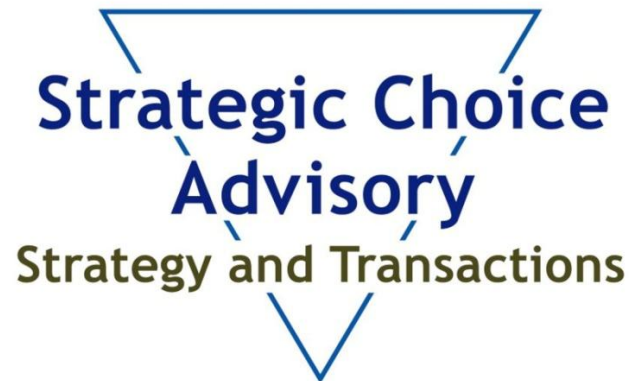




**Консультирование по рыночной стратегии,
эффективности и корпоративным финансам**

Нефтегазовая, нефтегазохимическая отрасли



Преимущества консалтинговой практики (1/2)

Описание

- Команда опытных руководителей бизнеса и экспертов в сфере консультирования по стратегии, управлению бизнесом и сделкам M&A в широком спектре секторов экономики
- Работая вместе с 2009 г., консалтинговая практика в составе более 20 консультантов в России, Японии, Корее и Китае/Гонконге успешно реализовала 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

Преимущества консалтинговой практики (2/2)

Сильные стороны

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

Преимущества

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

Ключевые партнеры

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

Основные виды консультационных услуг (1/4)



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

Основные виды консультационных услуг (2/4)

Консультирование по стратегии и эффективности

КЛЮЧЕВЫЕ РАЗДЕЛЫ	1	2	3	4	5
	Анализ рынка	Стратегия входа на рынок	Стратегия развития, повышение эффективности	Анализ инвестпроектов	Консультирование по инновациям, НИОКР
РЕЗУЛЬТАТЫ УСЛУГ	■ 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
	1. Детальный анализ рыночных данных и тенденций	2. Оценка стратегических опций	3. Программа достижения целей и система КПЭ	4. Обоснование бизнес-плана для потенциальных инвесторов, партнеров	5. Планирование развития бизнеса «под ключ»

Основные виды консультационных услуг (3/4)

Консультирование по корпоративным сделкам



SCA также имеет честь предложить Вам

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

Инвестиционный анализ, стратегия развития

- Комплексная проверка (DD), план оптимизации крупного проблемного банка и аффилированных с ним активов независимой группы компаний (несколько НПЗ, НБХ, сеть АЗС, несколько трейдеров и т.д.) в интересах крупнейшего акционера банка (2019-2020)
- Анализ, оценка, прогноз развития нефтегазовой и нефтегазохимической отраслей Туркменистана, оценка и решения по риск-менеджменту; ТЭО крупных проектов для японского госбанка (2018-2019)
- Проведение ТЭО: оценка текущей ситуации, перспектив и возможностей оптимизации деятельности, составление финансовой модели НПЗ в Самарской области в интересах крупного российского инвестиционного фонда (2017)
- Анализ проекта крупного терминала для перевалки и хранения нефтепродуктов, прогноз развития внутреннего и экспортных рынков, выбор бизнес-модели для владельца крупного нефтеперевалочного терминала в Краснодарском крае (2017)
- Анализ рынка информационно-аналитических сервисов по нефтегазовой отрасли в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), разработка концепции продукта и стратегии входа на рынок для восточно-европейского игрока (2015-2016)
- Выработка стратегии развития, плана реструктуризации и рекомендаций по повышению эффективности бизнесов по перевалке, транспортировке нефтепродуктов и лабораторным услугам российской государственной нефтяной компании Газпром нефть (2013-2015):
 - ✓ Анализ рынков Урала, Сибири и Европейской части России; оценка конкурентоспособности и достижимой доли рынка; составление детальной финмодели; выработка плана действий по повышению эффективности с учетом схем первичной и вторичной логистики, плана модернизации нефтебазового хозяйства и комплекса лабораторных услуг по контролю качества и количества нефтепродуктов, метрологии и электрометрии
 - ✓ Анализ отраслевых практик в сфере управления и мотивации персонала, выработка рекомендаций по улучшению системы мотивации различных подразделений компании
 - ✓ Разработка модели численности персонала 6 сервисных, оптовых и розничных блоков
 - ✓ Анализ рынка объектов дорожного сервиса (ОДС) на трассах М1-М11, составление концепций и финмодели, выбор локаций многофункциональных зон (МФЗ)
- Оценка состояния разработки комплекса мер повышения эффективности НПЗ ВИНК (2014-2015)
- Создание стратегии входа на рынок нефтегазового инжиниринга России (сегменты НПЗ, СПГ и т.д.), выбор оптимального типа партнера, составление вариантов модели совместного бизнеса для ведущей японской инжиниринговой корпорации JGC (2014)
- Оценка рыночных, политических, технологических и финансовых рисков крупнейшего проекта в сегменте СПГ в России (Ямал-СПГ), верхнеуровневый финансовый анализ для ведущей японской инжиниринговой корпорации JGC - со-генподрядчика проекта (2014)

