
- 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Реализованные проекты по видам услуг (7/7)
Консультирование по корпоративным сделкам (3/3)

Оценка синергии и консультирование по интеграции

- Разработка ключевых положений соглашения акционеров и устава, оргструктуры и принципов управления бизнесом для двух японских инвесторов (стратегического и финансового), открывающих клинику на Дальнем Востоке
- 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Ключевые члены команды

Краткие биографии членов команды
Андрей Афанасьев

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 22-летний опыт работы в сфере инвестбанкинга и консалтинга ■ Избранные реализованные проекты: • Анализ рынка медицинского оборудования, реагентов и сопутствующего программного обеспечения, анализ эффективности российского бизнеса и разработка стратегии изменений для крупного японского производителя медицинского оборудования • Разработка концепции бизнеса и медучреждений, системы составление финмодели и КПЭ в рамках привлечения инвестиций для ведущей российской сети диагностических центров и многофункциональных клиник (итого 52 медучреждения) • Анализ рынка и регулирования, оценка инвестиционной привлекательности, разработка предложений российским госорганам по упрощению регулирования в интересах двух японских инвесторов в реабилитационную клинику в ДВФО – сделка закрыта • Анализ рынка, составление концепции продуктов, финмодели и стратегии развития на рынках России, Индии и Ближнего Востока для российского производителя терапевтических приборов в сегменте mHealth – сделка закрыта • 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 входа на рынок, бизнес-план для первого в России крупномасштабного производства оптоволокна и преформ • 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 ■ 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 блокпакета 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Краткие биографии членов команды
Василий Маренков

Имя	Василий Маренков
Должность	Менеджер, Направление консультирования по стратегии и реструктуризации
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-акселлераторе 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 связанны 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: выведением 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Краткие биографии членов команды
Олег Огородников

Имя	Олег Огородников
Должность	Старший специалист, банковский сектор; риск-менеджер
Образование	■ Экономический факультет МГУ им. Ломоносова со степенью магистра в области финансового менеджмента
Опыт работы	■ Олег специализируется на риск-менеджменте банковских групп. В 2012-2017 гг. Олег работал на руководящих должностях в Номос Банке, Банке Открытие и Сбербанке. Наиболее значимые проекты в этот период относились к следующим направлениям: • Внедрение стандартов риск-менеджмента Базель в рамках банковской группы • Интеграция систем риск-менеджмента ряда крупных банков в рамках группы, включая структурирование и переформатирование системы риск-менеджмента и ИТ архитектуры ■ В 2007–2012 гг., Олег работал главным аудитором риск-менеджмента и корпоративного бизнеса ЮниКредит Банка, где отвечал за проведение аудиторских проверок и формирование отчетов для акционеров и топ-менеджмента по следующим направлениям: ■ Риск-менеджмент • Проект по внедрению требований компонента I стандартов Базель II, включая анализ полного цикла управления рисками от генерации сделок до расчета требований к капиталу и анализ качества данных • Проект по внедрению требований компонента II стандартов Базель II, включая анализ управления, аллокации и расчета экономического капитала (ICAAP) • Кредитные риски (система кредитования и рейтингования клиентов, кредитный анализ заемщиков, резервирование 283-П и 254-П, компоненты риска - PD, LGD, EAD, M, работа с просроченной задолженностью и анализ NPL) • Рыночные риски и операционные риски (анализ корректности систем управления рыночным риском, анализ лимитов и финансового результата от сделок, проверка учета инструментов в системах – валютные операции, операции с ценными бумагами, деривативные операции и операции хеджирования, управление опер. риском) • Методология риск-менеджмента (политики и процедуры) ■ Банковский Бизнес • Операции с крупными корпоративными клиентами и Private Banking (анализ кредитного портфеля и продуктовой линейки, аудит системы контроля за качеством кредитного портфеля, анализ экономических показателей и индикаторов эффективности бизнеса, разработка мер по улучшению стратегии бизнеса) • Синдицированные кредитные операции и проектное финансирование (риски, налогообложение, учет, юридические аспекты) • Операции на финансовом рынке, включая операции с клиентами и операции с деривативами (лимиты и ОВП, операции бэк-офиса, учет операций, резервирование, анализ стратегии, анализ прибылей и убытков, правовые аспекты проведения операций на финансовом рынке, анализ системы контроля) ■ Казначейство • Управления капиталом и активами-пассивами (анализ управления ликвидностью, анализ лимитов, стратегии фондирования и стресс-тестирования, управление процентным риском, анализ функций баз данных и качества IT систем управления ликвидностью) ■ В 2004 - 2007 Олег работал аудитором-консультантом в PricewaterhouseCoopers по следующим областям: • Финансовая отчетность банков и инвестиционных компаний; • Составление отчетности МСФО и проведение консолидации отчетности; • Сопровождение сделок слияния-поглощения и выпусков долговых инструментов; • Анализ финансовых рисков и оценка эффективности бизнеса; • Анализ и оценка системы внутреннего контроля ■ В число клиентов входили: Сургутнефтегаз Банк, АК Барс, Сбербанк, Банк Россия, Ренессанс Капитал, Атон, РТС

