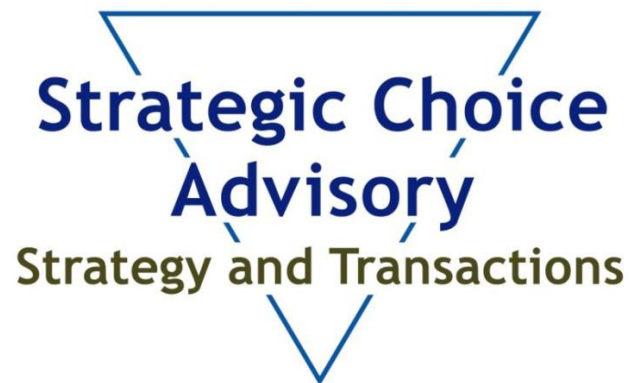




**Подготовка и представление инвестиционного проекта
иностранному инвестору, особенности работы
с азиатскими инвесторами**

Информационно-методический семинар ТПП РФ, 27-28.09.2018 г.



Описание

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

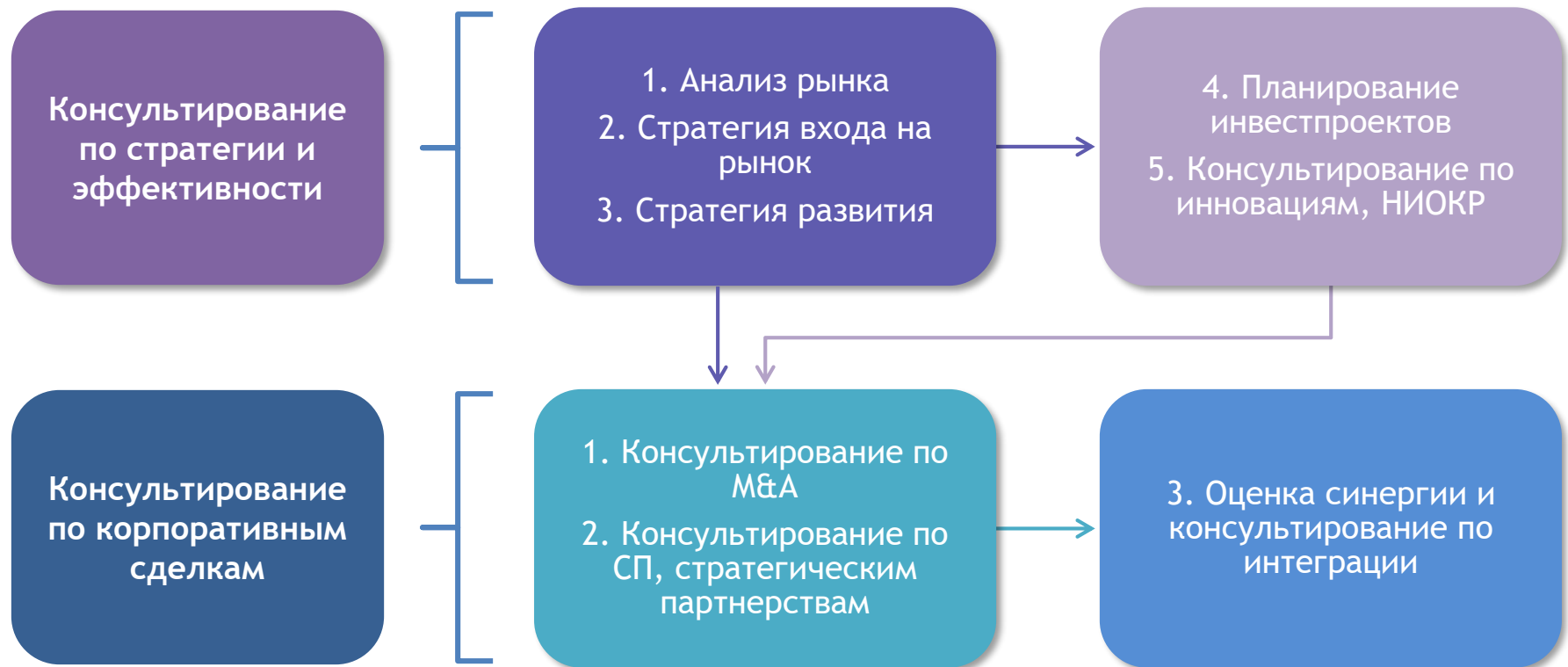
Ключевые услуги

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

Подход к работе

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

Основные виды консультационных услуг (1/3)



