

STRATEGY

PARTNERS

Strategy.ru

Все только начинается

Новые времена, новые вызовы, новые возможности. Конкурировать за будущее все сложнее. Потребители становятся более требовательными, рынки – менее стабильными, конкуренты – более изощренными, а капитал – менее доступным. Кризис показал, что как вчера уже не получится. Цена стратегических ошибок существенно возросла, а время, когда можно было положиться только на интуицию, безвозвратно ушло.

Мы более 15 лет помогаем нашим клиентам превращать проблемы в возможности для развития, используя уникальное сочетание первоклассной репутации, лучшей международной экспертизы и стандартов профессиональной деятельности.

Следуя российской интеллектуальной традиции, которую всегда отличала способность находить нестандартные решения в непростых условиях вечной борьбы с плохими дорогами и другими проблемами, мы помогаем нашим клиентам выбирать те решения, которые действительно работают.

Будущее начинается сегодня и у нас есть шанс построить его таким, чтобы мы могли по праву гордиться результатами своего труда.

Александр Идрисов,
Управляющий партнер Strategy Partners Group





STRATEGY
PARTNERS

Конкурируя за будущее

Страны и корпорации конкурируют за рынки сбыта, таланты, капитал и природные ресурсы. Сегодня в конкурентной борьбе побеждает тот, кто быстрее других получает доступ к новому знанию и эффективнее других превращает это знание в ценность для потребителей. Как раскрыть инновационный потенциал? Как поднять эффективность операций? Как обеспечить глобальную экспансию и интеграцию бизнеса в международную систему разделения труда? Как профинансировать рост? Отвечая на эти вопросы, мы помогаем корпорациям, регионам и странам быть на шаг впереди своих конкурентов.

- > **Модернизация**
- > **Инновации**
- > **Инвестиции**
- > **Глобализация**

Модернизация

«Модернизация – это не только обновление активов, но и выход на качественно новый уровень управления всей бизнес-системой».

Александр Ованесов,
партнер Strategy Partners Group

Услуги

- > Бенчмаркинг (сравнение показателей бизнеса / актива с лучшей международной практикой)
- > Оптимизация ключевых процессов и систем
 - > Программа стимулирования продаж и оптимизации закупок
 - > Оптимизация цепочки поставок
 - > Управление производственными активами на основе оценки рисков
 - > Бережливое производство
 - > Управление по целям и риск-менеджмент
- > Оптимизация процесса принятия инвестиционных решений

Удачная идея и правильный выбор: где, против кого и как конкурировать – все это крайне важные вопросы, обеспечивающие стратегическое преимущество. Однако только эффективные операции, способность накапливать компетенции и опыт, обеспечивая постоянные улучшения, позволяют сохранить устойчивое лидерство в долгосрочной перспективе. Существенное отставание в производительности труда от ведущих стран не может быть преодолено исключительно за счет приобретения технологического оборудования. Современные производственные системы требуют постоянных усилий по сокращению потерь, повышению качества, а также гибкости и динамичности.

Деревянной лопате сложно конкурировать с экскаватором. Модернизировать надо не только активы, но и всю систему управления компанией (регионом, государством). Наша практика показывает, что 80% эффективности лежит именно в управленческих процессах и системах. Мировой опыт дает массу возможностей, надо только сделать грамотный выбор.

40%

проектов
компании

направлены
на повышение
операционной
эффективности



По уровню
развития
инновационных
систем
Россия
занимает
**38 место
из 50 стран**

Инновации

«История России знает немало примеров того, как сконцентрированные усилия по развитию науки и инновационных секторов позволяли России в сжатые сроки преодолеть отставание в технологическом развитии».

Алексей Праздничных,
партнер Strategy Partners Group

В ситуации, когда на международный рынок выходят все новые и новые производители, обладающие дешевыми факторами производства – рабочей силой, сырьем, инфраструктурой, энергетическими ресурсами, только инновационные решения позволяют компаниям создавать барьеры на пути конкурентов и сохранять свою «зону прибыли». Для стран и регионов инновации также становятся все более важным источником конкурентоспособности и процветания.

В России инновации пока не стали важным фактором экономического развития. Но потенциал для инновационной активности огромен: он состоит в развитии и диверсификации добывающих природные ресурсы секторов, в развитии новых инновационных секторов (науки о жизни, информационные технологии, новые материалы, инжиниринговые услуги), развитии производственных секторов, инфраструктуры и социальных секторов.

