



Первый в инвестициях

Инвестиционно-консалтинговая группа

Консультационные услуги для банка – актуальность и результат

- First ICG и наше видение факторов успеха банков
- Потребности банков, решения First ICG и примеры проектов
- Общее описание услуг и компетенций First ICG
 - История развития и отличительные характеристики
 - Основные виды консультационных услуг
 - Перечень реализованных проектов
 - Резюме ключевых членов команды

- **First ICG и наше видение факторов успеха банков**

- Потребности банков, решения First ICG и примеры проектов
- Общее описание услуг и компетенций First ICG
 - ✓ История развития и отличительные характеристики
 - ✓ Основные виды консультационных услуг
 - ✓ Перечень реализованных проектов
 - ✓ Резюме ключевых членов команды

Описание FIRST ICG

Описание группы

- ❖ First ICG основана в начале 2007 г. руководителями подразделений банков со значительным опытом в проектном и долговом финансировании, инвестиционном проектировании, а также в реализации сделок M&A. В 2010-2011 гг. компетенции First ICG были существенно расширены с присоединением к компании специалистов с опытом руководства подразделениями финансового и управленческого консультирования, а также в области девелопмента
- ❖ Работая вместе более пяти лет, команда FIRST ICG реализовала ряд крупных инвестиционных проектов и сделок в ключевых отраслях экономики
- ❖ Команда FIRST ICG объединяет навыки и опыт как постоянных членов, так и экспертов в смежных направлениях услуг, что позволяет содействовать решению широкого спектра бизнес-задач клиентов

Ключевые услуги

- ❖ Структурирование и сопровождение всех аспектов сделок по привлечению долгового, проектного и торгового финансирования
- ❖ Консультирование по вопросам корпоративных финансов и стратегии, влияющим на инвестиционную привлекательность и эффективность управления бизнесом
- ❖ Консультирование по сделкам слияний и поглощений (M&A), построению стратегических партнерств и реструктуризации активов

Принципы работы

- ❖ Нахождение инновационных и при этом надежных и эффективных решений для структурирования привлекаемого финансирования
- ❖ Акцент на обеспечении устойчивого развития бизнеса клиентов, а не только устранении ситуативных проблем
- ❖ Учет интересов всех сторон сделки долгового или долевого финансирования для максимизации доходности инвестируемого капитала и стоимости бизнеса

Текущая ситуация в банковском секторе

Ключевые тенденции

1

Низкое качество кредитного портфеля приводит к снижению показателей достаточности капитала у многих банков на фоне ужесточения регулирования

2

Доступность дешевого долларового фондирования остается крайне ограниченной, являясь привилегией лишь ряда крупнейших банков

3

Рост депозитов продолжает отставать от роста активов и в отдельные периоды в основном движим ростом вкладов органов государственной власти

4

Доход от операций с ценными бумагами остается незначительным в связи с высокой волатильностью мировых финансовых рынков

5

Периодические всплески оптимизма финансовых инвесторов на фоне сохраняющихся низких базовых ставок стимулируют эмиссию облигаций, увеличивая комиссионный доход крупных банков-андеррайтеров

Влияние на развитие банков

1

Текущие сложности расширения кредитования компаний и рост конкурентоспособности лидеров рынка стимулируют развитие некредитных банковских продуктов, многие из которых пока не пользуются значимым спросом, в том числе из-за отсутствия опыта развития подобных продуктов

2

Недостаточность источников финансирования банки компенсируют ростом ставок по кредитам, расширением розничного кредитования и увеличением комиссионного дохода от выпуска облигаций (на фоне слабости фондового рынка и M&A), при этом рост долгосрочных активов остается низким из-за нехватки длинных денег и невысокого качества большинства кредитных заявок

Перспективы развития экономики

Ключевые тенденции

1

Экономический рост в России замедляется практически во всех ключевых секторах, включая промышленность, транспорт, связь, сельское хозяйство, строительство и торговлю, в т.ч. экспорт

2

Инвесторы предпочитают финансировать проекты с наиболее очевидной доходностью (в т.ч. жилищное строительство и сельское хозяйство), что приводит к стагнации или сокращению производства в большинстве других секторов экономики

3

Рост потребительских расходов в России ослабевает из-за опасений нового витка финансового кризиса и снижения темпов экономического роста

4

Рост мировой экономики резко замедляется из-за возросших рисков на финансовых рынках и ухудшения уровня жизни населения

1

Несмотря на некоторое улучшение настроений инвесторов, программы количественного смягчения и выкупа долговых обязательств проблемных стран могут только стабилизировать ситуацию, но не в силах стать достаточным стимулом возрождения экономической активности, поэтому банкам следует придерживаться взвешенного подхода к оценке рисков и работать над диверсификацией продуктов

2

Рост депозитов, доступность финансирования и склонность к покупке новых банковских продуктов будут оставаться ограниченными в обозримой перспективе, соответственно, банкам следует изучить сконцентрироваться на повышении эффективности и качества кредитования как традиционного вида банковской деятельности

Спрос на банковские продукты

Спрос на кредиты продолжит рост и станет более диверсифицированным

1

- Ограниченность собственных средств и приближение к насыщенности спроса во многих секторах экономики будут стимулировать обращения за кредитами на инновации и модернизацию производства, проведение маркетинговых кампаний, диверсификацию линейки продуктов и покупку конкурентов

2

- Наблюдающееся ускорение инфляции потребительских и инвестиционных товаров в России, наряду с сохранением высоких мировых цен на сырьевые ресурсы, будет увеличивать стоимость заимствований и стимулировать более ответственный подход компаний к расходованию средств и условиям привлечения финансирования

3

- На фоне снижения уровня рентабельности и замедления общего экономического роста многие компании будут испытывать острую необходимость в рефинансировании кредитов, привлеченных ранее по более высоким ставкам