© Strategic Choice Advisory, 2020

Краткие биографии членов команды
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	▪ Анна работает старшим консультантом в команде Strategic Choice Advisory с конца 2012 г., отвечая за проекты по разработке и оптимизации концепций и сопровождению запуска крупных объектов коммерческой недвижимости (Россия, Латвия, Корея) ▪ Опыт Анны в сфере коммерческой недвижимости насчитывает около 20 лет. Она играла ведущую роль в ряде проектов, связанных с Россией, в одной из крупнейших корейских корпораций Lotte Group, участвовала в выходе компании в Россию ▪ 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

© Strategic Choice Advisory, 2020

Краткие биографии членов команды
Наталья Шарова

Имя	**Наталья Шарова**
Должность	**Старший консультант, Корпоративные финансы**
Образование	▪ Всесоюзный заочный финансово-экономический институт, специализация – Финансы и кредит, 1996
Опыт	▪ Наталья имеет обширный опыт в корпоративных финансах и финансовом моделировании, а также в реструктуризации проблемных активов. Она занимала руководящие должности в ряде международных и российских банков, некоторые из которых она помогала перестроить и перезапустить в интересах новых акционеров ▪ С дек. 2014 г. и до весны 2020 г. Наталья работала заместителем, а затем и.о. финансового директора российской «дочки» японского SBI Bank. В этой роли, она также отвечала за разработку стратегии и риск-менеджмент, помогая банку реструктурировать приобретенный проблемный банк среднего размера и перезапустить его под брендом SBI Bank ▪ Ранее, в течение почти 3 лет до конца 2014 г., Наталья была менеджером проектов, а затем главным бухгалтером и членом Правления Оней Банка (Группа Ашан). Она помогла запустить бизнес в России и выстроить ключевые функции в сфере финансов и других областях ▪ В течение 7.5 лет, с 2003 г. и до конца 2011 г., Наталья работала в должности заместителя главного бухгалтера в BSGV Vostok (позднее был включен в структуру Росбанка, который входит в состав Societe Generale Group) ▪ До этого Наталья занимала руководящие должности в компании «Евразмет» (производство, торговля), Банке Москвы, а также работала в Хоум-банке и Грант-банке

© Strategic Choice Advisory, 2020

Краткие биографии членов команды
Александр Климов

Имя	**Александр Климов**
Должность	**Консультант, Направление консультирования по стратегии**
Образование	■ МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет, специализация - международная экономика, магистр, 2003 ■ Кандидат экономических наук, специализация - международная экономика, 2008
Опыт работы	■ Александр присоединился к команде SCA в 2018 г., и занимается проектами, связанными с макроэкономическим и отраслевым анализом, особенно в рамках трансграничных инвестиционных сделок. Ранее, Александр работал в команде Управляющего Партнера и гендиректора SCA Андрея Афанасьева – в ведущем американском информационно-аналитическом агентстве ISI Emerging Markets (2006-2012 гг.) ■ Александр начал работу в ISI в то время, когда компания покупала сервисы M&A аналитики и баз данных в разных странах, готовясь к запуску широко известного сервиса M&A аналитики DealWatch. Он сыграл важную роль в разработке методологий анализа, структурирования и оценки стоимости сделок M&A, а также налаживании эффективных операционных процессов ■ В итоге, Александр стал старшим аналитиком по сделкам M&A в СНГ и руководил командой аналитиков на территории стран бывшего СССР. Также, он руководил составлением регулярных отчетов по слияниям и поглощениям по России и СНГ, и внес свой вклад в значительное число M&A сделок международных и региональных клиентов ISI ■ Александр также имеет значительный опыт работы в ведущих бизнес-медиа, включая «Интерфакс» (7 лет) в должности редактора (англ. яз.), и Trade.su в должности менеджера корпоративных продаж (1 год) ■ Ранее, в 2003-2004 гг. он работал старшим специалистом информационно-аналитического отдела Русского банка развития, в основном занимаясь анализом банковского сектора

© Strategic Choice Advisory, 2020

Контактная информация

Для получения дополнительной информации о наших услугах, просьба обращаться:

Андрей Афанасьев

Управляющий Партнер,
Генеральный директор

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

Strategic Choice Advisory

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

Тел. +7 (495) 135 2830

http:// www.strategicchoice.org

© Strategic Choice Advisory, 2020