Стратегия и оптимизация бизнеса

Поддержка принятия стратегических решений на всех стадиях развития компании

ALTINVEST

ALTINVEST

«Альт-Инвест»

Компания «Альт-Инвест» основана в 1992 году. Мы оказываем комплексные услуги стратегического анализа и планирования. Выбрав достаточно узкую нишу, мы довели до совершенства свои компетенции и разработали полную линейку продуктов и услуг.

Рост и развитие бизнеса

Решение ваших задач

- Инвестиционные проекты
- **Стратегия и эффективность бизнеса**
- Маркетинговый анализ
- Финансовое моделирование

Инструменты и подходы

Аналитические продукты

- Альт-Инвест
- Альт-Финансы

Обучение специалистов

- Все темы в сфере финансов и анализа
- Экзамены и аттестация

Услуги компании сертифицированы по стандарту ISO 9001:2015.
Сертификат № СДС.ФР.СМ.01176.21

«Альт-Инвест» аккредитована при Внешэкономбанке как консультационная компания, услуги которой могут быть востребованы в рамках экспертизы и реализации инвестиционных проектов, а также как поставщик ПО и связанных услуг в реестре ЦБ РФ.

Мы поможем решить любые стратегические задачи:

- **Комплексная разработка стратегии**
  Долгосрочная стратегия частной компании
  Стратегии для государственных структур и регионов
  Стратегические концепции и проекты
- **Оптимизация бизнеса**
  Поиск путей повышения продаж
  Планы сокращения затрат компании
  Управление непрофильными активами
- **Поддержка принятия решений**
  Маркетинговый анализ и прогнозы
  Стратегические сессии
  Финансовая модель бизнеса и анализ эффективности

Наши аналитические инструменты:

Кейс 1
Реформа РЖД

Российские железные дороги

ОАО «РЖД» — российский монополист в сфере железнодорожных перевозок и одна из крупнейших транспортных компаний в мире.

С 2004 по 2012 годы в ОАО «РЖД» проходила масштабная реформа, в ходе которой десятки подразделений холдинга были преобразованы в отдельные компании и положили начало созданию конкурентного рынка железнодорожных перевозок.

Один из крупных проектов — создание «Железнодорожной торговой компании», в которую вошли все объекты торговли и общественного питания, в целом по стране это более 5000 объектов.

«Альт-Инвест» сопровождала проект от стадии концепции до создания компании.

Решение

Работа состояла из трех крупных этапов:

1. **Концепция реформирования сферы торговли общественного питания.** Мы разработали концепцию и сопровождали ее согласование как в подразделениях РЖД, так и в профильных министерствах.
2. **Пилотные проекты.** Сначала было проработано выделение столовых, ресторанов и магазинов в двух регионах. На них было отработано организационное взаимодействие и оценена эффективность новой структуры.
3. **Создание «Железнодорожной торговой компании».** В итоге был разработан бизнес-план создания новой компании, который был одобрен Правлением и Советом директоров РЖД.

«Мы имеем богатый опыт сотрудничества с Вашей компанией — победителем квалификационных и конкурсных отборов ОАО «РЖД». Разработанные «Альт-Инвест» бизнес-планы создания и развития ряда крупных компаний — дочерних обществ ОАО «РЖД» получили высокую оценку и были одобрены решениями совета директоров».

Начальник Департамента корпоративного строительства и реформирования ОАО «РЖД» Веремеев В.А.

Кейс 2
Стратегия развития НАНОЛЕК

НАНОЛЕК — российская биофармацевтическая компания с инвестициями РОСНАНО, с собственным высокотехнологичным производством полного цикла в соответствии со стандартами GMP и ISO.

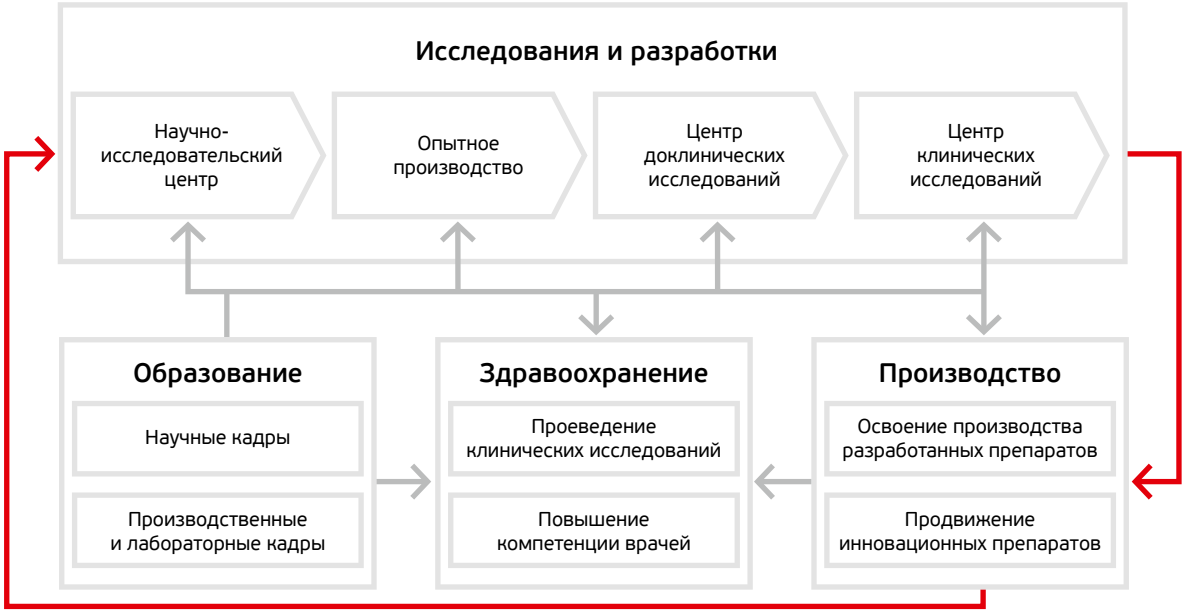
Компания специализируется на выпуске импортозамещающих и инновационных лекарственных препаратов как собственной разработки, так и созданных с привлечением международных партнеров.