Инвестиционный анализ, стратегия развития*

- Анализ портфельных компаний в сегментах биотехнологий, чистых технологий (в т.ч. по водороду); построение партнерств для коммерциализации бизнесов в новых странах АТР международным VC фондом (2020-2021)
- Анализ, финмоделирование, рекомендации по повышению эффективности 3 НПЗ, НБХ, сети АЗС и смежных активов ведущего игрока на рынке нефтепереработки (2019-2020)
- Анализ, оценка, прогноз развития нефтегазовой и нефтегазохимической отраслей Туркменистана, оценка и решения по риск-менеджменту; ТЭО крупных проектов для японского госбанка (карбамид и аммиак, производство и переработка метанола, пластики и полимеры) (2018-2019)
- Оценка возможности запуска нефтехимического производства на НПЗ в Самарской области, анализ экономики и требуемого масштаба нефтепереработки для обеспечения эффективности нефтехимического блока в интересах крупного российского инвестиционного фонда (2017)
- Анализ нефтехимического производства на НПЗ в рамках разработки стратегии выхода на российский рынок ведущей японской инжиниринговой корпорации JGC (нефтегазовая, химическая индустрии) (2014)
- Анализ вариантов поставок нефтепродуктов из России для ведущей нефтехимической группы в КНР (2013-2014)
- Оптимизация рыночной стратегии для увеличения рентабельности продаж и доли рынка, повышение операционной эффективности для реструктуризации бизнеса в интересах крупного российского производителя пестицидов и его основного кредитора (2013)
- Анализ и структурирование вариантов концепции нефтехимического кластера в России, переговоры с иностранными инвесторами (2012-2013)
- Оптимизация продуктовой линейки, рыночное репозиционирование, бизнес-план для привлечения финансирования ведущим производителем полистирольной и полипропиленовой ленты (2012)
- Анализ российского и мирового рынка, составление плана клинических испытаний и стратегии выхода на рынок, оценка эффективности для российского производителя иммуномодулятора (2010)
- Проверка плана строительства завода по производству метанола для инвестфонда (2010)*
- Анализ серии проектов, выбор бизнес-модели для российского инновационного химического кластера (2010)*
- Исследование рынка, стратегия развития для российского инновационного проекта по переработке шин (2010)*
- Оценка перспективности, составление бизнес-плана подразделения транспортировки нефтепродуктов в Китай для ведущего российского ж/д перевозчика (2010)*
- Улучшение эффективности путем интеграции подразделений ведущей нефтехимической корпорации (2009)*
- Анализ отрасли нефтехимии Китая для фондов прямых инвестиций (2007)*
- Анализ рынка, консультирование по вертикальной и горизонтальной интеграции на 7 рынках Восточной Европы (Россия, Украина, Балтия, Румыния, Болгария) для польского производителя пенополиуретана (2005-2006)*
- Выбор наиболее привлекательных сегментов рынков России, Украины для крупных международных фармацевтических компаний (2005-2006)*

