

Антикризисный пакет услуг. Предложение Strategy Partners Group

Предкризисное и кризисное время ставит компании в сложные условия. Насколько необходимо корректировать ранее разработанные стратегии? Продолжать или сворачивать инвестиционные программы? Какие управленческие инструменты должны быть главными для выживания компании?

Strategy Partners Group предлагает набор продуктов, позволяющий не только не проиграть, но даже и выиграть в условиях кризиса.

АНТИКРИЗИСНЫЙ ПАКЕТ УСЛУГ ВКЛЮЧАЕТ

- **Реструктуризация на операционном уровне** — система мер, направленных на повышение прибыльности и ликвидности
- **Изменение бизнес-модели в условиях кризиса** — определение ключевых приоритетов и параметров бизнеса с учетом изменившейся ситуации
- **Высвобождение ресурсов** — подготовка и выход из бизнеса в условиях кризиса с перефокусировкой личного капитала акционеров на другие направления
- **Эффективные слияния и поглощения** — выбор партнеров и организация сделок по слияниям и поглощениям с учетом дополнительных возможностей, появившихся в новой ситуации
- **Управление проблемными активами** — решение задач продажи, реструктуризации и управления непрофильными активами



Если вы хотите:

задать вопрос или проконсультироваться у партнеров нашей компании, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru

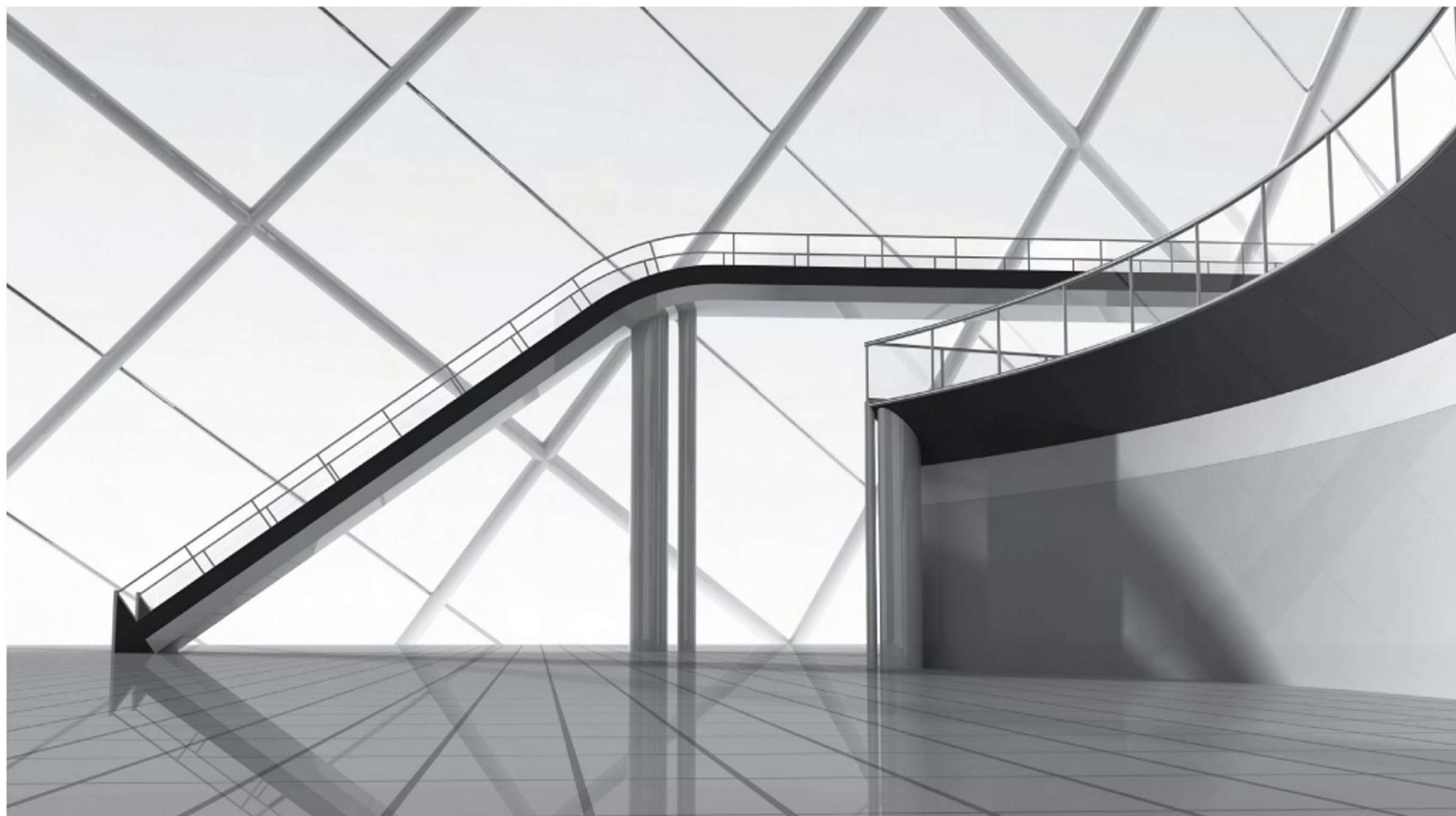
STRATEGY PARTNERS GROUP — ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ

- › Strategy Partners Group («Стратеджи Партнерс Групп», ЗАО «СПГ») входит в группу компаний ОАО «Сбербанк России»
- › На рынке с 1994 года
- › Уникальное позиционирование на рынке России и СНГ — сочетание передовой международной практики и стандартов стратегического консультирования с интеллектуальной традицией и глубоким знанием особенностей национальных рынков России и стран СНГ
- › Команда — более **100** профессионалов
- › Клиенты — ведущие российские и международные компании (представители таких отраслей, как: электроэнергетика и инфраструктура, нефтяная, газовая и химическая отрасли, машиностроение и ОПК, транспорт, технологии, медиа и телеком, потребительские товары и розничная торговля), органы государственного управления, министерства, правительства и администрации субъектов РФ, некоммерческие организации и ассоциации
- › В портфеле компании — более **500** успешно реализованных проектов
- › Представительство в Казахстане



Если вы хотите:

получить печатные версии статей и материалов по антикризисной тематике, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru



МЫ РАЗРАБОТАЛИ АНТИКРИЗИСНЫЙ ПАКЕТ ДЛЯ

- > Владельцев бизнесов с хорошими стратегическими перспективами, но испытывающих трудности с ликвидностью в настоящий момент
- > Владельцев бизнесов, желающих зафиксировать убытки от кризиса для последующего реинвестирования средств в более привлекательные сектора
- > Владельцев бизнесов, имеющих планы региональной экспансии, предпочитающих M&A, заинтересованных в глубоком понимании региональных особенностей
- > Владельцев и генеральных директоров российских компании, ориентированных на привлечение партнера за рубежом или в России

Более подробно об антикризисном пакете услуг Strategy Partners Group читайте на сайте www.strategy.ru

Реструктуризация на операционном уровне

КОМУ

- Владельцам, генеральным директорам компаний с хорошими стратегическими перспективами, но испытывающим трудности с ликвидностью в настоящий момент
- Владельцам бизнесов, генеральным директорам, желающим минимизировать убытки от кризиса, создать фундамент для последующего роста

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

- Краткосрочный и среднесрочный план оперативного реагирования на изменяющуюся ситуацию на рынке. Сценарии (значения параметров рынка и показателей деятельности компании), при которых целесообразно реализовывать каждый из пунктов плана
- Вовлечение персонала для генерации предложений
- Финансовая модель компании при различных сценариях развития кризиса
- Оценка рисков, затрат и эффекта для каждого мероприятия плана

ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

- Длительность проекта – от 2 до 8 недель, в зависимости от выбранного набора инструментов
- Специальная стоимость работ, включая оплату части стоимости в качестве премии по результатам

Реструктуризация на операционном уровне

ПРОГРАММА ОПТИМИЗАЦИИ ЗАКУПОК

Определение наиболее критичных позиций для сокращения затрат. Взвешивание альтернативных способов сокращения затрат с точки зрения краткосрочных и долгосрочных перспектив. Составление плана пересмотра закупочных цен и условий поставок. Алгоритм поиска альтернативных поставщиков. Планирование переговоров с поставщиками. Оптимизация системы мотивации закупщиков.

ПРОГРАММА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

Оптимизация продуктового портфеля, каналов продвижения. Анализ возможности повышения цен на продукцию и услуги. План сокращения ассортимента. Выбор наиболее привлекательных потребителей. Анализ и оптимизация потребителей и каналов сбыта. Оптимизация инноваций для усиления позиций компании на рынке и получения дополнительной ценовой премии. Оптимизация системы взаимоотношений с дистрибьюторами. Изменение системы мотивации продавцов.

ПРОГРАММА СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ

Выявление резервов повышения производительности труда. Анализ возможностей сокращения персонала. Оптимизация фонда оплаты труда - изменение условий оплаты, структуры вознаграждений. План сокращения льгот и социальных пакетов. План снижения накладных расходов.