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

Основные виды консультационных услуг (2/3)

Консультирование по стратегии

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

Консультирование по корпоративным сделкам



Перечень закрытых сделок слияний и поглощений (M&A)

Консультирование по корпоративным сделкам

Консультирование по сделкам M&A

Год	Компания	Описание бизнеса	Покупатель	Страна	Цена 100% капитала
2017	Реабилитационная клиника во Владивостоке	СП для открытия клиники, 2 японских инвестора	JGC, Hokuto Social Medical Corp.	Япония, Россия	3 млн долл.
2016	Крупный производитель малины	Производитель с селекционной базой	Стратегический инвестор	Россия	Конфиденциально
2014, 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	Саратовстройстекло	Строительные материалы	Салаватстекло	Россия	40 млн долл.
2010	Спектрум	B2B телеком оператор	ЕБРР, GIMV	Казахстан	Конфиденциально
2010	Крупнейший российский производитель униформы и спецодежды	Производитель ткани	Менеджмент	Россия	Конфиденциально
2010	Крупнейший российский производитель алюминиевого профиля, производитель теплиц	Выручка более 100 млн. долл. в год	Financial advisory services	Россия	150 млн долл.
2009	Крупнейший российский телеком- и интернет провайдер	Фиксированный интернет-провайдер	Конфиденциально	Россия	30-50 млн долл.
2009	Группа компаний ИнфоЛинк	Производство, импорт и дистрибуция макаронных изделий	Colussi Group	Италия	85-100 млн долл.
2007	Нефтяная компания	Разведка нефтяных месторождений	Iton Oil	Великобритания	25-30 млн долл.
2007	Катрен	Крупный оптовик фармацевтической продукции	ЕБРР	Россия	Конфиденциально
2006	Сочинский мясоперерабатывающий завод	Ведущий мясопереработчик в Южном Федеральном округе	Financial advisory services	Россия	150 млн долл.
2006	Dulisma	Нефтегазовый сектор	Urals Energy	Кипр	150 млн долл.
2006	Группа компаний АГАБ	Дистрибуция непрофессионального медицинского оборудования	A&D	Япония	80-90 млн долл.
2006	Европейский мед. центр	Сеть поликлиник	36.6 сеть аптек	Россия	20-25 млн долл.
2005	United Bakers	Крупнейший производитель кукурузных хлопьев, печений и крекеров	Alfa Capital Partners	Россия	26.5 млн долл.
2005	ОКИЛ	Крупнейший производитель наклеек	Quadriga Capital	Россия	27.5 млн долл.
2004	Метелица	Ведущий производитель мороженого в Москве	Талосто	Россия	7.5 млн долл.
2004	Ильинский лесозавод	Лесопереработка	Национальная лесная компания	Россия	Конфиденциально

Консалтинговые проекты и сделки M&A

- 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)
- Создание концепции, плана реализации и финансовой модели крупного инфраструктурного проекта в секторе ж/д транспорта России, представление предложений правительству РФ для правительства и группы крупнейших инжиниринговых и промышленных компаний Республики Корея (2012-2015)
- Создание стратегии входа на рынок нефтегазового инжиниринга России для ведущей японской инжиниринговой корпорации (2014)

Консалтинговые проекты и сделки M&A

- Анализ рыночных, технологических, политических и финансовых рисков проекта Ямал-СПГ для ведущей японской инжиниринговой корпорации 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.

