

19 февраля 2020 г.

Строго конфиденциально

# Презентация компании Expert Systems

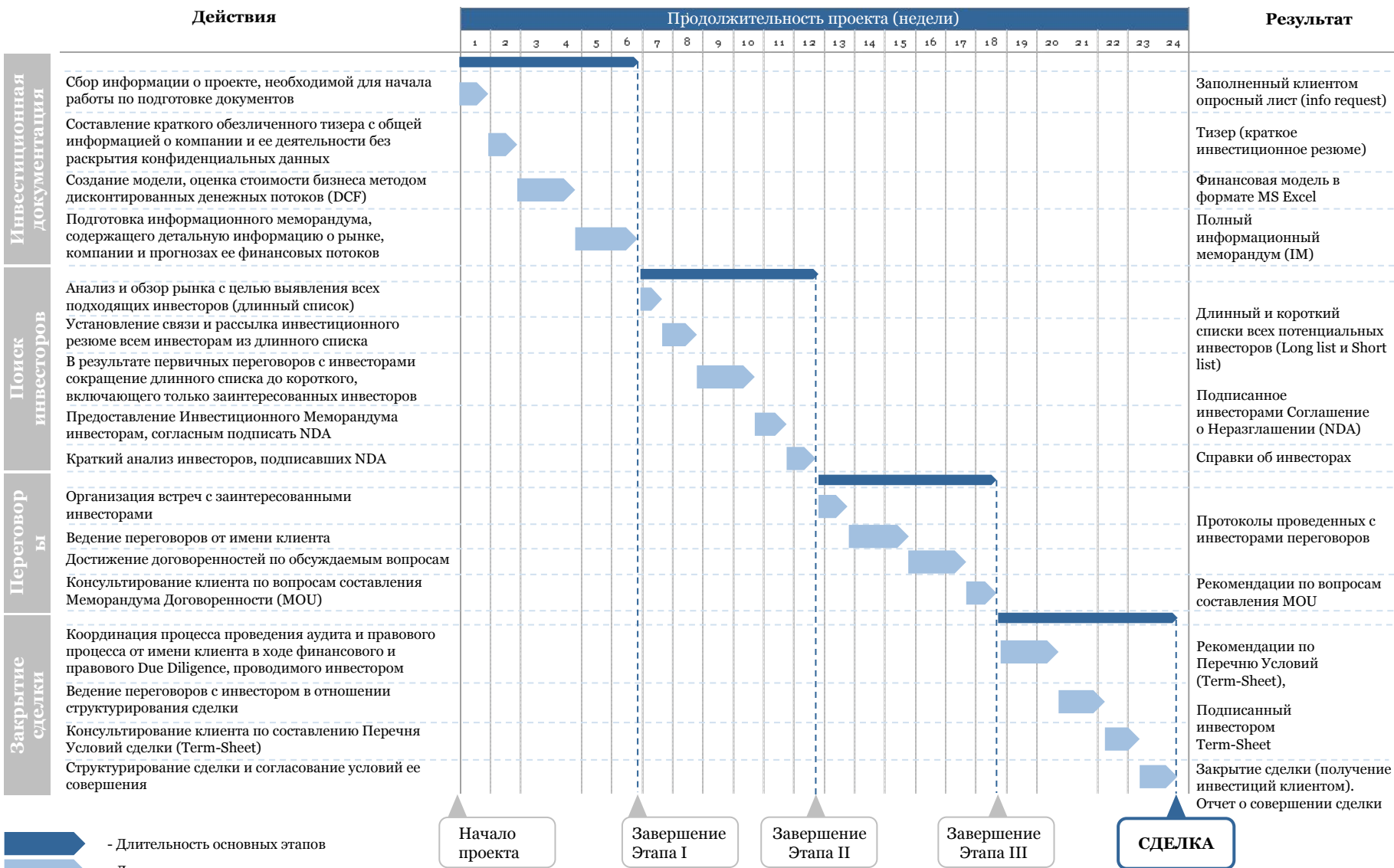
# Содержание и резюме

Раздел	Резюме	Слайд
1 Предложение	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Expert Systems предлагает Вашему вниманию презентацию общего характера</li></ul>	3
2 Сделки	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Сотрудниками проектной команды Expert Systems, сформированной для реализации проекта, закрыто более 10 сделок в сфере прямых инвестиций и M&amp;A на ~\$1 млрд.</li><li>❖ Примеры сделок – сопровождение покупки Schneider Electric «Электроцит Самара» (\$600 млн.), привлечение финансирования для ЗАО «СВЯЗНОЙ банк» (\$100 млн.), структурирование продажи доли «СОВКОМБАНК» (&gt;\$30 млн.)</li></ul>	4
3 Проекты ES	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ За более чем 25-летнюю историю нами было успешно реализовано 700+ проектов, включающих подготовку инвестиционных документов, построение финансовых моделей в различных областях бизнеса.</li><li>❖ Мы имеем опыт работы в таких областях как it-технологии, облачные решения, электроэнергетика, нефтегазовая отрасль, телекоммуникации, металлургия, финансовый сектор, фармацевтика и т.д.</li></ul>	5
4 Команда	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>В проектную команду входят специалисты с опытом работы в ведущих инвестиционных и консалтинговых компаниях России (таких как BRC Capital и Frontier Ventures) и бизнес-образованием</b></li><li>❖ В общей сложности нами было реализовано более 30 проектов и закрыто более 10 сделок.</li><li>❖ Ключевая экспертиза: подготовка инвестиционной документации, построение финансовых моделей, структурирование сделок и привлечение инвестиций</li></ul>	10
5 О компании	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Expert Systems – ведущая российская компания в области инвестиционного и финансового консалтинга</li><li>❖ У нас 10 000+ клиентов в России и СНГ (включая такие компании как «Сбербанк», «Газпромбанк», «МТС», «Лукойл», ИFC и «РЖД») и 700+ успешно реализованных проектов в области консалтинга</li><li>❖ За время работы мы помогли привлечь нашим клиентам более \$2 млрд. финансирования</li></ul>	11