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

Клиент	Описание выполненных работ
Японский государственный банк - кредитор и инвестор проектов с участием японских компаний за пределами Японии (лето 2018 г. - конец 2019 г.)	<u>Цели проекта:</u> 1) Получение заключения о целесообразности реализации крупных инвестпроектов (1,6-3,3 млрд долл. каждый) на 5 газохимических заводах, а также крупнейшем газовом месторождении в Туркменистане для основного кредитора - японского госбанка, а также со-кредитора - ведущего частного японского банка; 2) Квартальный мониторинг эффективности и оценка перспектив действующих заводов, обновление заключений о перспективах новых инвестиционных проектов; 3) Квартальный анализ ситуации в экономике, основных отраслях и политике страны, оценка новых возможностей и приоритетов в кредитовании проектов в стране <u>Выполненные работы:</u> • Оценка целесообразности реализации проектов новых заводов и новых фаз на действующих заводах японских инжиниринговых и торговых компаний в сегментах: карбамид и аммиак - 3 завода; пластики (PP и PE, сопутствующие продукты) - 1 завод; синтетические моторные топлива (бензин, ДТ и СУГ) из природного газа через метанол (первый в мире завод по технологии gas-to-gasoline, GTG) - 1 завод. Анализ рынков сбыта, поставок, технологий, экономики и стратегии проектов • Оценка целесообразности участия японского госбанка в проекте 3-й фазы крупнейшего газового месторождения Туркменистана (Галкыныш), сценарный экономический анализ вариантов использования газа с месторождения: транспортировка трубопроводами в страны/регионы потребления, включая КНР, РФ, Центральную/Восточную и Западную Европу, страны Кавказа, Ближнего Востока, Индию, Пакистан и т.д.; переработка газа, в т.ч. на действующих и новых активах банка в стране; запуск газохимических производств в новых сегментах и т.д. • Поквартальный анализ ситуации в макроэкономике, основных отраслях; прогнозирование динамики развития и ключевых экономических показателей, ведение соответствующих баз данных в крайне непрозрачных условиях Туркменистана для оценки платежеспособности страны как заемщика банка • Анализ политической ситуации, в т.ч. с использованием источников информации в стране и работающих в ней международных структурах и компаниях, оценка рисков для политической стабильности в интересах банка как кредитора • Выработка рекомендаций по портфельной стратегии, новым приоритетам и лимитам на ключевые индустрии в работе банка в стране <u>Результаты проекта:</u> • Составлены заключения, произведен запуск всех новых заводов, с учетом рекомендаций по глубине переработки, линейке продукции и т.д. Выявлен ряд проблем и даны рекомендации по повышению эффективности на ряде объектов

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

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

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

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

Консалтинговые проекты и сделки M&A

- Оценка целесообразности; выбор оптимального уровня, приоритетных продуктов для расширения локализации в России производства реагентов и других растворов для ведущего японского производителя диагностического оборудования (2020-2021)
- Выбор концепции, индустрий, проектов; структурирование стратегических партнерств для коммерциализации в АТР компаний российско-японского инвестфонда (2020-2021)
- Оценка целесообразности новых проектов и результатов деятельности активов в нефтегазовой и химической отраслях, анализ макроэкономической, отраслевой и политической ситуации в интересах японского госбанка в Туркменистане (2018-2019)
- Анализ динамики развития и рекомендации по стратегии в инфраструктурном строительстве в России для ведущей японской инжиниринговой компании (2018)
- Анализ возможностей выхода на рынок и инвестиций в Россию (Центрально-Европейская часть России и Дальний Восток) для двух отдельных японских игроков в секторе здравоохранения - ядерная медицина; эндоскопия и диализ (2017-2018)
- Анализ проекта создания центра женской онкологии, оценка эффективности деятельности в России, разработка новой стратегии, анализ возможности локализации производства радиологического оборудования в России для ведущего японского производителя медицинского оборудования (2016-2017)
- Разработка концепции и бизнес-модели, анализ регулирования и разработка решений по лицензированию, составление предложений для правительства РФ, финансовый и риск-анализ для запуска реабилитационной клиники в качестве первого этапа возможного создания многофункциональной клиники и затем госпиталя двумя японскими инвесторами во Владивостоке - сделка закрыта (2017)
- Разработка стратегии расширения бизнеса для крупного китайского логистического оператора, работающего в России; структурирование и консультирование по реализации ключевых бизнес-проектов, в т.ч. расширение клиентом производства автокомпонентов в России совместно с китайским производителем а/м (2015-2016)

