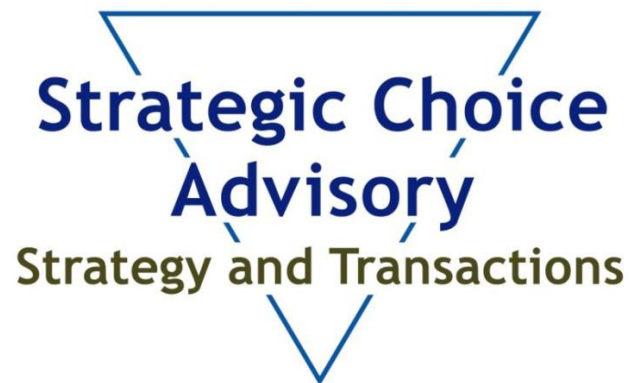




**Консультирование по стратегии,
эффективности/реструктуризации и
корпоративным финансам**

Услуги для собственников бизнеса



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

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 | • Turn-arounds | • FIVIO Consulting |

Основные виды консультационных услуг (1/4)



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

Основные виды консультационных услуг (2/4)

Консультирование по стратегии и эффективности

КЛЮЧЕВЫЕ РАЗДЕЛЫ	1	2	3	4	5
	Анализ рынка	Стратегия входа на рынок	Стратегия развития, повышение эффективности	Анализ инвестпроектов	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		4. Обоснование бизнес-плана для потенциальных инвесторов, партнеров		
	2. Оценка стратегических опций		5. Планирование развития бизнеса «под ключ»		
	3. Программа достижения целей и система КПЭ				

Основные виды консультационных услуг (3/4)

Консультирование по корпоративным сделкам



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

**Услуги по проблемным активам и повышению
эффективности в условиях кризиса и/или
неопределенности**



Консультационные услуги для собственников бизнеса

Потребности собственников

Наш подход

Текущие/ проблемные активы

- Понимание реальной ситуации в бизнесе, причин возникающих проблем и перспектив роста бизнеса/ улучшения ситуации
- Принятие решений о целесообразности продолжения деятельности/финансирования и дальнейших действиях в отношении актива
- Получение детально обоснованного заключения (положительного или отрицательного) и плана реструктуризации бизнеса от независимого консультанта с профильной экспертизой
- Структурирование и сопровождение сделок по реструктуризации бизнеса, капитала, финансирования и долговых обязательств

- Всесторонний анализ ситуации в бизнесе, поиск любых возможных решений для улучшения финансового положения
- Проработка и сравнительный анализ проектов оптимизации затрат и повышения эффективности продаж вместе с акционерами/менеджментом
- Составление сценарной финмодели
- Анализ и составление предложений по вариантам реструктуризации финансирования, долговых обязательств, сделок с инвесторами
- При необходимости, введение в структуру управления актива независимого от компании лица для контроля выполнения поставленных целей