# Структура работы

Индикативный план-график реализации проекта с результатами работ, включающий 4 этапа\*

\* - Данные сроки являются ориентировочными





# Опыт команды по успешному закрытию сделок

Выборочные сделки в сфере инвестиций и M&A с участием проектной команды

Клиент	Объем сделки	Цель проекта	Работа по проекту	Итог работы
	❖ 600 млн долларов	❖ Сопровождение сделки по приобретению «Электроцит» (Самара) Заказчиком (Schneider Electric, Франция)	❖ Подготовка информационных материалов ❖ Согласование условий сделки (term-sheet)	❖ Сделка по покупке компании стратегическим инвестором (Schneider Electric) успешно закрылась
	❖ 100 млн долларов	❖ Структурированное финансирование для ЗАО «СВЯЗНОЙ банк»	❖ Подготовка инвестиционной документации	❖ Сделка успешно закрылась
	❖ Более 30 млн долларов	❖ Структурирование сделки по продаже доли компании «СОВКОМБАНК»	❖ Построение финансовой модели ❖ Создание презентации	❖ Сделка успешно закрылась
 UFG WEALTH MANAGEMENT	❖ 15 млн долларов	❖ Продажа актива офисной недвижимости в центре Парижа частному инвестору (в партнерстве с UFG)	❖ Подготовка информационного меморандума ❖ Поиск частных инвесторов ❖ Презентация документа инвестору и заказчику	❖ Закрытие сделки с частным инвестором
	❖ Более 10 млн долларов	❖ Продажа активов Renaissance Capital	❖ Создание финансовой модели ❖ Подготовка бизнес-плана ❖ Комплексный Due Diligence	❖ Сделка успешно закрылась
	❖ 6,5 млн евро	❖ Поиск финансового инвестора для I-CES (Франция) для реализации маркетинговой компании и наращивания объема продаж	❖ Построение финансовой модели и оценка бизнеса ❖ Подготовка информационного меморандума ❖ Структурирование сделки	❖ Успешное закрытие сделки с западным венчурным фондом
	❖ ~1 млн евро	❖ Продажа российского подразделения компании Agatha стратегическому инвестору на территории РФ	❖ Построение финансовой модели и оценка бизнеса ❖ Подготовка информационного меморандума ❖ Структурирование сделки	❖ Успешное закрытие сделки по покупке компании стратегическим инвестором (Adamas)