Консалтинговые проекты и сделки M&A

- 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, финмодели крупного инфраструктурного проекта в ж/д транспорте России, предложений правительству РФ для правительства и группы крупнейших инжиниринговых и промышленных компаний РК (2012-2015)
- Создание стратегии входа на рынок нефтегазового инжиниринга России для ведущей японской инжиниринговой корпорации (2014)
- Анализ рыночных, технологических, политических и финансовых рисков проекта Ямал-СПГ для японского со-генподрядчика в разгар санкционного кризиса (2014)
- Анализ рынка, выбор технологии, финансовое моделирование, оценка местного партнера и создание СП для запуска тепличного хозяйства в Хабаровском крае (2 фазы) для крупной японской инжиниринговой компании - сделка закрыта (2013-2014)
- Анализ рынка функциональных напитков и бьюти-дринков для японского производителя (2013)
- Стратегия входа на российский и азиатские рынки бизнес-видеоконференций, бизнес-план, концепция продукта в сфере онлайн-образования и экспертизы, оптимизация операционной модели и привлечение инвестиций для разработчика облачных сервисов - сделка закрыта (2012)
- Разработка концепции продукта и стратегии развития бизнеса и выхода на азиатский рынок, привлечение инвестиций для российского игрока рынка mHealth - сделки закрыты (2010-2013)
- 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, занимается проектированием и строительством, готовится к получению медицинской лицензии. Открытие клиники запланировано на янв-фев 2018 г. В дальнейшем партнеры готовы создать в городе многофункциональную клинику/ госпиталь
- 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.

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 непищевых потребительских 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

- Детальный тренинг по финансовому моделированию, оптимизации процессов для департамента проектного финансирования российской госкорпорации
- Оценка целесообразности; выбор оптимального уровня, приоритетных продуктов для расширения локализации в России производства реагентов и других растворов для ведущего японского производителя диагностического оборудования
- Оценка целесообразности проектов газохимических заводов и их новых фаз в Туркменистане для японского госбанка-кредитора
- ТЭО, разработка рекомендаций по оптимизации концепции, операционной деятельности независимого НПЗ для крупнейшего российского инвестфонда (акционера и кредитора)
- ТЭО проекта крупнейшего нефтепродуктового терминала владельцем крупного узла КТК в Краснодарском крае; прогноз внутреннего, внешнего рынков, анализ бизнес-модели
- ТЭО, составление финмодели, презентаций и внутренней документации крупнейшего проекта в секторе коммерческой недвижимости Латвии
- ТЭО завода металлоконструкций с учетом рыночной конъюнктуры, финмоделирования и синергии с бизнесом покупателей
- Анализ рынка, выбор технологии и финансовое моделирование тепличного хозяйства в Хабаровском крае для крупной японской инжиниринговой компании
- Оценка перспектив строительства завода по производству газобетона в ЮФО и СКФО
- Создание концепции, плана реализации и финансовой модели крупного инфраструктурного проекта в секторе транспорта России для группы крупнейших инжиниринговых и промышленных компаний и правительства одной из стран АТР
- Диверсификация линейки продуктов, переход производителя полистирольной и полипропиленовой ленты на выпуск готовой продукции
- Строительство аутлет-центра в Московской области иностранным инвестором
- Оценка эффективности металлообрабатывающего кластера из шести заводов
- Распределение объемов производства между переделами продукции для первого в России крупномасштабного производства оптоволокна и преформ
- Проверка плана строительства завода по производству метанола для инвестфонда

Консультирование по инновациям

- Анализ портфельных компаний в сегментах биотехнологий, чистых технологий (в т.ч. в сфере водорода); структурирование партнерств для коммерциализации бизнесов в новых странах АТР международным венчурным фондом
- Оценка методов лечения Covid-19 для российских клиентов в сфере здравоохранения
- 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
- Анализ стратегических опций, финмоделирование, брендинговая стратегия и выбор операционной модели для венчурного проекта в сфере органических продуктов питания
- Исследование рынка, бизнес-стратегия, консультирование по интеграции с R&D партнером для компании mHealth
- Анализ серии проектов, выбор операционной модели для российского инновационного химического кластера
- Исследование рынка, стратегия развития для российского инновационного проекта в сфере переработки шин