4

- В случае продолжения стагнации в большинстве секторов, а также в случае начала нового витка кризиса значительное количество собственников компаний будут вынуждены расстаться со своими долями в пользу кредиторов или сторонних инвесторов в обмен на погашение кредитной задолженности

5

- Для более точечного удовлетворения нужд клиентов в условиях растущей конкуренции в банковском секторе, а также в целях обеспечения качества своих активов, банки будут более готовы экспериментировать с новыми кредитными и некредитными продуктами

Факторы успеха банковской стратегии



- First ICG и наше видение факторов успеха банков
- **Потребности банков, решения First ICG и примеры проектов**
- Общее описание услуг и компетенций First ICG
 - ✓ История развития и отличительные характеристики
 - ✓ Основные виды консультационных услуг
 - ✓ Перечень реализованных проектов
 - ✓ Резюме ключевых членов команды

Роль банков в работе с заемщиками

Задачи:

1. Анализ тенденций развития рынков
2. Оценка перспектив бизнеса заемщика
3. Анализ и выбор способов минимизации рисков
4. Подбор продуктов и структурирование сделки

Задачи:

1. Оценка финансовых и операционных результатов
2. Мониторинг соблюдения долговых ковенантов
3. Диагностика изменений в развитии бизнеса клиента
4. Анализ потребностей в дополнительных продуктах банка

Вариант 1:
Содействие росту бизнеса клиентов -
финансирование новых проектов и/или предложение новых видов услуг

Задачи:

1. Анализ перспектив новых проектов заемщика и их влияния на текущий бизнес
2. Понимание тенденций на текущих и новых рынках сбыта клиента
3. Предложение новых продуктов для роста бизнеса клиента

Анализ входящих заявок на получение кредитного и других видов банковского финансирования

Мониторинг финансового состояния и соблюдения долговых ковенант заемщиков

Вариант 2:
Обеспечение устойчивого развития клиентов -
рефинансирование и/или предложение дополнительных услуг

Задачи:

1. Оценка возможности обслуживания новых долговых инструментов и рефинансирования
2. Диверсификация предлагаемых услуг для устойчивого развития бизнеса

Ожидаемые результаты:

1. Понимание модели бизнеса заемщика, ее адекватности конъюнктуре рынка
2. Оценка обоснованности прогноза развития
3. Предложение оптимального набора банковских услуг

Ожидаемые результаты:

1. Понимание вектора развития и перспектив бизнеса клиента
2. Оперативное реагирование на риски невыполнения условий финансирования
3. Максимизация дохода банка от обслуживания клиента

Вариант 3:
Реструктуризация проблемных кредитов и непрофильных активов -
диагностика бизнеса, выработка решений, внедрение изменений

Задачи:

1. Диагностика проблем и оценка перспектив бизнеса
2. Разработка плана реструктуризации долга и/или бизнеса клиента, включая продажу бизнеса

Основные потребности банков

Комплекс
уникальных
характеристик
входящих проектов

- концепция проекта
- маркетинговая стратегия
- технология и ноу-хау
- риски отрасли
- прогноз продаж
- структура расходов
- опыт команды
- эффективность управления
- месторасположение

Риски ведения проектов

ВРЕМЯ

Отсутствие годами проверенных стандартов финансирования инвестиционных проектов и нехватка специалистов, способных проанализировать основные риски Проекта в отведенное время, зачастую приводят к недостаточному пониманию входящих проектов

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ

В большинстве случаев, налицо конфликт консервативного банковского подхода оценки доходности проекта с подходом клиентов, что вызвано отсутствием в банке отраслевых специалистов и службы маркетинга для оценки реалистичности заявленных компаниями планов развития

ПОНИМАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

Разное понимание сотрудниками банков требований к исходно-разрешительной, проектной, финансовой документации, а также различия подходов к ведению проектов в разных регионах, могут приводить к значительным задержкам и несогласованности действий в процессе ведения проектов

МОНИТОРИНГ

В банке зачастую отсутствует мониторинг динамики развития бизнеса клиентов и контроль расходования выданных средств, что приводит к неэффективному использованию кредитных ресурсов и потенциальной убыточности проекта

Роль FIRST ICG

- взвешенная оценка перспектив проекта
- четко структурированное ведение проекта
- обоснование подхода и методологии анализа
- мониторинг реализации проекта
- сокращение времени анализа
- повышение эффективности бизнеса клиентов банка

Основные виды услуг First ICG для банков (1/4)

	1	2	3
	Анализ входящих проектов в интересах банков	Диагностика и мониторинг состояния бизнеса клиентов банков	Выработка решений для активов под наблюдением и реструктуризация проблемных активов
РАБОТЫ	- Детальный финансовый анализ - Анализ конкурентоспособности - Прогноз развития рынка - Проверка адекватности операционной модели - Развернутый риск-анализ - Оптимизация стратегии бизнеса - Финансовое моделирование - Выводы о перспективах бизнеса заемщика	- Оценка состояния бизнеса - Мониторинг соблюдения долговых ковенант - Контроль целевого расходования средств - Мониторинг изменения рыночной ситуации - Бенчмаркинг операционных и финансовых показателей - Оценка устойчивости бизнеса	- Диагностика проблем и рисков - Выявление резервов повышения эффективности - Оценка перспектив бизнеса с учетом рыночной конъюнктуры - Выбор варианта действий: ✓ Реструктуризация долга/бизнеса ✓ Покупка доли в обмен на погашение долга ✓ Продажа бизнеса/активов
РЕЗУЛЬТАТ	- Детальное обоснование прогноза развития бизнеса - Система ключевых показателей эффективности - Выбор банковских продуктов и структурирование сделки	- Своевременное выявление риска неплатежеспособности - Оптимизация операционной модели для обеспечения устойчивости бизнеса - Предложение новых услуг	- Понимание перспектив каждого бизнес-направления и выработка плана действий - Определение временных рамок улучшения ситуации или избавления от актива
СРОК	- Экспресс-анализ – 2-3 нед. - Подробный отчет – 1,5-2 мес.	- Экспресс-анализ – 0,5-1 нед. - Подробный отчет – 2-4 нед.	- Отчет, рекомендации – 2-3 мес. - Управление активом – 6-12 мес.