Текущая ситуация с привлечением иностранных инвестиций, актуальная проблематика

Ситуация в привлечении иностранных инвесторов, существующие сложности

1. Иностранных инвестиций в большинстве регионов привлекается мало, лишь отдельные регионы научились это делать на системной основе
2. Российских инвесторов - из своего или других регионов - также приходит довольно немного
3. Многие проекты годами не могут привлечь какое-либо финансирование
4. Между представлениями инициаторов проектов и инвесторов об успешной сделке и процессе ее осуществления существуют значительные расхождения
5. Многие винят в этом плохое качество проектов, что зачастую так и есть, но также причиной может быть банальное непонимание инициаторами проектов подхода и бизнес-процессов у инвесторов
6. В отношении азиатских инвесторов бытует представление, что они медленные и их невозможно понять
7. В свою очередь, азиатские инвесторы сетуют на то, что российские компании и органы власти не умеют работать с инвесторами, представлять свои проекты и ориентированы на слишком краткосрочные задачи

Основные типы инвесторов

- **Стратегический инвестор** - игрок, работающий в отрасли проекта или крупный многопрофильный производитель товаров/услуг. Инвестирует, как правило, на длительный срок (от 5 лет). В том числе, может инвестировать ради объединения проекта с какими-либо другими своими активами. Часто предпочитает получать контроль над инвестируемым предприятием и готов для этого брать на себя большую часть затрат
- **Финансовый (портфельный) инвестор** - инвестирует ради финансовой прибыли - сам, как правило, не являясь производителем. Часто зарабатывает на выходе из проекта (перепродаже своей доли). Инвестирует на более короткий срок, имеет более высокие ожидания по доходности, при этом зачастую довольствуется миноритарным пакетом

I. Принятие решения об инвестировании в Россию

1. У инвестора есть действующий бизнес в его стране и зачастую в других странах. Есть масса текущих дел и вопросов
2. В России может быть представительство/ дочерняя компания (продажа товаров/услуг) и, возможно, производства/бизнесы в других секторах
3. Принимается решение: инвестиции в России или в других странах/ дома; точно ли это будут инвестиции или достаточно работы над увеличением продаж продукции/услуг
4. Как правило, поиск идет не очень активно (если нет угрозы мгновенных убытков в случае задержек с инвестицией); есть много других дел. Инвестор постепенно рассматривает поступающие от местных игроков предложения, выезжает в отдельные регионы

II. Выбор наиболее интересных проектов для рассмотрения

5. Часть инвесторов имеют свое представление о размере инвестиций, линейке продукции/услуг, бизнес-модели и т.д. Которое проверяется и адаптируется для каждого конкретного проекта
6. Многие инвесторы начинают детально оценивать параметры только при поступлении конкретных предложений от местных инициаторов
7. Как правило, у инвестора есть ряд заранее подготовленных вопросов для экспресс-анализа проекта и критериев для оценки ответов (чтобы решить, интересно/нет). На каждый проект отводится ограниченный объем времени, затем инвестор переходит к следующему
8. Инвестор сравнивает новое предложение с другими вариантами (в т.ч. «все как есть» и «рост продаж»). Новый проект должен нести в себе БОльшую выгоду, чем остальные варианты, - тогда можно начинать переговоры с инициаторами

III. Анализ проекта и подтверждение интереса

9. Если проект интересен, запрашиваются более подробные материалы, начинается анализ финмодели, бизнес-плана и прочих документов
10. Если подтверждается жизнеспособность проекта и адекватность инициаторов (судя по концепции и допущениям по проекту), инвестор встречается с местным инициатором проекта, старается понять, насколько они могут найти общий язык и сработаться
11. Обсуждаются варианты структуры и условия сделки, роли сторон в совместном бизнесе, этапность выплат по сделке, ожидания по доходности и возврату инвестиций и т.д.
12. Если параметры сделки устраивают инвестора, условия фиксируются в Memorandum of Understanding (MoU, Меморандум о взаимопонимании) / Letter of Intent (LoI, Письме о намерениях) - таким образом подтверждается *интерес* инвестора к проекту и готовность приступить к более детальному изучению и осуществлению сделки