ПРОГРАММА ОПТИМИЗАЦИИ ОРГСТРУКТУРЫ

Выявление ключевых и неключевых процессов. Оценка возможностей аутсорсинга. Ликвидация дублирования процессов и функций. Быстрая оптимизация структуры - повышение ответственности персонала. Оптимизация корпоративной культуры - мобилизация и нацеленность сотрудников на взаимопомощь в условиях кризиса.

ПРОГРАММА ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Оптимизация инвестиционного плана компании. Разработка и согласование критериев оценки инвестиционных проектов (финансовых и не финансовых). Ранжирование проектов по критериям, формирование вариантов инвестиционных программ для разных сценариев развития внешней среды. План вывода непрофильных активов.

Если вы хотите:

задать вопрос или проконсультироваться у партнеров нашей компании, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru

Изменение бизнес-модели в условиях кризиса

КОМУ

- › Владельцам, генеральным директорам компаний с хорошими стратегическими перспективами, но испытывающим трудности с ликвидностью в настоящий момент
- › Владельцам бизнесов, генеральным директорам, желающим минимизировать убытки от кризиса, создать фундамент для последующего роста

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

- › Выбор стратегической позиции в условиях кризиса из набора вариантов:
 - сохранять существующую модель / сжимать масштаб операций;
 - сохранять существующую модель / расширять масштаб;
 - расширять масштаб / создать новую бизнес-модель;
 - сжимать масштаб / новая бизнес-модель
- › Обновленный текст стратегии и стратегического плана, оценка рисков
- › Обновленная финансовая модель, приемлемая для представления внешним инвесторам
- › Элементы стратегии финансирования

Изменение бизнес-модели в условиях кризиса

ЭТАПЫ РАБОТЫ

- › Определение оптимального масштаба операций компании в ближайшей перспективе.
Сжимать масштабы бизнеса? Сохранять в прежнем объеме?
Расширять масштабы бизнеса за счет выхода в новые сегменты, на новые территории?
- › Анализ целесообразности обновления существующей бизнес-модели.
Как должен быть изменен продуктово-регионально-потребительский фокус?
- › Разработка обновленного варианта стратегии развития компании
- › Разработка обновленного стратегического плана, включая оценку рисков по его реализации
- › Разработка новой финансовой модели, приемлемой для представления внешним инвесторам
- › Определение основных параметров стратегии финансирования компании

ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

- › Длительность проекта – от 2 до 8 недель, в зависимости от выбранного набора инструментов
- › Специальная стоимость работ, включая оплату части стоимости в качестве премии по результатам

Если вы хотите:

задать вопрос или проконсультироваться у партнеров нашей компании, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru

Высвобождение ресурсов

КОРОТКО

Кризис поставил собственников в сложные условия. Возникшие проблемы с ликвидностью и прибыльностью вынуждают некоторых предпринимателей решать вопросы выхода из бизнеса. Иногда такие решения связаны с желанием реинвестировать средства, иногда - завершить проект с максимально возможной выгодой на данный момент. Зачастую - это способ сохранить активы за счет продажи одного из них. Как выбрать оптимальный момент выхода из бизнеса? Как сделать выход из бизнеса максимально выгодным с точки зрения нынешнего момента и с точки зрения долгосрочных перспектив?

КОМУ

- > Владельцам бизнесов, желающих зафиксировать убытки от кризиса для последующего реинвестирования средств в более привлекательные сектора
- > Владельцам бизнесов с хорошими стратегическими перспективами, но испытывающих трудности с ликвидностью в настоящий момент
- > Владельцам холдингов, принимающих решения о продаже одного из активов для сохранения других
- > Элементы стратегии финансирования

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

- > Оптимальный способ выхода из бизнеса - распродажа активов, привлечение стратегического или финансового инвестора – с точки зрения краткосрочных и долгосрочных перспектив
- > В случае принятия решения о продаже активов - оценка стоимости бизнеса «как есть», оценка целесообразности и стоимости «предпродажной подготовки», анализ потребностей и возможностей потенциальных покупателей
- > Набор дальнейших антикризисных шагов по выходу из бизнеса

Высвобождение ресурсов

ЭТАПЫ РАБОТЫ

- Аудит стратегии компании. Оценка динамики рынка и конкурентной среды. Описание конкурентных преимуществ и их устойчивости в будущем. Степень влияния кризиса на будущее бизнеса
- Аудит драйверов стоимости. Оценка бизнеса «как есть». Набор, стоимость и реализуемость возможных операционных улучшений. Финансовые прогнозы
- Определение альтернатив выхода из бизнеса и выбор оптимальной альтернативы. Оценка и выбор оптимального способа выхода. Список потенциальных покупателей. Факторы привлекательности и стоимости для покупателей

ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

- Длительность проекта – 3 недели
- Специальная стоимость работ

Если вы хотите:

задать вопрос или проконсультироваться у партнеров нашей компании, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru

Эффективные слияния и поглощения

КОРОТКО

Во времена кризиса число сделок по слияниям и поглощениям резко увеличивается – появляются новые возможности для выгодных приобретений. Для обеих сторон поиск партнера для совершения сделки по покупке/продаже бизнеса за рубежом, в Москве или российских регионах - прекрасный шанс решения проблем или реализации возможностей. При этом важно правильно выбрать партнеров, провести предпродажную подготовку объектов, учесть региональные особенности, правильно оценить предлагаемые объекты.

КОМУ

- > Владельцам и генеральным директорам российских компаний, ориентированных на привлечение партнера за рубежом или на территории России
- > Владельцам средних российских компаний, заинтересованных в привлечении стратегического партнера
- > Акционерам и руководителям иностранных компаний, заинтересованных в поиске местного партнера на территории России
- > Владельцам бизнесов, имеющих планы региональной экспансии, предпочитающих M&A, заинтересованным в глубоком понимании региональных особенностей

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

- > Выбранный приоритетный партнер для совершения сделки с учетом целей партнерства, оптимальных параметров сделки, региональной специфики
- > Полный комплект документов для взаимодействия с партнером
- > Завершенная сделка, оформленное партнерское соглашение
- > Установленные контакты с лучшими представителями среднего бизнеса в большинстве отраслей

Эффективные слияния и поглощения

ЭТАПЫ РАБОТЫ

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ФАЗА

- Краткий аудит стратегии клиента
- Определение стратегических и финансовых целей и задач партнерства. Определение параметров подходящей компании-партнера в соответствии со стратегией клиента
- Формирование длинного списка кандидатов, детальный анализ кандидатов, построение финансовой модели альянса. Определение короткого списка наиболее интересных компаний кандидатов
- Стратегический анализ каждой компании-кандидата из короткого списка с выявлением потенциальной синергии

ПРОЦЕССНАЯ (КОММУНИКАТИВНАЯ) ФАЗА

- Проведение переговоров от имени клиента, полное сопровождение процесса заключения договора о партнерстве
- Организация и координация всей юридической поддержки а также всего процесса due diligence
- Структуризация и закрытие сделки

ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

- Длительность проекта - в аналитической фазе - от 2 до 4 недель, в процессной фазе – от 3 до 6 месяцев
- Специальная стоимость работ, включая оплату части стоимости в качестве премии по результатам

Если вы хотите:

задать вопрос или проконсультироваться у партнеров нашей компании, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru

Управление проблемными активами

КОРОТКО

- Учитывая сложившуюся на рынке ситуацию, мы подготовили специальную программу для работы с проблемными активами или клиентами финансовых институтов
- Программа помогает оперативно и качественно решать вопросы продажи непрофильных активов, их реструктуризации и дальнейшего управления
- Принимая во внимание высокую динамику изменений на рынке, предлагаемая нами программа предусматривает интенсивный режим проведения работ и комбинированную систему оплаты, основанную на полученных результатах (success fee)
- Мы также оказываем содействие клиентам в продаже бизнеса и поиске привлекательных активов для приобретения. За последние три года, наше M&A подразделение сформировало эффективную сеть, включающую более 30 квалифицированных агентов, представляющих наши интересы в странах Европы, США и Южной Корее

Управление проблемными активами

- › Business / Strategy due diligence - оценка потенциала восстановления платежеспособности и/или восстановления стоимости актива. Комплексный анализ всего портфеля акций на предмет определения стратегии и дальнейших действий в отношении различных групп активов (продавать, держать, реструктурировать и наращивать стоимость и т.п.)
- › Реструктуризация бизнеса, с целью восстановления прибыльности операций и ликвидности
- › Разработка экспресс-стратегий для активов, по которым принято решение о реструктуризации, и проведение реальных изменений
- › Подготовка актива к продаже – разработка и реализация программы повышения стоимости
- › Поиск покупателей на активы портфеля, в соответствии с требованиями банка
- › Содействие в переговорах и сопровождение сделок
- › Постановка систем управления и эффективного менеджмента на реструктурируемых предприятиях
- › Стимулирование продаж и сокращение затрат

Если вы хотите:

задать вопрос или проконсультироваться у партнеров нашей компании, обратитесь в наш офис по телефону + 7 495 730 77 47 или по адресу marketing@strategy.ru