Основные виды услуг First ICG для банков (2/4)

1

Анализ входящих проектов в интересах банков

2

Диагностика и мониторинг состояния бизнеса клиентов банков

3

Выработка решений для активов под наблюдением и реструктуризация проблемных активов

Стоимость услуг FIRST ICG

- ❖ Средняя стоимость проектного офиса при анализе 1 инвестиционного проекта в месяц – **30 000 USD**
- ❖ Средняя стоимость проектного офиса при анализе 4 инвестиционных проектов в месяц – **60 000 USD**
- ❖ Текущая проектная мощность анализа инвестиционных проектов FIRST ICG – **4 проекта в рамках одного месяца**
- ❖ Планируемая проектная мощность анализа инвестиционных проектов FIRST ICG к сентябрю 2013 года – **10 проектов в рамках одного месяца**

Основные виды услуг First ICG для банков (3/4)

1

Анализ входящих проектов в интересах банков

2

Диагностика и мониторинг состояния бизнеса клиентов банков

3

Выработка решений для активов под наблюдением и реструктуризация проблемных активов

Модели работы с Банком-партнером

1 Модель – Полная оплата Банком-партнером консалтинговых услуг FIRST ICG

- ❖ Ежемесячная оплата консалтинговых услуг FIRST ICG со стороны Банка-партнера
- ❖ Оплата комиссии за организацию сделки в размере **1%** от суммы финансируемых Банком кредитных ресурсов (в случае положительного решения Кредитного Комитета Банка-партнера) по следующему графику:
 - **0,5%** от суммы установленного лимита кредитования - после подписания Клиентом и Банком-кредитором Кредитного договора;
 - **0,25%** - по итогам первого года обслуживания ссудной задолженности Клиентом;
 - **0,25%** - по итогам второго года обслуживания ссудной задолженности Клиентом.

Основные виды услуг First ICG для банков (4/4)

1

Анализ входящих проектов в интересах банков

2

Диагностика и мониторинг состояния бизнеса клиентов банков

3

Выработка решений для активов под наблюдением и реструктуризация проблемных активов

Модели работы с Банком-партнером

2 Модель – оплата Клиентом и Банком-партнером консалтинговых услуг FIRST ICG

- ❖ Ежемесячная оплата консалтинговых услуг FIRST ICG Клиентом на основании прямого договора между Клиентом и FIRST ICG, на основании рекомендации Банка-партнера
- ❖ Оплата комиссии* Банком-партнером за организацию сделки в размере **1%** от суммы финансируемых Банком кредитных ресурсов (в случае положительного решения Кредитного Комитета Банка-партнера) по следующему графику:
 - **0,5%** от суммы установленного лимита кредитования - после подписания Клиентом и Банком-кредитором Кредитного договора;
 - **0,25%** - по итогам первого года обслуживания ссудной задолженности Клиентом;
 - **0,25%** - по итогам второго года обслуживания ссудной задолженности Клиентом.

*Данная комиссия может взиматься Банком-партнером с Клиента и транслироваться в адрес FIRST ICG

Выгоды сотрудничества с First ICG

Сильные стороны

- Надежность: существенные навыки и опыт, глубокое понимание отраслевых особенностей
- Индивидуальный подход: структурирование проектов с учетом конкретных задач бизнеса клиентов
- Преданность качеству: применение лучших практик и внимательность к деталям
- Готовность оказания консультационной поддержки в имплементации разработанных рекомендаций
- Существенный охват рынка: обширная сеть контактов среди компаний, инвесторов и экспертов рынка

Преимущества

- Достоверность: в основе рекомендаций – тщательный рыночный и операционный анализ
- Наличие уникальных методологий анализа и прогнозирования рынка и объемов продаж компаний
- Ориентированность на результат: все рабочие процессы нацелены на успех и эффективность бизнеса клиентов
- Комплексные решения: интеграция компетенций специалистов смежных профилей, включая отраслевых экспертов
- Независимость: работа исключительно в интересах клиентов

Примеры реализованных проектов (1/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Управляющая компания (гостиничный бизнес)	Цель проекта – выкуп гостиницы у Правительства Москвы, составление финансовой модели для привлечения финансирования Группой компаний Выполненные работы: • Подробный анализ текущих денежных потоков по каждому активу бизнеса и по каждой компании Группы • Составление детального 5-летнего бизнес-плана развития Группы компаний • Проведение полного финансового всех активов и компаний Группы • Консолидация официальной и управленческой отчетности 37 компаний Группы • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, структурирование сделки • Работа с оценщиками, аккредитованными в банке, в целях адекватной оценки актива в части рыночного и затратного подхода • Расчет за банк необходимых ковенант проекта и текущего бизнеса клиента Результаты проекта: • Сделка реализована за 31 рабочий день от даты входа в Банк, клиент избежал штрафных санкций за удлинение сделки. • Клиент получил ставку вознаграждения меньшую, чем рассчитывал в первоначальном бизнес-плане • Были сняты жесткие ковенанты ведения бизнеса и управления проектом со стороны Банка • Срок передачи объекта в залог и регистрации ипотеки объекта сдвинут до 9 месяцев

Примеры реализованных проектов (2/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских производителей полистирольной и полипропиленовой ленты	Цель проекта – 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 новым инвестором доли в капитале в обмен на погашение долга Выполненные работы: • 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 Результаты проекта: • 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 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 – сейчас Компания готовится к расширению производства и получению инвесткредита, имея существенно улучшенные финансовые показатели