IV. Финализация условий и закрытие сделки

13. Проводится всесторонняя проверка проекта (due diligence, DD): рыночная, финансовая, налоговая, юридическая, репутационная (оценка репутации инициатора и рисков для инвестора) и т.д.
14. Происходит финализация структуры и условий сделки (стоимость актива, доля инвестора, порядок выплат, план расходов). Многие инвесторы в этот момент подписывают также Term Sheet (TS, Условия сделки) или Shareholders Agreement (SHA, Соглашение акционеров). Готовятся прочие юридические документы по сделке
15. Происходят итоговые приготовления, производится платеж и происходит закрытие сделки. Иногда сделка считается окончательно закрытой после подписания акта приемки-передачи активов (после того, как произведены все платежи и выполнен ряд прочих условий)

Подход стратегических (особенно иностранных) инвесторов к выбору проектов и инвестированию



Ожидания инициатора проекта

- Инвестор должен сначала сказать, что готов инвестировать, тогда начнется обсуждение
- Инвестор должен сразу или очень быстро после начала переговоров сказать, сколько готов инвестировать и на каких условиях. Тогда инициатор проекта рассмотрит и скажет, устраивает ли предложение
- У серьезного инвестора наверняка есть готовый проект в этой отрасли и решение по его реализации
- Детали структуры сделки (сумма, доля инвестора, финансовые инструменты и т.д.) можно обговорить после знакомства, когда будет понятно, кто что из себя представляет, и когда будет найден общий язык
- У иностранного инвестора деньги, как правило, разве что не торчат из кармана, и он не знает, куда их деть
- Инвестор приходит зарабатывать, и поэтому должен быть благодарен, что мы ему даем такую возможность в России

Часто встречающиеся ожидания российского инициатора проекта

Ожидания инициатора проекта

- Инвестор должен сначала сказать, что готов инвестировать, тогда начнется обсуждение
- Инвестор должен сразу или очень быстро после начала переговоров сказать, сколько готов инвестировать и на каких условиях. Тогда инициатор проекта рассмотрит и скажет, устраивает ли предложение
- У серьезного инвестора наверняка есть готовый проект в этой отрасли и решение по его реализации
- Детали структуры сделки (сумма, доля инвестора, финансовые инструменты и т.д.) можно обговорить после знакомства, когда будет понятно, кто что из себя представляет, и когда будет найден общий язык
- У иностранного инвестора деньги, как правило, разве что не торчат из кармана, и он не знает, куда их деть
- Инвестор приходит зарабатывать, и поэтому должен быть благодарен, что мы ему даем такую возможность в России

**Синдром Ивана
на печи никуда
не делся:**

- **Думать
должен
инвестор!**
- **Кто будет
делать -
посмотрим**

Наиболее частые недоработки в материалах по проекту и встречные ожидания инвесторов

1. Обоснование продаж

- Российские (и не только) инициаторы проектов часто пытаются продать рыночную возможность, «океан»: смотрите, какой он большой, как он быстро растёт, и, конечно, нам в нем найдется место!
- Часто не хватает описания, как именно будут осуществляться продажи, кто станет первыми клиентами. Не приводятся предварительные договоренности

2. Адекватность бюджета проекта

- До сих пор встречаются проекты, в которых инициаторы пытаются заработать на строительстве: неизвестно, как пойдет бизнес в этой стране, так хоть заработать на полученных деньгах! Будем считать это резервом для оптимизации затрат!
- Нет обоснования затрат с приведением бенчмарков, предложений поставщиков
→ Серьезный инвестор все выведет на чистую воду, но зачем терять доверие?

3. Инициаторы и команда проекта

- Не хватает информации о компании-инициаторе проекта, ее владельцах, их опыте и историях успеха (в этой или других отраслях). Это может быть связано с нежеланием «светиться», но серьезно уменьшает шансы привлечь инвестиции
- Также, инвестор хочет знать состав команды менеджмента, ее опыт и наработки в отрасли (сеть контактов, организация продаж, возможности по закупкам и т.д.)