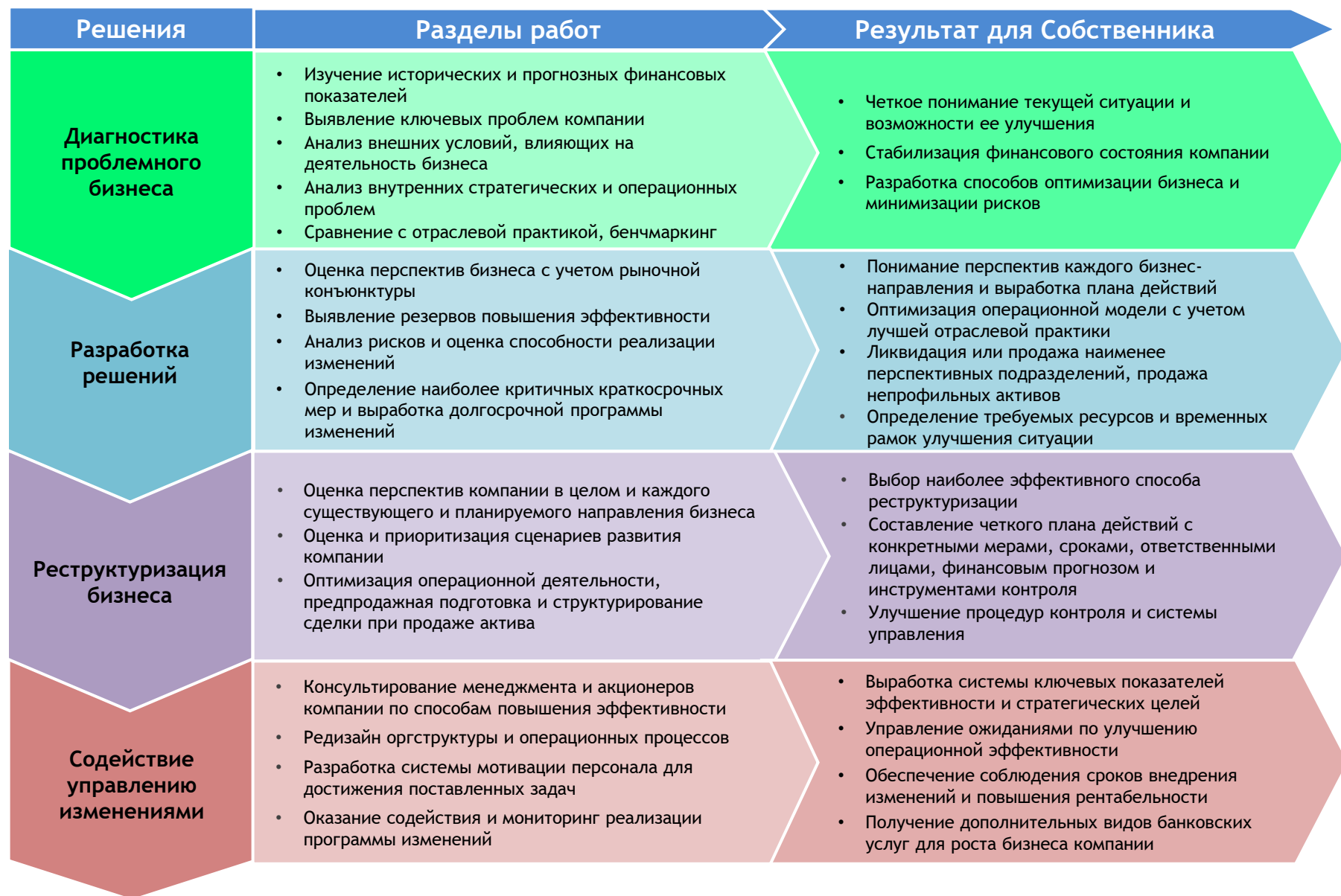
Новые проекты

- Качественный анализ входящих проектов на фоне количественной ограниченности собственных аналитических ресурсов и недостаточно глубокого понимания определенных отраслей
- Понимание специфики технологий производства, показателей эффективности различных видов бизнеса по сравнению с отраслевыми бенчмарками
- Проверка корректности допущений в финмоделях проектов, влияющих на успешность бизнеса

- Анализ тенденций и перспектив развития отраслей (глубина может варьироваться)
- Оценка текущей ситуации в бизнесе актива: достоверность информации о финансовом положении, технологиях, продажах и дебиторской задолженности; оптимальность бизнес-модели; перспективы планов развития и инвестпроектов
- При необходимости, разработка альтернативных вариантов концепции бизнеса и стратегии развития
- Проверка и, при необходимости, доработка финмодели с учетом отраслевой экспертизы
- Выдача независимого заключения о целесообразности инвестирования/покупки

Обоснованность и уверенность в принимаемых решениях
в условиях кризиса и/или неопределённости