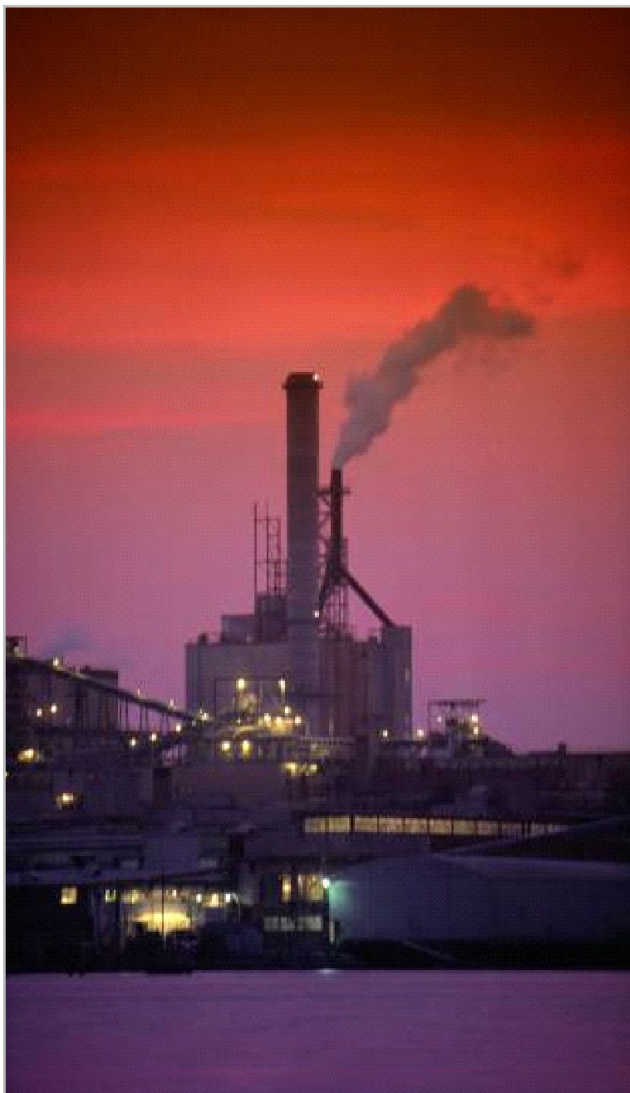
Предложение	Закрытые сделки	Проекты ES	Команда	О компании
Инвестконсалтинг	Нефтехимия	Развитие региона	Электроника	Телекоммуникации

**Примеры проектов Expert Systems по подготовке финансовых моделей и инвестиционной документации**

Название проекта	Цель проекта	Образы подготовленных документов
<p><b>1</b> Gamer Inside – разработка инструментов для прогнозирования и их презентация</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Создание модели для прогнозирования выручки Game Insight Group (международный разработчик и издатель бесплатных игр для мобильных и социальных платформ)</li> <li>❖ Создание презентации по возможностям масштабирования бизнеса</li> </ul>	
<p><b>2</b> Анализ инвестиционной привлекательности создания нового игрока на рынке</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Анализ инвестиционной привлекательности создания крупнейшего игрока на рынке текстиля и ковровых покрытий в РФ</li> <li>❖ Построение финансовой модели и оценка стоимости бизнеса</li> <li>❖ Подготовка информационного меморандума</li> </ul>	
<p><b>3</b> Оценка стоимости карьера по добыче и переработке щебня</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Анализ инвестиционной привлекательности проекта по разработке карьера и добыче щебня, а также созданию производственных мощностей и железнодорожной станции в республике Башкортостан</li> <li>❖ Создание финансовой модели, бизнес-плана и информационного меморандума</li> </ul>	
<p><b>4</b> Сопровождение сделки по покупке добывающего актива в металлургии (для покупателя)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Установление контакта с владельцами актива</li> <li>❖ Участие в переговорах со стороны Заказчика (западной компании), заинтересованной в покупке актива</li> <li>❖ Создание внутренней презентации актива для заказчика</li> <li>❖ Построение финансовой модели и оценка актива</li> </ul>	
<p><b>5</b> Сопровождение сделки по продаже добывающих активов газового холдинга</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Продажа угольного карьера и месторождения кварцевого песка</li> <li>❖ Подготовка инвестиционных и аналитических материалов</li> <li>❖ Поиск и установление контакта с инвесторами</li> <li>❖ Ведение переговоров с покупателями с сопровождение сделок</li> </ul>	