4. Сумма и варианты структуры сделки

- Одними из самых первых вопросов любого инвестора являются: «Сколько надо денег? И на каких условиях?»
- Неготовность дать быстрый ответ или даже варианты отворачивает инвестора. Конечно, инвестор даст встречное предложение или скажет, если что-то не устраивает. Но нечеткость и расплывчатость ответов - очень плохой признак

5. Вся информация по проекту в едином пакете материалов*

- Инициаторы часто не любят тратить время и деньги на подготовку материалов для инвесторов (своими силами или с привлечением консультантов) или делают лишь бы что-то, дают информацию по частям. Мол, будет интерес, тогда и озаботимся!
→ Но интереса и не будет, если не будет внятно структурированного проекта!
→ У инвестора есть на каждый потенциальный проект лишь одно ухо и оно открыто лишь недолгое время - надо в него попасть и успеть все вложить!

* - Можно дать краткую версию (тизер), потом все материалы, но сразу, т.е. всё должно быть готово до начала переговоров!

Особенности и факторы успеха в работе с азиатскими инвесторами

Привлечение интереса и завоевание доверия; особенности ведения сделок

1. Многие россияне считают, что азиаты очень медленные и непонятные. Возможно, те и сами не особо стремятся развенчать эти мифы. Но Вы бы видели, как быстро азиаты принимают решения и строят бизнес во многих других странах! Для них это вопрос доверия: того, насколько комфортно они себя ощущают
2. Главное в построении отношений с азиатами, на самом деле, это само построение отношений: акцент, готовность дать собеседнику ощущение, что отношения с этим человеком для Вас важнее, чем сам проект. Бизнес бизнесом, а дружеское общение, взаимопонимание, обеды и ужины никто не отменял!
3. Будьте четкими и понятными. У азиатов, как и у русских, все хорошо с математикой - цифры должны отлетать от зубов, а решения по бизнесу быть подтвержденными цифрами и фактами. Через простую математику азиаты и русские должны суметь найти общий язык!
4. Бизнесмены из наиболее богатых азиатских наций, как правило, очень четки в анализе и построении бизнес-модели, т.е. оптимальной схемы бизнеса: от поставщиков до строительства, партнерств, маркетинга и продаж и прочих компонентов бизнеса. Будьте также очень четкими в обосновании уникальных рыночных возможностей - скорость принятия решений и действий азиатами может вырасти в разы!
5. Никогда не обманывайте - ни в смете затрат проекта, ни в принятии решений, которое не должно происходить без ведома или одобрения партнера. Азиаты привыкли к коллегиальному принятию решений. Россияне в бизнесе чаще смотрят на букву договоров, тогда как азиаты часто прописывают лишь базовые вещи, а остальное предполагают решать в диалоге. Не стоит обманывать этих ожиданий и доверия: не написано, что нельзя, - не значит, что можно!
6. Азиаты прислушиваются к мнению уважаемых представителей своей диаспоры, а также своих госчиновников, отвечающих за сопровождение инвестиций в России - постарайтесь узнать, кто это, и войти в их доверие!

Ожидания инвесторов по экономике проекта и структурированию сделки

7. Крупные стратегические инвесторы часто предпочитают иметь контрольный пакет, особенно если проект использует их технологии и ноу-хау. Портфельные инвесторы бывают более гибки, но обычно вкладывают меньшие суммы
8. В АТР распространены торгово-инвестиционные дома - в отличие от других иностранных инвесторов, они не хотят выходить из проекта, играют «в долгую», заинтересованы в сращивании проекта с другими своими активами, более терпимы к не столь высокой марже прибыли. Главное, чтобы прибыль поступала стабильно и вовремя!
9. Налоговые и прочие льготы, особые режимы - уже практически комифо, особенно при запуске производства
10. В последнее время азиаты нередко запускают бизнес в России сами, ограничиваясь наймом команды менеджмента

1

Все материалы и предложения для инвестора должны быть готовы на момент начала переговоров. У инвестора есть на каждый проект лишь одно ухо и оно открыто лишь недолгое время - надо в него попасть и успеть все вложить!

2

Большинство иностранных инвесторов не разгуливают по рынку с готовыми решениями, суммами и пачками денег - они анализируют поступающие проекты и определяют готовность инвестировать, сумму и условия под каждый конкретный случай!

3

Обозначение и подтверждение инвестором интереса, определение условий сделки требует времени: это кропотливый и ответственный процесс. Необходимо быть готовым к пошаговой проработке и финализации параметров сделки вместе с инвестором

4

Важно установление доверительных отношений: честность, профессионализм и готовность прислушиваться друг к другу. Искажение реальных цифр и возможностей, а также принятие решений в одностороннем порядке не работают в сделке и в совместном бизнесе!