Консультирование по реструктуризации активов



Услуги по управлению активами

Наши услуги	Задачи, решаемые для клиента	Strategic Choice Advisory	Увеличение степени контроля над деятельностью и повышение эффективности управления активами
■ Представление интересов акционеров в качестве члена совета директоров ■ Участие в советах директоров в качестве независимого директора ■ Участие в операционном управлении компанией в роли временной управляющей команды (или ее части) ■ Управление реструктуризацией и повышением эффективности бизнеса ■ Оценка и помощь в принятии решений в отношении активов ■ Консультирование по проблемным активам ■ Реструктуризация долга ■ Переговорный процесс и урегулирование споров в досудебном порядке (медиация)	■ Реализация целей и задач акционеров ■ Исполнение функций контроля со стороны акционеров или кредиторов ■ Определение реального положения дел в компании и выявление основных проблем, снижающую его эффективность. Разработка мер по их решению и поддержка их реализации ■ Поддержка в формулировке и принятии стратегии и стратегических решений ■ Решение нестандартных задач, связанных с активами, бизнесом и его оптимизацией ■ Поддержка принятия решений в отношении отдельных активов	■ Команда профессионалов ■ Российский и международный опыт ■ Опыт работы в банковском секторе, детальное понимание регулирования и специфики банковской деятельности ■ Отраслевая экспертиза ■ Репутация ■ Вместе, все вышеуказанное помогает нашим экспертам оценить риски, идентифицировать ключевые проблемы, подобрать оптимальное решение в конкретной ситуации и влиять на его реализацию	

Примеры проектов в интересах собственников, инвесторов или кредиторов (1/6)

Крупный проблемный банк с активами в тяжелой промышленности, недвижимости

Клиент	Описание выполненных работ
Крупнейший акционер крупного проблемного российского банка, потенциальный новый инвестор (2019-2020 гг.)	<u>Цели проекта:</u> 1) Всесторонняя проверка (Due Diligence, DD) ситуации в бизнесе крупного банка, испытывающего серьезные трудности в связи с уголовным преследованием предыдущего крупнейшего акционера, в интересах нового крупнейшего акционера; 2) Оценка целесообразности вхождения в капитал банка нового инвестора, дружественного нынешнему крупнейшему акционеру, предварительное структурирование сделки; 3) Финмоделирование и оценка способов повышения эффективности портфеля кредитных активов банка в тяжелой промышленности, а также оценка состояния и перспектив крупного портфеля активов банка в сфере недвижимости <u>Выполненные работы:</u> • DD портфелей активов и пассивов, финансовой отчетности, внутренних нормативных документов и регламентов, текущих судебных процессов и прочей документации банка • Анализ выполнения основных нормативов и требований регулирующих органов, в частности, ЦБ РФ • Анализ стратегии и портфеля продуктов банка; расчет чистого процентного дохода, оценка эффективности по продуктам и направлениям бизнеса банка • Оценка состояния, финмоделирование, анализ перспектив, разработка способов повышения операционной эффективности аффилированных с банком активов в тяжелой промышленности (несколько крупных заводов, транспортно-логистических комплексов, трейдинговых компаний, сети продаж) • Анализ корректности оценок стоимости, рыночных перспектив, степени ликвидности активов и прочих параметров портфеля банка в сфере недвижимости (жилой, промышленной и торговой) • Анализ возможных рисков дальнейших уголовных преследований, особенно в части отношений банка с аффилированными активами в тяжелой промышленности и недвижимости, и возможных соответствующих нарушений со стороны руководства банка • Расчет недостающих объемов средств для соблюдения нормативов достаточности капитала и уровня ликвидности, требуемых доп. вложений в капитал банка текущими и/или новыми акционерами • Составление заключения о возможных дальнейших действиях крупнейшего акционера и других крупных акционеров в отношении банка, о целесообразности и возможных условиях вхождения в капитал банка новых акционеров, дружественных текущему крупнейшему акционеру <u>Результаты проекта:</u> • Составлен детальный всесторонний отчет о состоянии, рисках и перспективах развития банка и портфелей активов в тяжелой промышленности и недвижимости • Разработан сценарный набор рекомендаций по дальнейшим действиям акционеров банка и критериев принятия решений об инвестировании текущими и новыми инвесторами

Примеры проектов в интересах собственников, инвесторов или кредиторов (2/6)