Примеры реализованных проектов (3/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Одна из крупнейших российских инвестиционно-девелоперских компаний	Цель проекта – реструктуризация кредитного портфеля под существующие объективные показатели деятельности компаний Группы, составление финансовой модели для привлечения финансирования Группой компаний, в начале проекта находящегося в состоянии дефолта и продажи бизнеса Выполненные работы: • Детальный анализ текущих денежных потоков по каждому активу бизнеса и по каждой компании Группы • Подробный финансовый и юридический анализ залоговой массы, действующих кредитных лимитов и условий финансирования • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, выбор вида долгового финансирования и структурирование сделки • Проведение сложной реструктуризации кредитного портфеля под текущие показатели деятельности компаний Группы: удлинение сроков, снижение ставок по кредитным договорам, перераспределение лимитов между компаниями Группы и активами, пересмотр и частичное высвобождение залогов, расшивка кросс-залогов, пересмотр валюты кредитования по большинству кредитных договоров и ряд других действий Результаты проекта: • В результате реструктуризации достигнута годовая экономия на обслуживании процентов порядка 500 млн. рублей • Сформирована положительная финансовая модель с четкой стратегией роста, ликвидированы отрицательные денежные потоки после обслуживания долга, в том числе за счет перераспределения кредитной нагрузки • График погашения Основного Долга сопоставлен с реальным денежным потоком • Произошло значительное высвобождение залоговой массы в результате достигнутого показателя несвязанности активов группы, что позволило каждый актив Группы кредитовать отдельно • Группа компаний стала предметом «охоты» со стороны Банков в качестве лучшего Заемщика

Примеры реализованных проектов (4/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских вертикально интегрированных агрохолдингов	Цель проекта – реструктуризация кредитного портфеля, проведение Due Diligence, составление финансовой модели для привлечения финансирования Группой компаний, в начале проекта находившегося в пред-дефолтном состоянии Выполненные работы: • Подробный анализ текущих денежных потоков по каждому активу бизнеса и по каждой компании Группы • Составление детального 5-летнего бизнес-плана развития Группы компаний • Проведение полного финансового и юридического Due Diligence всех активов и компаний Группы • Проведен план сокращения расходов по каждому направлению, включая объединение продуктов и закрытие убыточных направлений • Оценка управленческой эффективности и рекомендации по реструктуризации команды менеджмента • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, выбор вида долгового финансирования и структурирование сделки • Проведение сложной реструктуризации кредитного портфеля под существующие объективные показатели деятельности компаний Группы: удлинение сроков, снижение ставок по кредитным договорам, перераспределение лимитов между компаниями Группы и активами, пересмотр и частичное высвобождение залогов, расшивка кросс-залогов Результаты проекта: • В результате реструктуризации достигнута годовая экономия на обслуживании процентов составила более 200 млн. рублей • Сформирована положительная финансовая модель с четкой стратегией роста, ликвидированы отрицательные денежные потоки после обслуживания долга, в том числе за счет перераспределения кредитной нагрузки • График погашения Основного Долга сопоставлен с реальным денежным потоком • Произошло качественное изменение структуры Группы компаний

- First ICG и наше видение факторов успеха банков
- Потребности банков, решения First ICG и примеры проектов

- **Общее описание услуг и компетенций First ICG**

- ✓ История развития и отличительные характеристики
- ✓ Основные виды консультационных услуг
- ✓ Перечень реализованных проектов
- ✓ Резюме ключевых членов команды

Описание First ICG (1/3)

Значительный опыт и четкая специализация на корпоративном финансировании

Основной профиль деятельности

- ❖ Структурирование и сопровождение всех этапов сделок по привлечению долгового, проектного и долевого финансирования, включая управление бизнес-активами
- ❖ Консультирование по вопросам корпоративных финансов и стратегии, влияющим на инвестиционную привлекательность и эффективность управления бизнесом
- ❖ Консультирование по повышению эффективности финансовой функции компаний
- ❖ Консультирование по структурированию и сопровождению сделок M&A, включая покупку долей бизнеса в обмен на погашение долга и продажу непрофильных активов
- ❖ Усовершенствование банковских, лизинговых и факторинговых продуктов и выбор финансовых инструментов с учетом требований риск-менеджмента

Миссия и принципы работы

- ❖ Нахождение инновационных и при этом надежных и эффективных решений для структурирования привлекаемого финансирования
- ❖ Акцент на обеспечении устойчивого развития бизнеса клиентов, а не только устранении ситуативных проблем
- ❖ Учет интересов всех сторон сделки долгового или долевого финансирования для максимизации доходности инвестируемого капитала и стоимости бизнеса

Описание First ICG (2/3)

Своевременная актуализация линейки услуг с учетом задач клиентской базы

Динамика развития направлений бизнеса Компании

- ❖ 2007 - проектное финансирование - строительство заводов, поставка оборудования, финансовый инжиниринг
- ❖ 2008-2009 - оборотное финансирование - нивелирование рисков корпоративных клиентов и банков
- ❖ 2009-2010 - тендерное финансирование - развитие рынка госзакупок, беззалоговое финансирование под госконтракты
- ❖ 2010 – инвестиционное проектирование – строительство/достройка заводов, гостиниц, инфраструктурных объектов; модернизация оборудования
- ❖ 2010 - финансирование проблемных активов с рефинансированием от других банков
- ❖ 2010 - бланковое финансирование торговых компаний
- ❖ 2011 – структурирование и финансирование сделок M&A, включая продажу долей бизнеса стратегическим и финансовым инвесторам и покупку долей одних акционеров другими
- ❖ 2011 – работа по сложноструктурированным сделкам с применением нескольких видов финансирования, в том числе в сельском хозяйстве и пищевой промышленности
- ❖ 2011 – финансовый и другие виды предынвестиционного исследования (due diligence)
- ❖ 2011 – оптимизация кредитного портфеля: уменьшение процентной ставки и увеличение срока погашения при уменьшении залоговой массы
- ❖ 2011 – оптимизация структуры управления бизнесом
- ❖ 2012 – технический аудит и мониторинг строительных инвестиционных проектов
- ❖ 2012 – консультирование по оптимизации деятельности и реструктуризации проблемных активов