Крупные долгосрочные инвестиции и сложный высокотехнологичный рынок требовали от компании хорошо проработанной стратегии.

Решение

В результате нашей работы был подготовлен не только стратегический бизнес-план компании НАНОЛЕК, но и принята концепция создания биофармацевтического кластера в Кировской области.

Сегодня компания НАНОЛЕК выпускает целый ряд вакцин, антиретровирусных и других препаратов, полностью разработанных в России.



Кейс 3
Стратегические проекты для «Акваарт»

AQUAART GROUP

«Акваарт» — компания, занимающаяся производством сантехнического оборудования под несколькими брендами.

Компания активно развивается, постоянно совершенствует свою стратегию, вырабатывает политику дальнейшего роста.

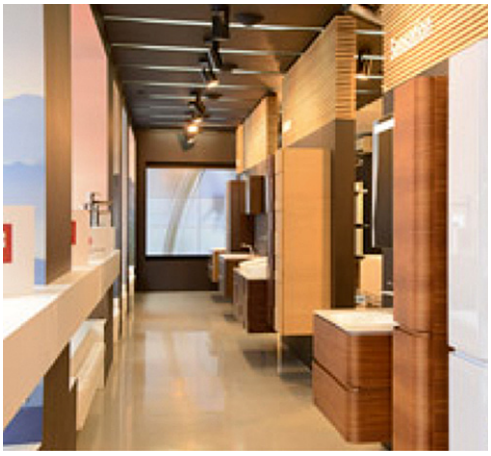
Стратегия компании разрабатывается ее менеджментом, но для решения отдельных вопросов и для организации стратегических сессий компания приглашает консультантов.

Решение

Мы в течение многих лет работаем с компанией «Акваарт», помогая руководству компании в разработке стратегии.

В частности:

1. Мы проводили ряд стратегических сессий в России и в Германии, которые затрагивали разные аспекты производства и продаж.
2. Мы разработали бизнес-модель построения работы шоу-румов компании, опираясь на наилучшую практику отрасли и модель поведения потребителей.
3. Мы подготовили предложения по продвижению марки AM.PM в зарубежных интернет-магазинах.



Кейс 4
Региональная экспансия «Петровича»

Петрович

СТД «Петрович» — российская компания, специализирующаяся на торговле строительными материалами. В 2017 году оборот компании достиг 37 млрд руб.

Сеть «Петрович» развивалась в Северо-Западном округе, но к 2015 году стало очевидно, что для дальнейшего роста нужно выходить в новые регионы. Перед нами была поставлена комплексная задача: проанализировать перспективы открытия магазинов в Московском регионе, а также разработать универсальный план выхода в новый регион.

Решение

В ходе многоэтапного проекта сначала был подготовлен детальный анализ рынка Московского региона, включая:

- расположение конкурентов и организацию их логистики;
- продуктовые матрицы конкурентов;
- уровень цен на разные виды продукции и сравнение с ценами «Петровича»;
- организацию сервиса;
- подходы разных компаний к финансированию роста;
- форматы торговли и земельную стратегию;
- возможный график развертывания сети и прогноз выручки.

На втором этапе был разработан полный график мероприятий для выхода в новый регион — от организационной структуры до календарного плана и ожидаемых инвестиций.

«Команда успешно справилась со всеми поставленными перед ней задачами — полученные результаты полностью соответствуют нашим ожиданиям. Проект существенно повысил нашу уверенность в правильности выбранной стратегии, позволил взвешенно спланировать многие важные аспекты в реализации наиболее масштабной в нашей истории инициативы, включая структурную подготовку компании к ее реализации.»

Генеральный директор ООО «СТД «Петрович» Адамов В.А.

Кейс 5
Бенчмаркинг для «Нового книжного»

ЧИТАЙ ГОРОД
сеть книжных магазинов

«Новый книжный» — крупное российское книготорговое предприятие. Насчитывает около 150 магазинов в различных районах Москвы и городах России. Работает под маркой «Читай-город».