Анализ рынка

- 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 непродовольственных товаров с определением оптимальных ниш и бизнес-модели магазинов для крупнейшего ритейлера Германии

Стратегия входа и развития на рынке

- 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

- ТЭО, разработка рекомендаций по оптимизации концепции, операционной деятельности независимого НПЗ для крупнейшего российского инвестфонда (акционера и кредитора)
- Анализ проекта создания крупнейшего нефтепродуктового терминала владельцем крупного терминала на КТК в Краснодарском крае, прогнозирование внутреннего и внешнего рынка, разработка бизнес-модели
- ТЭО, составление финмодели, презентаций и внутренней документации крупнейшего проекта в секторе коммерческой недвижимости Латвии
- Оценка инвестиционной привлекательности завода металлоконструкций с учетом рыночной конъюнктуры, финмоделирования и синергии с бизнесом покупателей
- Анализ рынка, выбор технологии и финансовое моделирование тепличного хозяйства в Хабаровском крае для крупной японской инжиниринговой компании
- Оценка перспектив строительства завода по производству газобетона в ЮФО и СКФО
- Создание концепции, плана реализации и финансовой модели крупного инфраструктурного проекта в секторе транспорта России для группы крупнейших инжиниринговых и промышленных компаний и правительства одной из стран АТР
- Диверсификация линейки продуктов, переход производителя полистирольной и полипропиленовой ленты на выпуск готовой продукции
- Строительство аутлет-центра в Московской области иностранным инвестором
- Оценка эффективности металлообрабатывающего кластера из шести заводов
- Распределение объемов производства между переделами продукции для первого в России крупномасштабного производства оптоволокну 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

- 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

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

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 17-летний опыт работы в сфере бизнес-анализа и консультирования по стратегии и интеграции - 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 PE фонду (130 млн. долл.) - В 2001-2008 гг. Андрей занимал должности руководителя департамента стратегического анализа (2001-2006 гг.) и руководителя всемирного департамента анализа M&A и члена правления по региону EMEA (2006-2008 гг.) в американском аналитическом агентстве ISI Emerging Markets. В ISI он лично отвечал за выбор объектов приобретения и последующую интеграцию бизнеса компаний (Россия, КНР/Гонконг), а также за создание стратегических партнерств (Болгария, Индия). Андрей осуществил ряд проектов создания новых направлений бизнеса и повышения операционной эффективности на региональном и глобальном уровне. - Избранные проекты: - Анализ перспективности инвестиций, схема интеграции для входа PE фонда в создаваемый текстильный кластер в Казахстане - Анализ рынка, консультирование по интеграции на 7 рынках Восточной Европы для польского производителя пенополиуретана

Краткие биографии членов команды

Александр Постников



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

Краткие биографии членов команды

Антон Пешков



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

Краткие биографии членов команды

Василий Маренков



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

Краткие биографии членов команды

Александр Коломбет



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

Краткие биографии членов 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
M&A и IB опыт	■ 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 инвестиционных банках: • Поиск и получение мандатов • Выстраивание отношений с клиентами • Руководство исполнением проектов • Ведение переговоров • Структурирование и закрытие сделок ■ Сфера ответственности в инвестиционном фонде: • Прединвестиционный анализ и оценка бизнесов • Финансовое моделирование • Координация процесса прединвестиционного исследования проектов (due diligence) • Поиск инвестиционных проектов и ведение переговоров с менеджментом • Исследование рынков ■ Избранные 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

Краткие биографии членов команды

Ирина Соколовская



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

Краткие биографии членов команды

Борис Баренбаум



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

Для получения дополнительной информации о наших услугах, просьба обращаться:

Андрей Афанасьев

Партнер
Руководитель направления
консультирования по стратегии и
интеграции

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

Сергей Трофимов

Партнер
Руководитель направления
корпоративных финансов и M&A
консультирования

моб. +7 (916) 685 5993
e-mail: stroфимов@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)