Описание First ICG (3/3)

Выверенные решения для наиболее эффективного использования капитала

Конкурентные преимущества

- ❖ Четкое понимание требований кредиторов и долевыми инвесторов, методик финансового и риск-анализа
- ❖ Глубокое знание полного спектра банковских продуктов на российском и международных рынках, способов и схем финансирования
- ❖ Достоверность и объективность: в основе рекомендаций – тщательный рыночный и операционный анализ
- ❖ Ориентированность на результат: все рабочие процессы нацелены на успех и эффективность бизнеса клиентов
- ❖ Устойчивые партнерские отношения с банками и финансовыми институтами, предоставляющие широкий выбор решений для самых разнообразных бизнес-задач клиентов
- ❖ Высококвалифицированный штат сотрудников и наличие сети партнерских организаций по смежным направлениям услуг

Стратегические партнерства

- ❖ Член Ассоциации региональных банков «РОССИЯ», Ассоциации Российских Банков
- ❖ Стратегический партнер Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» и Национального объединения строителей «НОСТРОЙ» по взаимодействию с финансово-кредитными институтами и инвесторами

Ключевые консультационные услуги

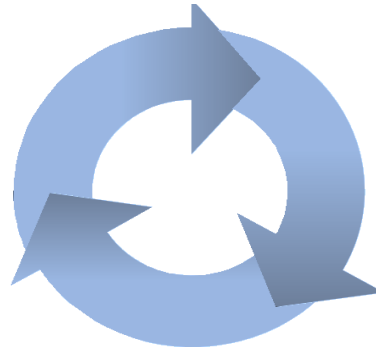


Структура услуг основана на многостороннем понимании задач Клиентов и ключевых факторов успеха бизнеса

Долговое и проектное финансирование

Консультирование по привлечению долгового финансирования

- ❖ Анализ тенденций и перспектив развития рынка, рыночного окружения и конкурентных преимуществ Клиента
- ❖ Выявление основных драйверов роста и рисков для развития бизнеса
- ❖ Составление прогнозной финансовой модели с учетом ключевых факторов и способов реализации Проекта
- ❖ Расчет максимально возможной долговой нагрузки
- ❖ Выработка решений для обеспечения таргетируемой эффективности и доходности Проекта
- ❖ Выбор комплекса финансовых продуктов под конкретного клиента и структурирование сделки
- ❖ Ведение переговорного процесса и документооборота в рамках сделки



Инвестиционное проектирование и привлечение проектного или инвестиционного финансирования

- ❖ Анализ финансового состояния, текущей и планируемой деятельности Клиента на предмет соответствия требованиям кредиторов
- ❖ Выработка рекомендаций для повышения инвестиционной привлекательности проекта и бизнеса клиента
- ❖ Разработка и подбор банковских и финансовых продуктов и решений с учетом потребностей бизнеса
- ❖ Подготовка инвестиционного меморандума, финансовой модели и сопроводительных пояснений по Проекту для кредиторов
- ❖ Структурирование сделки, исходя из особенностей бизнес-модели и ожидаемой доходности проекта
- ❖ Проведение переговоров, сопровождение привлечения финансирования и контроль всех этапов реализации Проекта

Финансовое консультирование в рамках привлечения финансирования и оптимизации бизнеса

- ❖ Повышение качества системы финансового учета, отчетности и бюджетирования
- ❖ Финансовый инжиниринг для выбора оптимальных видов и инструментов финансирования в зависимости от задач бизнеса
- ❖ Предоставление полного спектра консалтинговых решений для повышения эффективности работы финансовой службы
- ❖ Выбор способов повышения капитализации в рамках общей финансовой стратегии компании
- ❖ Работа с рейтинговыми агентствами, аудиторами, оценщиками и андеррайтерами выпусков финансовых инструментов