Реализованные проекты по видам услуг (5/7)

Консультирование по корпоративным сделкам (1/3)

Консультирование по сделкам M&A

Год	Компания	Описание бизнеса	Покупатель	Страна	Цена 100% капитала
2017	Реабилитационная клиника во Владивостоке	СП для открытия клиники, два японских стратегических инвестора	JGC, Hokuto Social Medical Corp.	Япония, Россия	3 млн долл.
2016	Крупный производитель малины	Производитель с селекционной базой	Стратегический инвестор	Россия	Конфиденциально
2014, 2017	Тепличное хозяйство в Хабаровском крае	Непрофильный актив в состоянии brownfield производителя оборудования Energo-Impuls+	JGC Corporation	Япония	14+25 млн долл.
2013	Произв-ль антител, сеть диагностических лабораторий	Специализация на производстве антител	Фонд прямых инвестиций в медицине/ стратег. инвестор	Россия	Конфиденциально
2011-2012	Ведущий российский игрок eHealth и стартап mHealth	Присутствие в России, СНГ, Западной Европе и Индии	Фонд прямых инвестиций в медицине/ стратег. инвестор	Индия/ Россия	Конфиденциально
2010	Спектрум	B2B телеком оператор	ЕБРР, GIMV	Казахстан	Конфиденциально

Консультирование по СП и стратегическим партнерствам

- Выбор концепции, индустрий, проектов; структурирование стратегических партнерств для коммерциализации в АТР компаний российско-японского инвестфонда
- 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, нефтегазовая, нефтехимическая отрасли

Андрей Афанасьев



Имя	Андрей Афанасьев
Должность	Управляющий Партнер, Генеральный директор
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 23-летний опыт работы в сфере бизнес-анализа и консультирования по стратегии и интеграции ■ Избранные реализованные проекты: • Комплексная проверка (DD), план оптимизации крупного проблемного банка и аффилированных с ним активов независимой группы компаний (несколько НПЗ, НБХ, сеть АЗС, несколько трейдеров и т.д.) в интересах крупнейшего акционера банка • Анализ, оценка, прогноз развития нефтегазовой и нефтегазохимической отраслей Туркменистана, оценка и решения по риск-менеджменту; ТЭО крупных проектов для японского госбанка • Проведение ТЭО: оценка текущей ситуации, перспектив и возможностей оптимизации деятельности, составление финансовой модели НПЗ в Самарской области в интересах крупного российского инвестиционного фонда • Анализ проекта крупного терминала для перевалки и хранения нефтепродуктов, прогноз развития внутреннего и экспортных рынков, выбор бизнес-модели для владельца крупного нефтеперевалочного терминала • Серия проектов по стратегии, реструктуризации, фин. моделированию и повышению эффективности для российской ВИНК • 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. ■ 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, нефтегазовая отрасль

Владимир Игонин

Имя	Владимир Игонин
Должность	Старший отраслевой эксперт, нефтегазовая отрасль
Образование	■ МГУ им. М.В. Ломоносова, Географический факультет
Опыт работы	■ Владимир имеет более чем 10-летний опыт аналитической работы в нефтегазовой отрасли ■ До присоединения к команде SCA, Владимир отвечал за вопросы повышения эффективности и оптимизационного планирования нефтепереработки в крупной вертикально-интегрированной нефтяной компании (ВИНК) ■ Под руководством Владимира в данной ВИНК был успешно реализован проект оптимизации нефтепереработки и схемы снабжения сбытовой сетью компании в СНГ ■ Владимир участвовал в проектах разработки стратегии сбытовых и производственных бизнес-единиц ВИНК как в России, так и за рубежом, а также в разработке и актуализации Энергетической стратегии России ■ Обладает богатым опытом отраслевого анализа и моделирования, является экспертом в вопросах ценообразования на нефть и нефтепродукты на российском и мировых рынках