Нефтеперерабатывающий завод (НПЗ) и смежные активы

Клиент	Описание выполненных работ
Крупный банк, принадлежащий ведущему российскому инвестиционному холдингу и являющийся кредитором НПЗ (2017-2018 гг.)	<u>Цели проекта:</u> 1) Анализ деятельности и оценка перспектив расширения мощностей НПЗ, являющегося проблемным заемщиком крупного банка, входящего в состав крупнейшего инвестиционного холдинга; 2) Составление заключения о причинах проблем с обслуживанием кредитов, предложений по реструктуризации долга (более 25 млрд руб.) и плана оптимизации деятельности НПЗ; 3) Оценка проектов изменения концепции НПЗ, в т.ч. за счет запуска нефтехимического производства <u>Выполненные работы:</u> • Всесторонний анализ текущего положения группы компаний заемщика, сравнение декларируемых показателей деятельности (цен закупки и продажи, дебиторской и кредиторской задолженности, маржи прибыли) с отраслевыми бенчмарками - по каждой компании группы и холдинга, в целом • Проверка декларируемого заемщиком состояния объектов заводской инфраструктуры, сверка с документами по строительству и эксплуатации НПЗ, составление заключения о текущем состоянии НПЗ, степени адекватности технологической схемы и подхода к ведению строительства объекта • Анализ и корректировка представленной заемщиком банку и инвестхолдингу (миноритарии НПЗ) финмодели, разработка и оценка эффективности альтернативных вариантов концепции НПЗ • Составление всестороннего комплекса мер по оптимизации операционной (от закупок до продаж) и инвестиционной деятельности НПЗ • Анализ вариантов реструктуризации долга перед кредитором, составление заключения о целесообразности продолжения деятельности и последующего финансирования НПЗ <u>Результаты проекта:</u> • Сделано заключение о наличии положительной маржи прибыли группы компаний заемщика, несмотря на декларируемые банку убытки и многократное рефинансирование банком долга • Выявлен ряд существенных упущений в инвестиционной деятельности, приведших к затягиванию сроков ввода в строй мощностей и значительному завышению общей стоимости и долговой нагрузки проекта, в т.ч. по сравнению с отраслевыми бенчмарками • Сделано заключение о бесперспективности продолжения деятельности НПЗ как в текущей, так и во всех предложенных заемщиком вариантах конфигурации в связи с ужесточением госрегулирования отрасли нефтепереработки в 2017-2021 гг. • Сделано заключение о нецелесообразности запуска нефтехимического производства даже при запланированном увеличении мощностей до 4 млн т, в связи с рыночной конъюнктурой • Кредитору рекомендовано поэтапное закрытие НПЗ, определены нормы списания убытков

Производство и оптовая продажа ювелирных изделий

Клиент	Описание выполненных работ
Группа российских и ближневосточных инвесторов в крупное производство ювелирных изделий в России (2015-2016 гг.)	<u>Цели проекта:</u> 1) Всесторонний анализ текущей ситуации в одном из ведущих производителей средне-премиальных ювелирных изделий в России - объекте инвестиций группы российских и ближневосточных инвесторов, финансируемом в том числе за счет банковских кредитов; 2) Расследование (forensic study) возможных нарушений со стороны российского менеджмента компании; 3) Разработка комплекса мер по оптимизации деятельности данного убыточного актива <u>Выполненные работы:</u> • Всесторонний анализ истории развития и текущего финансового и рыночного положения компании, выявление причин неудовлетворительных результатов деятельности • Аудиторская проверка, анализ признаков сделок с заинтересованностью руководства компании • Сравнение показателей закупок, продаж и характеристик линейки изделий с отраслевыми бенчмарками; составление заключений об адекватности бизнес-модели, линейки продукции, рыночного позиционирования и ценообразования в кризисной рыночной ситуации 2014-2016 гг. • Сценарный анализ возможности возврата денег инвесторов и дальнейшей судьбы компании • Составление всестороннего комплекса мер по оптимизации деятельности: номенклатура изделий; политика закупок, производства и продаж; управление оборотным капиталом; операционные расходы; рыночная и маркетинговая стратегия • Координация передачи соответствующих полномочий руководства компании должным образом уполномоченному представителю акционеров <u>Результаты проекта:</u> • Обнаружен ряд грубых нарушений со стороны руководства в сфере закупок и продаж и в принципах финансовой отчетности, с приведением подробной доказательной базы • Выявлена неэффективность управления оборотным капиталом (складом и дебиторской задолженностью) и продажами, которая могла быть продиктована как личной материальной заинтересованностью, так и недостаточной компетентностью руководства • Составлена сценарная финмодель, позволившая рекомендовать акционерам изменение линейки продукции, переделку значительного склада готовых изделий и сокращение затрат для минимизации убытков по инвестициям и сохранения бизнеса в ожидании оживления рынка • Разработан и реализован комплекс мер по одномоментной передаче ключевых полномочий руководства уполномоченному представителю акционеров • После реализации мер оптимизации, компания добилась положительной маржи чистой прибыли и укрепила позиции в текущем и новых сегментах рынка, ожидая восстановления спроса