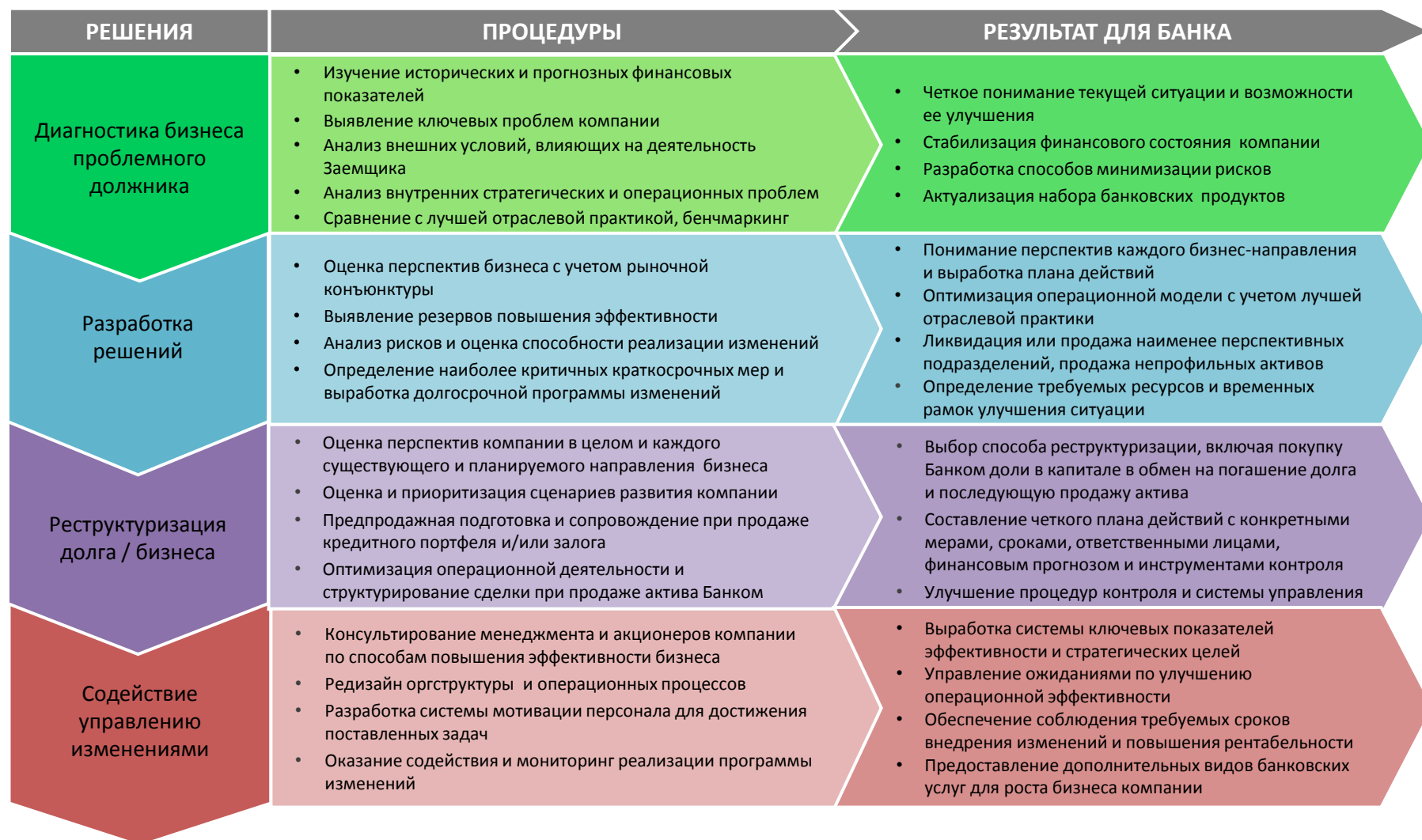
Консультирование по стратегии

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

Консультирование по корпоративным сделкам



Консультирование по реструктуризации бизнеса



Дополнительные услуги

КЛЮЧЕВЫЕ УСЛУГИ

ЦЕННОСТЬ УСЛУГ

1	2	3	4	5
Финансовое консультирование	Юридическое консультирование	Налоговое и бухгалтерское консультирование	Консультирование по оргструктуре и персоналу	Поддержка переговорного процесса
■ Финансовое моделирование ■ Оценка допустимого уровня задолженности ■ Рекомендации по оптимизации структуры капитала ■ Финансовый инжиниринг ■ Налаживание системы финансового учета	■ Юридическое консультирование по корпоративным сделкам ■ Гражданско-правовое консультирование ■ Консультирование по контрактному праву ■ Повышение эффективности юридической службы	■ Консультирование по вопросам бухгалтерского учета ■ Бухгалтерское обслуживание ■ Аудит ■ Налоговое консультирование	■ Консультирование по оптимизации оргструктуры и оргдизайну ■ Составление и оптимизация системы мотивации персонала ■ Подбор руководящего персонала для управления активами ■ Оценка персонала ■ Аудит кадровой службы	■ Консультационная поддержка по ведению переговоров с партнерами и построению сети партнеров ■ Консультирование по составлению конкурсной документации ■ Проверка деловой репутации
1. Выстраивание бизнес-процессов для обеспечения эффективного развития бизнеса 2. Оптимизация деятельности финансовой службы для повышения прозрачности и управляемости бизнеса 3. Выработка финансовой стратегии в привязке к общей стратегии развития бизнеса компании 4. Повышение гибкости и оперативности в принятии ключевых решений 5. Глубокое понимание требований законодательства и регулирующих органов 6. Высокая степень эффективности и удовлетворенности клиентов результатами работы				

Реализованные проекты (1/8)

Долговое консультирование

- ❖ Финансирование развития крупнейшего в России завода по производству противогололедных материалов , 350 млн. руб.
- ❖ Финансирование и покупка оборудования крупнейшей в России типографии, 400 млн.руб.
- ❖ Финансирование покупки оборудования и развития завода по производству мороженого в Московской обл., 250 млн. руб.
- ❖ Финансирование проектов строительства жилья в Подмоскowie – 2 млрд. руб.
- ❖ Финансирование строительства гостиничного комплекса в Калуге – 1,2 млрд. руб.
- ❖ Финансирование крупного переработчика мясной продукции – 500 млн. руб.
- ❖ Финансирование покупки гостиничного комплекса в Москве – 500 млн. руб.

Финансовое консультирование

- ❖ Прединвестиционное исследование при приватизации трех распределительных сетей в Турции
- ❖ Прединвестиционное исследование крупнейшего в Европе завода по производству глинозема (местонахождение Ирландия) при объединении алюминиевых активов
- ❖ Прединвестиционное исследование крупнейшей в России группы по производству пластиковых ПЭТ-бутылок

Проектное и инвестиционное финансирование

- ❖ Строительство крупнейшего логистического центра в Московской области, 160 млн. долларов США
- ❖ Строительство завода по производству плит МДФ в Томской области, 120 млн. Евро
- ❖ Строительство деревоперерабатывающего комплекса в Красноярском крае, 90 млн. Евро
- ❖ Строительство Стекольного завода в Тульской области, 110 млн. Евро
- ❖ Строительство Типографского комплекса вблизи Москвы, 60 млн. Евро
- ❖ Строительство сети автозаправочных станций, 1 500 млн. рублей
- ❖ Создание агропромышленного комплекса замкнутого цикла, 330 млн. долларов США
- ❖ Строительство завода по очистке отходов производств в Белгородской области, 30 млн. Евро
- ❖ Строительство завода по производству минераловатных утеплителей в Московской области, 70 млн. долларов США
- ❖ Строительство делового центра в г. Москва, 50 млн. долларов США
- ❖ Строительство 7 коттеджных поселков, 600 млн. рублей