Предложение	Закрытые сделки	Проекты ES	Команда	О компании
Инвестконсалтинг	Нефтехимия	Развитие региона	Электроника	Телекоммуникации

**Клиент: крупнейший нефтехимический холдинг**



## Ситуация

- ❖ Предприятия холдинга связаны единой технологической цепочкой и выпускают целый спектр как готовой продукции, так и полуфабрикатов
- ❖ Рентабельность холдинга сокращается по следующим причинам:
  - Постоянное увеличение цены на основное сырье предприятия – природный газ и нефть
  - Снижение цен на продукцию холдинга на международных рынках, что вызвано строительством более крупных заводов
  - Не возможность достижения уровня себестоимости, близкой к мировым лидерам из-за устаревшего технологического оборудования и процессов

## Задача

- ❖ Разработка стратегии холдинга и бизнес-единиц, ведущей к росту капитализации
- ❖ Разработка организационной структуры, соответствующей выбранной стратегии роста
- ❖ Разработка ключевых показателей деятельности для высшего руководства холдинга и бизнес-единиц

## Подход

- ❖ Детальное исследование предприятий холдинга. Описание и анализ на предмет создания дополнительной стоимости технологических цепочек холдинга
- ❖ Определение возможностей для роста стоимости холдинга, связанных как с повышением эффективности деятельности уже существующих бизнес-единиц, так и с выходом компании в новые направления деятельности
- ❖ Проведение оценки привлекательности каждой из возможностей роста стоимости всего холдинга

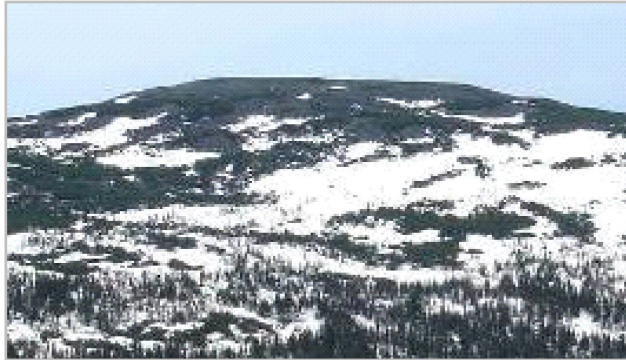
## Результат

- ❖ Стратегическая программа развития холдинга и план стратегических мероприятий повышения стоимости холдинга на \$60-100 млн.
- ❖ Составлен сбалансированный портфель бизнесов холдинга с рекомендациями по каждому бизнесу
- ❖ Разработана программа сокращения себестоимости продукции за счет инвестиций в оборудование и технологии, а также совершенствования политики закупки сырья и материалов
- ❖ Разработаны новая организационная структура холдинга и система управления по целям и контрольным показателям



Предложение	Закрытые сделки	Проекты ES	Команда	О компании
Инвестконсалтинг	Нефтехимия	Развитие региона	Электроника	Телекоммуникации

**Клиент: Правительство Республики Бурятия**



## Ситуация

- ❖ Развитие экономики региона сдерживается ограничениями, действующими на Байкальской природной территории, обусловленными необходимостью сохранения уникальной экосистемы озера Байкал
- ❖ Республика нуждается в новых отраслях, способных обеспечить взрывной рост и преодоление регионом бюджетной зависимости от федерального центра
- ❖ С учетом требований экологизации хозяйственной деятельности и наличия колоссальных природных ресурсов на территории региона, такой отраслью-локомотивом становится туризм

## Задача

- ❖ Анализ природно-географических ресурсов и социально-экономических особенности региона
- ❖ Определение видов туризма, перспективных для развития в Бурятии
- ❖ Определение территориальных зон и участков с максимальным туристическим потенциалом и возможностью организации всесезонного курорта международного уровня
- ❖ Разработка концепции развития туризма Республики Бурятия и принятие участия в конкурсе МЭРТ РФ по отбору заявок на создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа

## Подход

- ❖ Вовлечение в разработку Концепции и подготовку пакета конкурсной документации всех подразделений Правительства Республики Бурятия
- ❖ Анализ лучшего международного опыта и привлечение иностранных экспертов для выбора зон и участков
- ❖ Определение уникальных особенностей и возможностей развития региона с учетом потенциала выбранных зон и участков. Построение финансовой модели для расчета вклада туристической отрасли в экономику Бурятии

## Результат

- ❖ Проведена комплексная оценка состояния региона, включая такие аспекты как инфраструктура, образование, здравоохранение, условия для жизни и т.д.
- ❖ Разработана Концепция развития туристического комплекса Республики Бурятия до 2031 года, в которой учтены уникальные особенности региона и потенциал роста его экономики за счет развития туристической отрасли
- ❖ Подготовлена документация на участие в конкурсе по отбору заявок на создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа
- ❖ Проведены расчеты планируемого вклада туристической отрасли и ОЭЗ туристско-рекреационного типа в ВРП и занятость Бурятии, а также составлен прогноз налоговых поступлений в бюджеты всех уровней

Предложение	Закрытые сделки	Проекты ES	Команда	О компании
Инвестконсалтинг	Нефтехимия	Развитие региона	Электроника	Телекоммуникации

**Клиент: ОАО «Росэлектроника» (Государственный холдинг с объемом продаж более \$150 млн.)**



## Ситуация

- ❖ Новая управленческая команда приходит в финансовый холдинг, где выявляются следующие проблемы:
  - Низкая рентабельность на вложенный капитал – 2-4%
  - Отсутствует стратегический фокус
  - Не определена роль головной компании и не налажен контроль над дочерними предприятиями

## Задача

- ❖ Разработка стратегии холдинга, ведущей к росту капитализации
- ❖ Разработка системы мероприятий по повышению операционной эффективности
- ❖ Повышение прозрачности и управляемости холдинга и определение роли головной компании

## Подход

- ❖ Проведение детального исследования ситуации на 11 предприятиях холдинга и определение причины низкой эффективности
- ❖ Анализ опыта ведущих предприятий в России и в мире
- ❖ Проведение серии мозговых штурмов с менеджерами компании
- ❖ Оценка возможного результата реализации 8 стратегических инициатив
- ❖ Проведение успешных переговоров с потенциальными партнерами холдинга для реализации стратегии
- ❖ Согласование системы целей и контрольных показателей между ведущими топ-менеджерами компании

## Результат

- ❖ Разработана новая корпоративная стратегия холдинга, ведущая к увеличению капитализации в 6-10 раз за 5 лет (до \$0,6 - \$1 млрд.)
- ❖ Созданы 2 новых бизнеса, составивших стратегическое ядро холдинга
- ❖ Сформирована новая структура холдинга и управляющей компании – в УК созданы 6 новых департаментов для контроля предприятий холдинга
- ❖ Проведен цикл семинаров с сотрудниками холдинга для обучения новым методам управления и финансового контроля
- ❖ Разработана система управления по целям и контрольным показателям



Предложение	Закрытые сделки	Проекты ES	Команда	О компании
Инвестконсалтинг	Нефтехимия	Развитие региона	Электроника	Телекоммуникации

**Клиент: ОАО «Уралсвязьинформ» – одна из крупнейших телекоммуникационных компаний России**



## Ситуация

- ❖ Развитие мобильных и интернет-технологий приводит к сдвигу спроса от фиксированной телефонии к мобильным и интернет-коммуникациям. Игроки этих рынков наиболее агрессивны
- ❖ Игроки телевизионных рынков (в особенности кабельные сети) активно вторгаются в традиционную территорию телекоммуникационных игроков. Целью многих из них является тройная игра (Видео, Интернет, Телефония)
- ❖ Перед руководством компании встал вопрос формулирования долгосрочной стратегии развития в условиях дерегуляции рынка связи и ожидаемой приватизации холдинга «Связьинвест»

## Задача

- ❖ Определение оптимальных стратегических инициатив для достижения компанией устойчивого и прибыльного роста
- ❖ Определение оптимальной организационной структуры для обеспечения реализации стратегических инициатив
- ❖ Создание способа отражения стратегических инициатив в виде целей для высшего и среднего менеджмента компании

