

Strategy
Partners




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	Этап 2 4 недели Углубленный анализ возможных направлений	Этап 3 4 недели Дорожная карта по выходу на новый рынок	Этап 4 4 недели Подготовка пакета документов
Подход <ul style="list-style-type: none">• 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, 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	<ul style="list-style-type: none">• Углубленный анализ рынков по отобранным наиболее привлекательным направлениям (не более 3) по итогам этапа 1:<ul style="list-style-type: none">– 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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 <ul style="list-style-type: none">• Короткий перечень отраслей и направлений для дальнейшего отбора и анализа (не более 3)	<ul style="list-style-type: none">• Углублённый анализ до 3 потенциальных направлений развития бизнеса	<ul style="list-style-type: none">• Верхнеуровневая финансовая модель по выбранным направлениям• Определение наиболее перспективного направления• Верхне-уровневая дорожная карта по выходу на новый рынок	<ul style="list-style-type: none">• 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

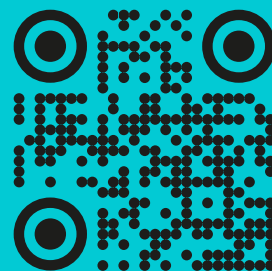
- Определен короткий перечень отраслей и направлений для дальнейшего отбора и анализа (3 наиболее перспективных направления)
- Проведен глубокий анализ отобранных сегментов
- Разработана верхнеуровневая финансовая модель по выбранным направлениям
- Определено наиболее перспективное направление
- Разработана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

Контакты

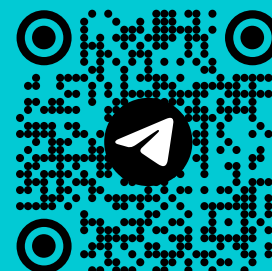


Вадим Аникин
Руководитель проектов
+7 (981) 748-43-52
anikin@strategy.ru

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