Нет оснований полагать, что инновации – удел только ограниченного числа наиболее развитых отраслей, регионов и стран. В любой компании, отрасли, в любом регионе есть возможности для инноваций, причем не только в тех отраслях, которые считаются инновационными, но и в традиционных отраслях промышленности и услуг. Вопрос состоит в том, готова ли компания искать инновационные решения для воплощения своей амбициозной стратегии.

Услуги

- > Инновационная стратегия для компаний
- > Повышение эффективности процесса разработки новых продуктов для компаний
- > Стратегии и программы повышения конкурентоспособности и развития инновационных кластеров
- > Стратегии и программы развития инновационной инфраструктуры и повышение эффективности инновационной политики для государственных организаций
- > Бизнес-планы и ТЭО создания отдельных элементов инновационной инфраструктуры

Инвестиции

«Мы делаем наших клиентов ближе к деньгам, а деньги - умнее».

Петр Панов,
партнер Strategy Partners Group

Услуги

- > Пре-ИРО стратегии
 - > Стратегии финансирования
- > Реструктуризация долговых обязательств
- > ТЭО, бизнес-планы и инвестиционные меморандумы
 - > Проведение переговоров с потенциальными кредиторами и инвесторами
- > Поддержка сделок слияний и поглощений
 - > Стратегия привлечения инвестиций в регион
- > Концепция институтов развития региона
 - > Корпоративный венчуринг
 - > Стратегический due diligence
- > Постановка процессов стратегического планирования и управления инвестициями

Самые амбициозные планы останутся на бумаге, если не будут обеспечены финансированием. Стратегический альянс ведущего российского коммерческого банка ОАО Сбербанк и Strategy Partners Group открывает для наших клиентов новые возможности. Мы помогаем клиентам оценить потребности в финансировании, определить структуру и инструменты, а также оказываем содействие в организации финансирования как со стороны Сбербанка, так и других финансовых институтов и частных инвесторов.

Инвестора интересует не только текущая эффективность бизнеса, но и его способность обеспечивать рост стоимости в будущем. Эксперты Strategy Partners Group обеспечивают раскрытие потенциала создания стоимости, включая: прогнозы состояния рынка и спроса, способность компании завоевывать позицию на рынке и вести прибыльные операции, а также риски.

Получить инвестиции – это только часть задачи, необходимо оперативно и дальновидно управлять инвестиционным портфелем в условиях все более высокой неопределенности будущего. Практический отраслевой опыт специалистов Strategy Partners Group поможет нашим клиентам в постановке высокоэффективных процессов стратегического планирования и управления инвестициями.

Несмотря на общий неблагоприятный инвестиционный климат в России, отдельные регионы демонстрируют значительные успехи, привлекая инвестиции и создавая квалифицированные рабочие места. Мы помогаем амбициозным руководителям регионов и стран разрабатывать стратегии и программы привлечения инвестиций, которые действительно работают и обеспечивают им лидерство в борьбе за капитал.

Опыт внедрения и руководства процессами стратегического и инвестиционного планирования в крупнейших российских корпорациях



Отчет о конкурентоспособности России в партнерстве с Всемирным экономическим форумом

Глобализация

«Если вы не способны конкурировать на глобальных рынках, у вас практически нет шансов сохранить лидерство внутри страны».

**Филип Модано,
партнер Strategy Partners Group**

Глобализация – один из ключевых вызовов и возможностей как для государства, так и для российских корпораций. Территория России – часть глобального рынка и это свершившийся факт.

Помогая своим клиентам справляться с вызовами глобализации, Strategy Partners Group открывает своим клиентам возможности выхода на новые рынки, обеспечивает доступ к лучшей экспертизе и международной практике, способствует интеграции в международную систему разделения труда, содействует привлечению капитала на глобальных рынках.

