



Поиск нового направления бизнеса с учетом наличия эффективных мер господдержки и перспективности отрасли

Реализация проектов при поддержке
Strategy Partners

Москва 2025





Привлечение господдержки позволяет повысить эффективность бизнеса и реализации инвестиционных проектов на фоне сложных экономических условий



Подбор оптимального набора мер государственной поддержки



Подготовка пакета документов (банк/институт развития*):

- Исследование рынка
- Финансовая модель
- Бизнес-план
- Подготовка полного комплекта документов для подачи заявки



Комплексное сопровождение в получение господдержки до момента выдачи льготных средств, GR-сопровождение



Поиск нового направления бизнеса с учетом наличия эффективных мер господдержки и перспективности отрасли



Подбор локации / региона для реализации инвестиционного проекта с учетом наличия и эффективности мер господдержки



Разработка концепции технопарка / промышленного парка, привлечение субсидий



Включение продукции в Реестр российской промышленной продукции (ПП РФ 719)

* Все документы готовятся в соответствии с нормативной базой, стандартами и требованиями институтов развития и банков

Наш подход состоит из 4 этапов, включающих определение широкого списка возможных отраслей и направлений, углубленный анализ короткого перечня, а также формирование дорожной карты реализации по выходу на новый рынок

Этап 1 | 4 недели

Подбор нового направления для развития

Подход

- Верификация целей и ожиданий топ-менеджмента / бенефициаров компаний
- Подбор потенциальных направлений для верхнеуровневого анализа (не более 10)
- Оценка объемов рынка, анализ динамики рынка, импортозависимости, барьеров выхода, наличия и эффективности мер господдержки
- Разработка методологии и критериев для отбора и приоритизации выбранных направлений
- Формирование матрицы отбора и ранжирование продукции для определения самых перспективных направлений

Этап 2 | 4 недели

Углубленный анализ возможных направлений

Подход

- Углубленный анализ рынков по отобранным наиболее привлекательным направлениям (не более 3) по итогам этапа 1:
 - Анализ текущего состояния рынка
 - Обзор ключевых драйверов роста на российском рынке
 - Оценка экспортного потенциала
 - Конкурентный анализ и проч.
- Верхне-уровневый расчет экономики каждой выбранной опции: инвестиции, объемы производства, годовая выручка, EBITDA margin – на основе аналогичных проектов

Этап 3 | 4 недели

Дорожная карта по выходу на новый рынок

Подход

- Построение верхнеуровневой финансовой модели по выбранным направлениям
- Оценка необходимых ресурсов для реализации каждого из направлений
- Оценка рисков
- Анализ чувствительности параметров возможных опций
- Оценка синергетических эффектов с текущим бизнесом
- Выбор целевого направления
- Рекомендации по выходу на новый рынок
- Разработка верхне-уровневой дорожной карты реализации концепции нового направления развития бизнеса

Этап 4 | 4 недели

Подготовка пакета документов

Подход

- Детальное маркетинговое исследование
- Разработка детальной финансовой модели и бизнес-плана проекта с учетом требований банков, институтов развития и курирующих меры господдержки министерств
- Комплексное сопровождение получения господдержки

Результат

- Короткий перечень отраслей и направлений для дальнейшего отбора и анализа (не более 3)

- Углублённый анализ до 3 потенциальных направлений развития бизнеса

- Верхнеуровневая финансовая модель по выбранным направлениям
- Определение наиболее перспективного направления
- Верхне-уровневая дорожная карта по выходу на новый рынок

- Формирование комплекта документов
- Привлечения льготного финансирования и получение государственной поддержки



Поиск нового направления бизнеса с учетом наличия эффективных мер господдержки и перспективности отрасли

Клиент — одно из ведущих предприятий по проектированию и поставкам оборудования



Гос. поддержка

Цели

- Компания осуществляет предпроектное обследование промышленных и производственных объектов с целью реконструкции, модернизации или создания нового объекта
- Дополнительно компания предлагает поставку присадок и реагентов для бурения, гидроразрыва и нефтепереработки
- Дальнейшее развитие компании предполагается через создание холдинга с широкой диверсификацией по разным индустриям, для этого требуется определить наиболее перспективное направление для первого пилотного проекта с учетом наличия мер господдержки и потенциала развития отрасли

» Задачи

- Подбор нового направления для развития:
 - Верификация целей и ожиданий топ-менеджмента / бенефициаров компании
 - Подбор потенциальных направлений для верхнеуровневого анализа (не более 10)
 - Оценка объемов рынка, анализ динамики рынка, импортозависимости, барьеров выхода
 - Разработка методологии и критериев для отбора и приоритизации выбранных направлений
 - Формирование матрицы отбора и ранжирование продукции для определения самых перспективных направлений
- Углубленный анализ возможных направлений
- Дорожная карта по выходу на новый рынок
- Подготовка пакета документов, для привлечения господдержки

» Результаты

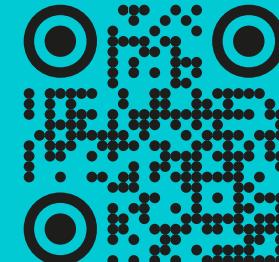
- Определен короткий перечень отраслей и направлений для дальнейшего отбора и анализа (3 наиболее перспективных направления)
- Проведен глубокий анализ отобранных сегментов
- Разработана верхнеуровневая финансовая модель по выбранным направлениям
- Определено наиболее перспективное направление
- Разработана верхне-уровневая дорожная карта по выходу на новый рынок
- Подготовлен полный комплект документов для привлечения льготного финансирования и других мер господдержки

Контакты

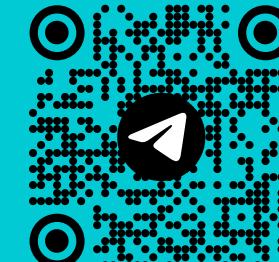


Вадим Аникин
Руководитель проектов
+7 (981) 748-43-52
anikin@strategy.ru

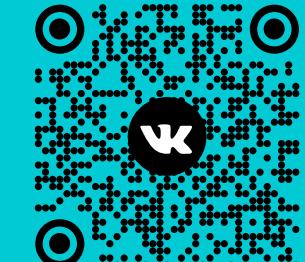
НОВОСТИ РЫНКА, ИНФОРМАЦИЯ О МЕРАХ ГОСПОДДЕРЖКИ,
ИССЛЕДОВАНИЯ И КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ В НАШИХ
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



strategy.ru



t.me/strategy
partners



vk.com/strategy.
partners.group

121099, г. Москва, ул. Композиторская, д. 17
+7 (495) 730-77-47
inbox@strategy.ru