Полистирольная, полипропиленовая лента; упаковка

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 объем 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

Производство пестицидов

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских производителей пестицидов - проблемный актив крупного банка (2013 г.)	Цели проекта: 1) Оптимизация рыночной стратегии для увеличения рентабельности продаж и доли рынка; 2) Повышение операционной эффективности для разработки решения по реструктуризации бизнеса в интересах Компании и ее основного кредитора Выполненные работы: - 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 Результаты проекта: - 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 химической 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 проектов в интересах собственников, инвесторов или кредиторов (6/6)

Облачные сервисы, видеоконференц-связь

Клиент	Описание выполненных работ
Ведущий игрок на российском рынке онлайн-видеоконференций и облачных сервисов - проблемный актив (2011-2012 гг.)	<u>Цель проекта</u> - Анализ рынка и приоритизация линейки сервисов, выработка концепции и финансового плана для наиболее перспективного продукта Компании в сфере онлайн-образования и онлайн-экспертизы Выполненные работы: • Анализ целевых рынков облачных онлайн-сервисов России, АТР и Западной Европы, включая существующие бизнес-модели, для определения оптимальных направлений развития • Сравнительный анализ перспективности имеющихся и планируемых к запуску сервисов, в результате которого выбрано объединение сервисов в сфере онлайн-образования и онлайн-экспертизы в качестве наиболее инвестиционно привлекательного продукта Компании • Разработка концепции «идеального продукта» для каждого сервиса, включая рыночное позиционирование, сегментацию клиентов, линейку предлагаемых конечным пользователям продуктов, набор функционала, интерфейс и принципы ценообразования • Оценка управленческой эффективности подразделений Компании и рекомендации по формированию команды менеджмента, оргструктуры и системы бизнес-процессов нового сервиса • Создание детального плана развития продукта и поэтапное сопровождение создания, запуска и первых шагов по развитию сервиса • Структурирование привлечения дополнительных инвестиций от существующих и новых инвесторов Результаты проекта: • Из 5 сервисов выбран один наиболее перспективный продукт в сфере онлайн-образования, созданный в результате слияния двух сервисов, - продукт запущен командой проекта, начались активные продажи; в число клиентов вошли ведущие ВУЗы, бизнес-школы и R&D центры России • Получены дополнительные инвестиции от существующих акционеров, произведено выделение бизнеса для его развития командой проекта; получены инвестиции от нового инвестора • Менеджер проекта со стороны SCA вошел в состав совета директоров выделенного сервиса с ответственностью за концепцию и реализацию плана разработки продукта • Основной продукт Компании (SaaS BKC) признан перспективным только в составе линейки услуг телеком-операторов или диверсифицированных ИТ-компаний - даны рекомендации по структурированию и определены сроки продажи продукта стратегическому инвестору • Остальные существующие и планируемые сервисы Компании признаны бесперспективными и рекомендованы к закрытию - определены принципы и временные рамки перевода наиболее ценных сотрудников в остающиеся подразделения

Опыт в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР)



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)

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)

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

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

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

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.



Перечень реализованных проектов по видам услуг



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

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

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 м²)
- Проверка плана строительства завода по производству метанола для инвестфонда

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

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

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

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

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 инвестибанкинга 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 составления 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 РЕ 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 РЕ фонда в создаваемый текстильный кластер в Казахстане - Анализ рынка, консультирование по интеграции на 7 рынках Восточной Европы для польского производителя пенополиуретана

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-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

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 реформатирование 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

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

Для получения дополнительной информации о наших услугах, просьба обращаться:

Андрей Афанасьев

Управляющий Партнер,
Генеральный директор

моб. +7 (903) 745 7330

e-mail: aaфанасьев@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)