## Подход

- ❖ Проведение сравнительного анализа результатов деятельности «Уралсвязьинформ» и других международных телекоммуникационных компаний, выявление области наибольшего отставания
- ❖ Проведен анализ ключевых изменений в телекоммуникационной отрасли в мире и России, подготовлена оценка влияния этих изменений на «Уралсвязьинформ»
- ❖ Проведение цикла мозговых штурмов с менеджерами компании
- ❖ Оценка возможного результата реализации 6 стратегических инициатив

## Результат

- ❖ На основе расчета разработана стратегическая концепция развития компании
- ❖ Реализованы 2 предложенные стратегические инициативы
- ❖ Совместно с менеджерами компании разработана целевая организационная модель, подготовлены и реализованы рекомендации по оптимизации существующей организационной структуры
- ❖ Разработаны и реализуются рекомендации по оптимизации систем управления (закупки и принятие инвестиционных решений)
- ❖ Разработана и внедряется система управления по целям для высшего и среднего менеджмента компании

# Команда проекта

Выделенная команда для реализации проекта

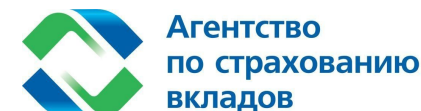
Персоны		Роль в проекте	Background
Иван Кльков		<b>Стратегия и контроль</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Директор</li> <li>❖ Стратегия реализации проекта</li> <li>❖ Контроль исполнения</li> <li>❖ Коммуникация с клиентом и покупателями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Опыт работы в ИВ и консалтинге:</b> более 5 лет, ранее работал в RGG Capital</li> <li>❖ <b>Образование:</b> Groupe Ecole supérieure de Commerce de Dijon-Bourgogne во Франции</li> <li>❖ <b>Управление проектами:</b> участвовал в &gt;15 проектах, руководя командой аналитиков</li> <li>❖ <b>Сделки:</b> Участвовал в закрытии 5 сделок</li> <li>❖ <b>Компетенции:</b> Ведение переговоров с топ-менеджментом и директорами компаний – клиентов и инвесторами, структурирование</li> </ul>
Антон Кайнов		<b>Исполнение</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Консультант</li> <li>❖ Реализация и координация проекта</li> <li>❖ Коммуникация с клиентом и покупателями</li> <li>❖ Подготовка инвестиционных материалов</li> <li>❖ Сопровождение Due Diligence и сделки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Опыт работы в ИВ и консалтинге:</b> более 2 лет, ранее работал в BRC Capital</li> <li>❖ <b>Образование:</b> РЭУ им. Г.В. Плеханова</li> <li>❖ <b>Проекты:</b> Участвовал 20+ проектах (создание фин. моделей и меморандумов)</li> <li>❖ <b>Сделки:</b> Участвовал в закрытии 4 сделок</li> <li>❖ <b>Опыт:</b> Провел &gt;30 обучений по фин. моделированию (оценка бизнеса, оценка Start-up проектов), в т.ч. в рамках поддержки МСП от правительства Москвы</li> </ul>
Наталья Мостицкая		<b>Финансовая аналитика</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Аналитик</li> <li>❖ Подготовка инвестиционных материалов</li> <li>❖ Разработка финансовой модели</li> <li>❖ Сопровождение Due Diligence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Опыт работы в консалтинге и корпоративных финансах:</b> более 1 года, ранее работала в Azimut Hotels (специалист МСФО) и Первый бит (IT специалист)</li> <li>❖ <b>Образование:</b> МГТУ им. Н.Э. Баумана</li> <li>❖ <b>Проекты:</b> Участвовала в 3 проектах (создание финансовых моделей, подготовка инвестиционных презентаций и бизнес-планов)</li> </ul>

# Проекты и клиенты

10 000+ клиентов в России и СНГ и 700+ успешно реализованных проектов



РоссельхозБанк







## Expert Systems

Сопровождение сделок слияния и поглощения (M&A)

Привлечение финансирования

Профессиональная оценка бизнеса

Подготовка инвестиционной документации

Корпоративные финансы

## Обратная связь

105318, Россия, Москва, Ул.  
Ибрагимова, д. 31

[info@expert-systems.com](mailto:info@expert-systems.com)

+7 495 651 82 88

[www.expert-systems.com](http://www.expert-systems.com)