Краткие биографии членов команды, нефтегазовая отрасль

Сергей Зубарев

Имя	Сергей Зубарев
Должность	Старший отраслевой эксперт, нефтегазовая отрасль
Образование	■ Омский технический университет
Опыт работы	■ Сергей имеет свыше 25 лет опыта работы в нефтепереработке ■ Сергей прошел путь от оператора технологических установок Омского НПЗ до руководителя практикой повышения операционной эффективности в крупной российской нефтяной компании. Участвовал в крупных проектах по строительству и пуско-наладке установок вторичной переработки нефти на европейских НПЗ ■ Сергей специализируется на вопросах современных технологий нефтепереработки, перспективного технологического развития, повышения операционной эффективности

Краткие биографии членов команды, нефтегазовая, нефтехимическая отрасли

Александр Коломеец

Имя	Александр Коломеец
Должность	Старший консультант, Направление консультирования по стратегии
Образование	■ Московский университет международных отношений (МГИМО), Факультет международных экономических отношений
Опыт работы	■ Александр отвечает за анализ рынка, разработку стратегии, финансовое моделирование, повышение операционной эффективности и реструктуризацию, с акцентом на нефтегазовую и химическую отрасли ■ До присоединения к команде Александр работал на руководящих должностях в подразделениях аналитики и бизнес-стратегий крупнейшей нефтехимической и до этого ведущей нефтегазовой корпораций ■ Ранее он 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 ■ Также, 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 ■ Среди последних завершенных проектов Александра: • Анализ проекта крупного терминала для перевалки и хранения нефтепродуктов, прогноз развития внутреннего и экспортных рынков, создание бизнес-модели для владельца крупного нефтеперевалочного терминала; • Уточнение и разработка детальной стратегии продаж топлива по 2020 г.; • План реструктуризации и оптимизации операционной деятельности ВИНК; • Стратегия входа на рынок, бизнес-план для первого в России масштабного 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 ■ Александр свободно владеет английским, японским и итальянским языками

Краткие биографии членов команды, химическая отрасль

Денис Жилин



Имя	Денис Жилин
Должность	Отраслевой эксперт, химическая отрасль
Образование	■ МГУ им. М.В. Ломоносова, Химический факультет, 1994 г. ■ Кандидат химических наук, специальности: органическая химия, охрана окружающей среды и рациональной использование природных ресурсов, 1998 г.
Опыт работы	■ Денис присоединился к команде SCA в начале 2019 г., и сейчас занимается проектами в химической отрасли, предполагающими расчет объемов рынка, потенциальных ниш и прочих параметров инвестиционных проектов, а также оценкой технологий химических производств. Денис имеет значительный опыт подобной работы в интересах крупных игроков рынка ■ Одновременно, Денис является руководителем проектов НИОКР ООО «Научные развлечения». В этой роли он разрабатывает учебные автоматизированные системы для проведения химических процессов (с патентным поиском и разработкой проектной документации) ■ Ранее, в 2013-2018 гг. Денис работал Ведущим специалистом научных лабораторий Политехнического музея, в 2009 - 2013 гг. - доцентом Московского института открытого образования, в 2000-2005 гг. - научным сотрудником Химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова ■ С 1994 г. по настоящее время Денис преподает химию в различных средних школах; участвует в качестве эксперта в различных международных и российских комитетах по химическому образованию, а также международных исследовательских проектах ■ С 2018 г., совместно с издательством Просвещение, Российским союзом химиков, компаниями «Фосагро» и «СИБУР», Денис организует выпуск образовательных роликов о химических производствах ■ С 2017 по н.в. Денис является Депутатом Совета депутатов муниципального округа Можайский г. Москвы ■ В общей сложности, Денис является автором пяти учебников, более десяти руководств для учителей, более двадцати статей по педагогике, девяти научных статей по химии (в т.ч. на английском языке), и значительного количества научно-популярных статей

Для получения дополнительной информации о наших услугах, просьба обращаться:

Андрей Афанасьев

Управляющий Партнер,
Генеральный директор

моб. +7 (903) 745 7330

e-mail: aaфанасиев@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)