Услуги

> Анализ международных рынков

> Стратегия вывода продуктов и услуг на новые рынки

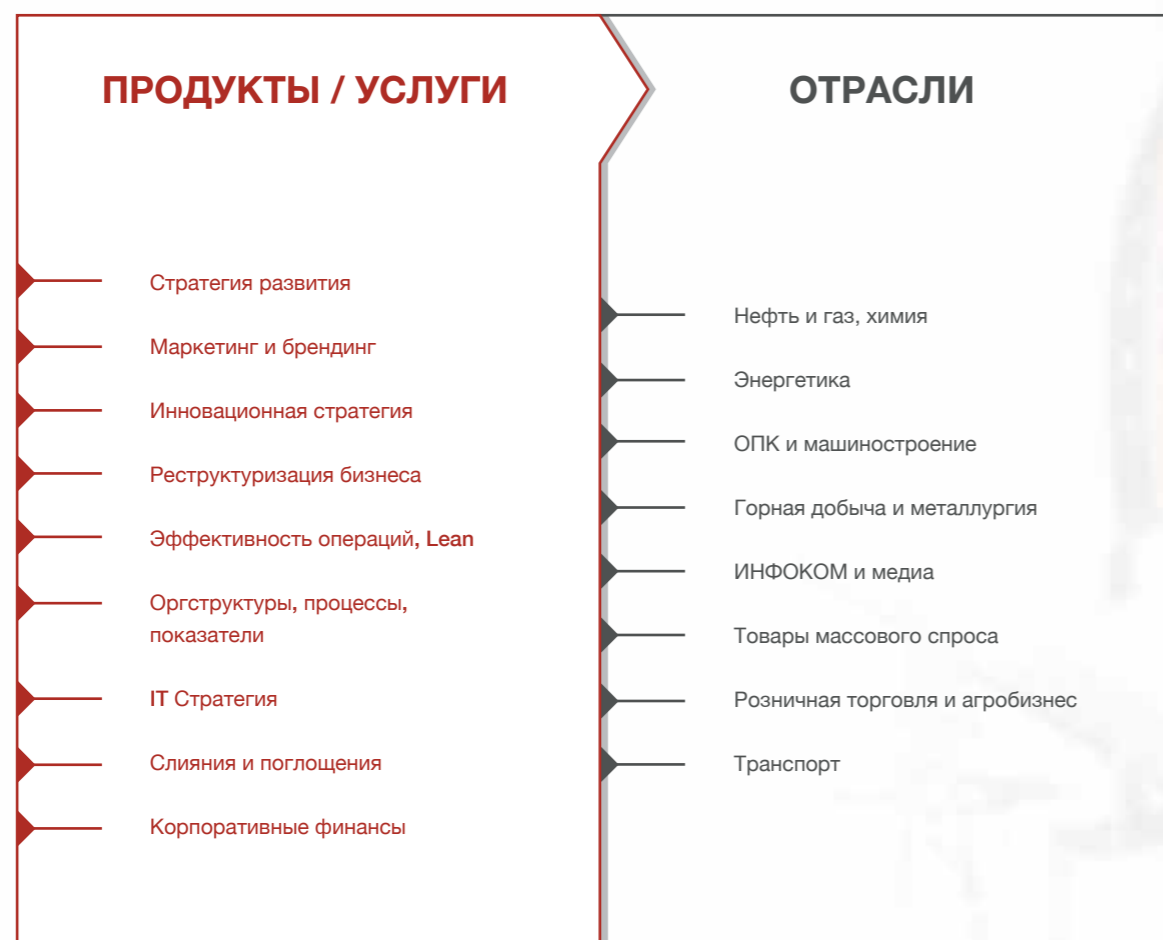
> Организация глобальных закупок

> Поиск целей для слияний и поглощений, а также партнеров для стратегических альянсов

> Оптимизация глобальных цепочек поставок

Корпоративная практика

Мы оказываем содействие в проведении преобразований, способствующих эффективному использованию интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов для обеспечения лидерства в конкурентной борьбе и устойчивого роста. Нашими клиентами являются лидеры, принимающие наиболее критичные стратегические решения – CEO и акционеры ведущих российских и международных корпораций.



Более
300
успешных
проектов
в различных
секторах
ЭКОНОМИКИ

Государственная практика

Практика «Государственный и некоммерческий сектор» предлагает своим клиентам инновационные решения в области конкурентоспособности и экономического развития. Мы работаем в России и за рубежом с федеральными и региональными органами власти, администрациями муниципальных образований, международными организациями, ведущими бизнес-ассоциациями.



Завтра начинается сегодня

Почему Strategy Partners?

- > Сочетание высоких профессиональных стандартов, глубокого понимания российской действительности и первоклассной международной экспертизы
- > Российская интеллектуальная традиция, способность находить нестандартные решения в условиях ограниченных сроков, ресурсов и рисков
- > Доступ к нашим обширным контактам в корпоративном, финансовом и государственном секторах
- > Доступ к финансированию ведущего российского коммерческого банка
- > Мы не имеем возможность прикрываться международным брендом, поэтому доказываем нашу репутацию каждым проектом



Контакты:

115054, Москва, Космодамианская наб., д. 52 стр. 5

Телефон: +7 (495) 730-77-47, 644-38-28

Факс: +7 (495) 644-38-27

E-mail: inbox@strategy.ru

Strategy.ru