Анализ рынка

- 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 неуспешных сделок по слияниям на рынке машиностроения Украины
- Анализ сегментов рынка непищевых потребительских товаров с определением наиболее оптимальных ниш, бизнес-модели магазинов для крупнейшего ритейлера Германии

Стратегия входа, развития на рынке

- 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
- Диверсификация продуктовой линейки, выход в новый сегмент рынка полимеров, изменение сегментации конечных клиентов и запуск производства конечной продукции для крупного производителя полистирольной и полипропиленовой ленты
- Консультирование по входу на рынки СНГ для ведущего российского сотового оператора
- Разработка маркетинговой стратегии сжиженного, компримированного природного газа и нефтепродуктов для крупнейшего газового холдинга России
- Разработка стратегии входа на рынок и бизнес-плана для первого российского производителя оптоволокна и преформ
- Разработка рыночной стратегии, приоритизация направлений бизнеса для ведущего IT-интегратора
- Стратегия входа на рынок, инвестиционное консультирование в сфере реформ электроэнергетики, железнодорожного транспорта и сферы ЖКХ для стратегических и институциональных инвесторов

Инвестиционное планирование

- Металлообрабатывающий кластер из шести заводов
- Создание подразделения транспортировки нефтепродуктов в Китай для ведущего российского железнодорожного перевозчика
- Перезапуск авиационного производства для государственной авиакорпорации
- Запуск первого в России крупномасштабного производства оптоволокна и преформ
- Реконструкция монгольской железной дороги и строительство новой магистрали для государственной железнодорожной монополии
- Строительство завода цинкования для алюминиевого производителя
- Краткосрочное и среднесрочное планирование сети продаж и строительства нефтехранилищ с выбором объектов и последующей оценкой
- Разработка стратегии для крупной вертикально-интегрированной нефтяной компании
- Строительство социального и коммерческого жилья в Ставропольском крае (планируемой площадью около одного млн. кв.м.)
- Стартап на рынке спа-клиник и велнесс-центров
- Инновационный проект на рынке онлайн подарочных карт
- Комплексная проверка плана строительства завода по производству метанола для РЕ фонда

Консультирование по инновациям

- Стратегия входа на российский и международный рынок бизнес-видеоконференций и хранения данных, бизнес-план для IT подразделения компании сферы финансовых услуг
- Финансовое моделирование, построение организационной структуры проекта производства в России люминесцентных ламп
- Проект исследовательского центра в России для Германо-Тайванской кооперации производства микрочипов
- Анализ стратегических опций, финансовое моделирование 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 ряда проектов, выбор операционной модели для российского инновационного химического кластера
- Исследование рынка, стратегия развития для российского инновационного проекта в сфере переработки шин
- Экспертиза инновационных проектов на форуме «Селигер 2011»

Реализованные проекты (6/8)

Консультирование по M&A

Год	Компания	Описание бизнеса	Покупатель	Страна	Цена 100% капитала
2010	Саратовстройстекло	Строительные материалы	Салаватстекло	Россия	40 млн. долл.
2010	Спектрум	B2B телеком оператор	ЕБPP, GIMV	Казахстан	Конфиденциально
2010	Крупнейший российский производитель униформы и спецодежды	Производитель ткани	Менеджмент	Россия	Конфиденциально
2010	Крупнейший российский производитель алюминиевого профиля, металлопереработчик, производитель теплиц	Выручка, более 100 млн. долл. в год	Financial advisory services	Россия	150 млн. долл.
2009	Крупнейший российский телеком- и интернет провайдер	Фиксированный интернет-провайдер	Конфиденциально	Россия	30-50 млн. долл.
2009	Группа компаний ИнфоЛинк	Производство, импорт и дистрибуция макаронных изделий	Colussi Group	Италия	85-100 млн. долл.
2007	Нефтяная компания	Разведка месторождений нефти	Iton Oil	Великобритания	25-30 млн. долл.
2007	Катрен	Крупный оптовик на рынке фармацевтической продукции	ЕБPP	Россия	Конфиденциально
2006	Сочинский мясоперерабатывающий завод	Ведущий мясопереработчик в Южном Федеральном округе	Financial advisory services	Россия	150 млн. долл.
2006	Dulisma	Нефтегазовый сектор	Urals Energy	Cyprus	150 млн. долл.
2006	Группа компаний АГАБ	Дистрибуция непрофессионального медицинского оборудования	A&D	Japan	80-90 млн. долл.
2006	Европейский медицинский центр	Сеть поликлиник	36.6 сеть аптек	Россия	20-25 млн. долл.
2005	United Bakers	Крупнейший производитель кукурузных хлопьев, печений и крекеров	Alfa Capital Partners	Россия	26.5 млн. долл.
2005	ОКИЛ	Крупнейший производитель наклеек	Quadriga Capital	Россия	27.5 млн. долл.