В своих планах развития компания старается следовать самым передовым тенденциям и адаптировать лучшие практики со всего мира.

Решение

Мы проанализировали тенденции в развитии ритейла (в профильных категориях) в США, Бразилии, Японии, Великобритании и Франции. В том числе детально изучили вопрос развития и оценок потенциала интернет-торговли.

По наиболее значимым участникам рынка была изучена организация их бизнеса, собраны примеры решения вопросов логистики, оптовой торговли, форматов розницы.

Наиболее значимым для компании было обобщение анализа стратегических инициатив крупнейших розничных игроков на рынках книг, канцтоваров, игрушек, подарков и товаров для творчества.

«В результате проекта мы получили качественный аналитический продукт. Спасибо за отличную работу: мы получили серьезную «пищу» для размышлений и работы над актуализацией стратегии компании. Будем рады продолжить сотрудничество в рамках других стратегических задач».

Генеральный директор ОРС «Новый книжный — Буквоед»
Иванцов М.В.

Кейс 6
План для УК «Молочный холдинг»

Управляющая компания «Молочный холдинг» объединяет активы в Липецкой, Вологодской и Тамбовской и Пензенской областях, принадлежащие основателю группы «Черкизово».

Нужно было оценить возможности повышения эффективности ферм, требуемые для этого инвестиции и ожидаемый доход, а по результатам этого анализа принять решение о дальнейших планах в отношении ферм и организовать работу по реализации этих планов.

Решение

Решения о развитии ферм не могут опираться только на экономику и маркетинг. В этом проекте клиенту требовалась также независимая ветеринарная экспертиза для объективной оценки потребностей хозяйств.

Мы привлекли стороннего консультанта, специализирующегося на управлении молочными фермами. Его рекомендации и оценки легли в основу прогноза деятельности ферм, а также плана капитальных вложений. В результате мы получили стратегический план, обоснованный с маркетинговой и технологической точек зрения.

Особое значение для успешного планирования имело то, что в нашей компании есть центр сельскохозяйственной компетенции, в котором собрана практика моделирования работы молочных ферм.

После принятия владельцем первоначальных решений, мы сопровождали дальнейшую работу, направленную на внедрение принятого подхода.

Большой опыт
успешных проектов

- В активе компании **более 700 завершенных консалтинговых проектов** за 25 лет истории работы. Каждый день вокруг себя вы видите продукты и бизнесы, которым мы помогали появиться и стать прибыльными.
- Среди наших клиентов — как небольшие и средние компании, так и национальные лидеры практически из любой отрасли.

- Нам не надо объяснять, какие правила и требования существуют в ведущих российских банках, корпорациях и институтах развития.
- У нас есть достаточный опыт в госконтрактах, работе с зарубежными клиентами, других сложных задачах: от поиска возможностей до подтверждения принятых решений.

Профессиональные лидеры

Дмитрий Рябых,

Генеральный директор, CFA

Более 20 лет в консалтинге, автор продуктов и методик, оказавших влияние на подходы к финансовому анализу в России. Президент CFA Russia. В активе более 150 проектов различной отраслевой направленности.

Ирина Кольцова

Партнер. Директор по консалтингу, CIMA, DipIFR

Опыт более 15 лет, руководитель более 50 консалтинговых проектов, автор ряда учебных курсов по финансам. Кандидат CFA 3 уровня. Имеет большой опыт диагностики и финансового оздоровления компаний.

Елена Захарова

Партнер. Руководитель группы разработки, DipIFR, оценщик

Опыт более 15 лет. Создавала десятки финансовых моделей любой сложности: от моделей для оценки проектов до решений для стратегического бюджетирования и анализа. Автор книг и учебных курсов.

Александр Осиповский

Ведущий консультант, CIMA, AFM

Специалист с 20-летним стажем, подготовил десятки проектов в разных отраслях, в том числе крупнейшие промышленные проекты с инвестициями свыше $1 млрд. Принимал участие в проектах реформы ОАО «РЖД» и разработке программ развития регионов.

Ольга Сенова

Ведущий консультант, AFM

Разработала более 40 бизнес-планов проектов различных отраслей и направленности. Среди отраслей: медицина, высокие технологии, сельское хозяйство и пищевое производство, нерудные материалы, переработка мусора, жилые комплексы и многое другое.

Алексей Жуков

Ведущий консультант, CIMA, лидер практики «Агробизнес»

В команде «Альт-Инвест» с 2010 года, выполнил десятки проектов. В последние годы много работал в сфере сельского хозяйства, что позволило нам создать отдельный центр компетенции в этой сфере.

ALTINVEST

Москва
Тел.: +7 (495) 276-0034
E-mail: moscow@alt-invest.ru

Санкт-Петербург
Тел.: +7 (812) 448-8389
E-mail: spb@alt-invest.ru

www.alt-invest.ru

Основной контакт для переговоров о проектах:

Андрей Сенов,
коммерческий директор

Тел.: +7 916 955-5227,
E-mail: senov@alt-invest.ru