Консультирование по СП и стратегическим партнерствам

- 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 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

Оценка синергии и консультирование по интеграции

- 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

Основные члены команды

Владимир Гамза



Имя	Владимир Гамза
Должность	Председатель Совета директоров
Образование	■ высшее экономическое, юридическое и политологическое, кандидат экономических и юридических наук, профессор, член Международной академии экономики, финансов и права
Опыт работы	• Президент Национального союза кредитных брокеров; • Председатель Комитета по финансово-кредитному обеспечению бизнеса «Деловой России»; • Заместитель председателя Комитета по инвестиционной политике Объединения СРО «НОСТРОЙ»; • Член Комитета по стратегии МСП Банка (Группа Внешэкономбанка) и член совета директоров Банка «Транспортный»; • Член Комитета по стандартам Ассоциации российских банков и член Совета по денежно-кредитной политике Ассоциации банков «Россия»; • Член Национального реестра независимых директоров и член Комиссии по банковской деятельности РСПП; • Член финансово-банковских экспертных советов Совета Федерации РФ, Государственной Думы РФ, Счетной палаты РФ, Минэкономразвития, Росфинмониторинга; • Член наблюдательных советов Русского общества управления рисками и Информационного портала Банкир.ру; • Сопредседатель Международного инвестиционного клуба Ассамблеи делового сообщества России; • Заместитель председателя правления Технологической платформы «Комплексная безопасность промышленности и энергетики»; • Научный руководитель Института проблем безопасности и член оргкомитета Национального форума информационной безопасности «Инфофорум». Более 200 публикаций по финансам, банковскому делу, юриспруденции и менеджменту. Основные работы (часть - в соавторстве): Государственная экономическая политика и экономическая доктрина России (монография в 5 томах), Банковский менеджмент (учебник), Риск-менеджмент (учебник), Безопасность банковской деятельности (учебник), Риск-менеджмент: превентивное управление (пособие), Модернизация денежно-кредитной политики (монография), Россия: денежный обзор (ежегодный аналитический сборник); Финансовые решения в управлении бизнесом (пособие), Базельский процесс: Базель-2 (монография), Управление рисками фирмы (монография), Управление рисками в коммерческих банках (монография); Настольная книга предпринимателя (пособие).

Основные члены команды

Алексей Порошин



Имя	Алексей Порошин
Должность	Управляющий партнер
Образование	■ Пермский государственный технический университет, 2002 г. Специализация - экономика и управление на предприятии
Опыт работы	■ Алексей имеет более чем 10-летний опыт в инвестиционно-банковской сфере, а также на российском финансовом рынке. ■ До создания FIRST ICG в 2007 году, прошел путь от кредитного специалиста до руководителя в области проектного финансирования банков ВТБ и БТА (Казахстан), где реализовал большое количество инфраструктурных проектов, в том числе при участии западных экспортно-импортных агентств ■ Избранные реализованные проекты: • Проект структурирования и привлечения финансирования под строительство Типографского комплекса вблизи Москвы - 40 млн. Евро. • Проект структурирования и привлечения финансирования под строительство Стекольного завода в Тульской области - 110 млн. Евро • Проект структурирования и привлечения финансирования под строительство сети автозаправочных станций - более 150 млн. долларов. ■ В 2005 году «с нуля» создал завод по производству стеллажных конструкций в г. Пермь ООО «РК Логистика», которая к 2007 году стала крупнейшим поставщиком фармацевтических гигантов СИА Интернешнл и ЦВ Протек ■ С 2009 года является учредителем ООО «РЕД Девелопмент», реализующим строительство пищевого индустриального парка RED PARK в г. Пермь ■ В 2007 году создал и является Управляющим партнером Инвестиционно-консалтинговой группы «ФЁСТ». ■ В 2011 году стал руководителем Инвестиционного клуба Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» ■ В 2012 году стал заместителем руководителя подкомитета по работе с финансово-кредитными организациями и Членом комитета по инвестиционной политике Национального объединения строителей НОСТРОЙ

Основные члены 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. В общей сложности, Андрей имеет 15-летний опыт работы в сфере бизнес-анализа и консультирования по стратегии и интеграции - Избранные реализованные проекты: - Стратегия входа на российский и международный рынок бизнес-видеоконференций, бизнес-план, концепция продукта в сфере онлайн-образования и экспертизы, оптимизация операционной модели для разработчика облачных сервисов; - Интеграция функциональных подразделений для запуска промышленной сборки автомобилей, создание «идеального процесса» запуска производства новых моделей, повышение управленческой эффективности для СП в секторе автомобилестроения; - Диверсификация продуктовой линейки, выход в новый сегмент рынка полимеров, изменение сегментации конечных клиентов и запуск производства конечной продукции для крупного производителя полистирольной и полипропиленовой ленты; - Концепция и финансовая модель строительства аутлет-центра в Московской области иностранным инвестором; - Стратегия трехэтапной сделки по покупке энергетической компании через допэмиссию акций стоимостью 760 млн. долл.; - Анализ рынка, стратегия развития, повышение операционной эффективности росс. бизнеса для азиатского агрохолдинга; - Анализ стратегических опций, финансовая модель, выбор операционной модели для бизнеса органических продуктов питания; - В течение 2008 г. Андрей работал руководителем аналитического отдела, главным стратегом, и.о. директора департамента рынка акций европейского инвестбанка «Глитнир Банк». Его главной ролью была интеграция бизнеса и разработка единой стратегии после сделки M&A между исландскими и финскими акционерами 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. - Анализ поэтапной выплаты стоимости сделки в рамках трехсторонней транзакции в секторе медиа (400 млн. долл.) - Финансовое моделирование, репозиционирование банка в рамках продажи блока 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 отвечал за выбор объектов приобретения и последующую интеграцию бизнеса компаний, создание новых направлений бизнеса и повышение операционной эффективности на региональном и глобальном уровне. - 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

Основные члены команды

Сергей Трофимов



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

Будем рады видеть Вас в числе наших партнеров!

Управляющий партнер
Алексей Порошин

Моб.тел. +7 (495) 645-12-96
E-mail: APoroshin@icgfirst.ru

Инвестиционно-консалтинговая группа «FIRST»

Россия, Москва, ул. Я. Гашека, д. 8-10, стр. 8
тел./ факс +7 (499) 251-12-39
[http:// www.icgfirst.ru](http://www.icgfirst.ru)