

Управление активами:

- реструктуризация**
- операционное управление**
- продажа**

- ✓ Консолидированная выручка в 2011 году составила около 28 млрд. руб.
- ✓ В 2011 году реализовано более 9 млн. шин
- ✓ Производит 16% легковых, 26% легкогрузовых, 39% грузовых, 53% сельскохозяйственных и 67% промышленных шин в РФ (по оценке 2011 года)
- ✓ 4 шинных завода, 5 филиалов и более 150 дистрибуторов в России и за рубежом
- ✓ Свыше 10 тысяч сотрудников на заводах и филиалах
- ✓ Ведущие российские бренды шин в субпремиальном и среднеценовом сегментах
- ✓ Общая сумма инвестиций на развитие производства в 2005 – 2012 гг. более \$700 млн.
- ✓ Экспорт в более чем 50 стран на 4 континентах
- ✓ Высокопрофессиональная команда менеджеров



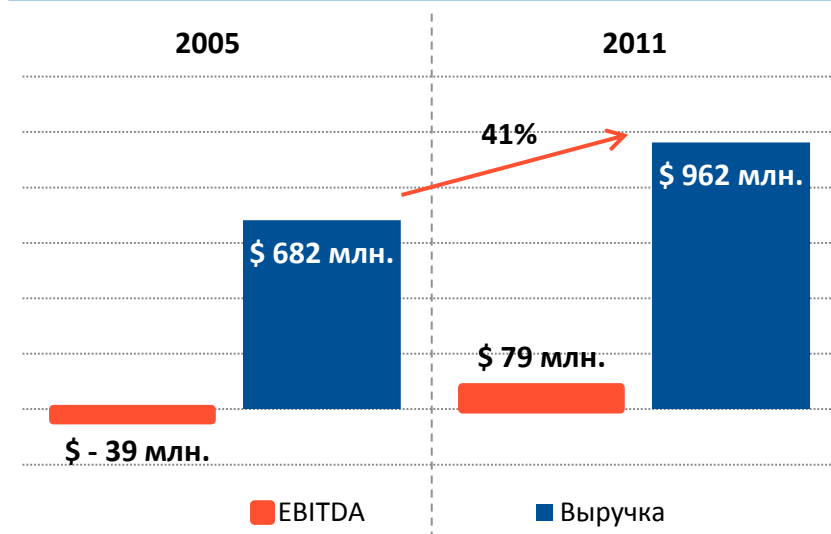
Первоначальное состояние группы активов (середина 2000-х)

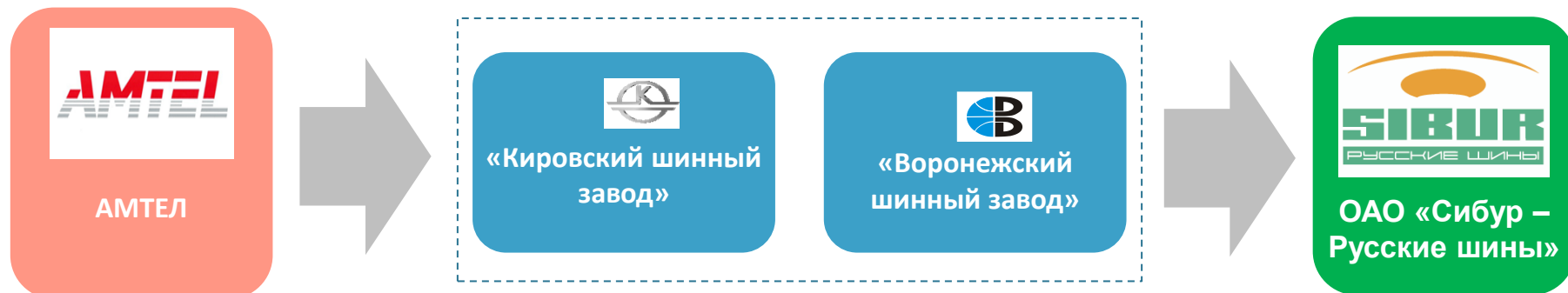
- ✓ Значительное кол-во непрофильных активов как отдельных бизнесов, так и непрофильных направлений и производств в рамках существующих бизнесов, а также существенное кол-во непрофильных объектов недвижимости
- ✓ Низкая централизация необходимого функционала/бизнес-процессов, недостаточная роль Корпоративного центра, отсутствие необходимых регламентов и стандартов.

Предпринятые действия

- ✓ Разработка стратегии холдинга, выделение приоритетных бизнесов и направление, формирование целей и стратегии для бизнесов
- ✓ Оптимизация операционной деятельности, повышение эффективности производства, разработка и реализация инвестиционных программ
- ✓ Выделение непрофильных активов, реструктуризация, подготовка активов к продаже, поиск покупателей и продажа непрофильных активов

Результат

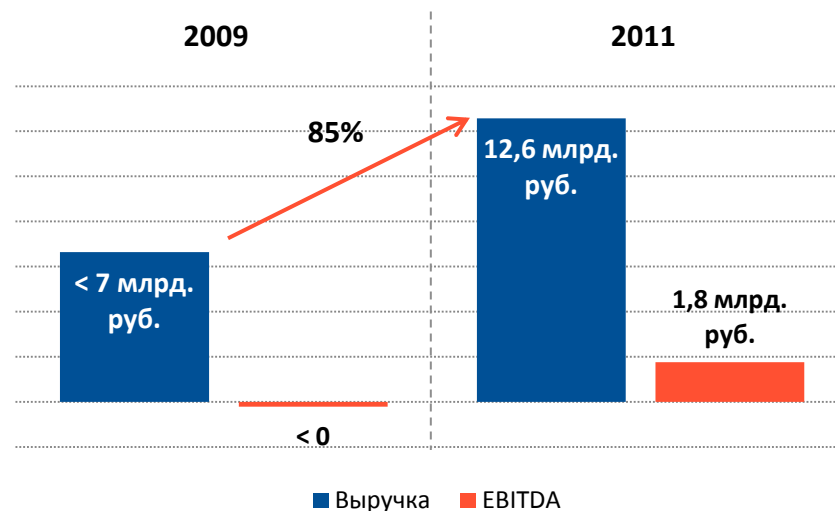




Запуск практически остановленного производства Амтел и увеличение загрузки до > 80%

- ✓ Разработка плана реализации синергий
- ✓ Создание карты рисков
- ✓ Формирование плана на 100 дней
- ✓ Разработка плана внутренних коммуникаций
- ✓ Составление списка бывших клиентов Амтел, с которыми не было взаимоотношений у СРШ (Кордиант) и разработка мероприятий для сохранения данных клиентов
- ✓ Анализ лучших практик в группе Амтел
- ✓ План/факт анализ затрат на интеграцию активов Амтел
- ✓ График интеграции процессов (road map)

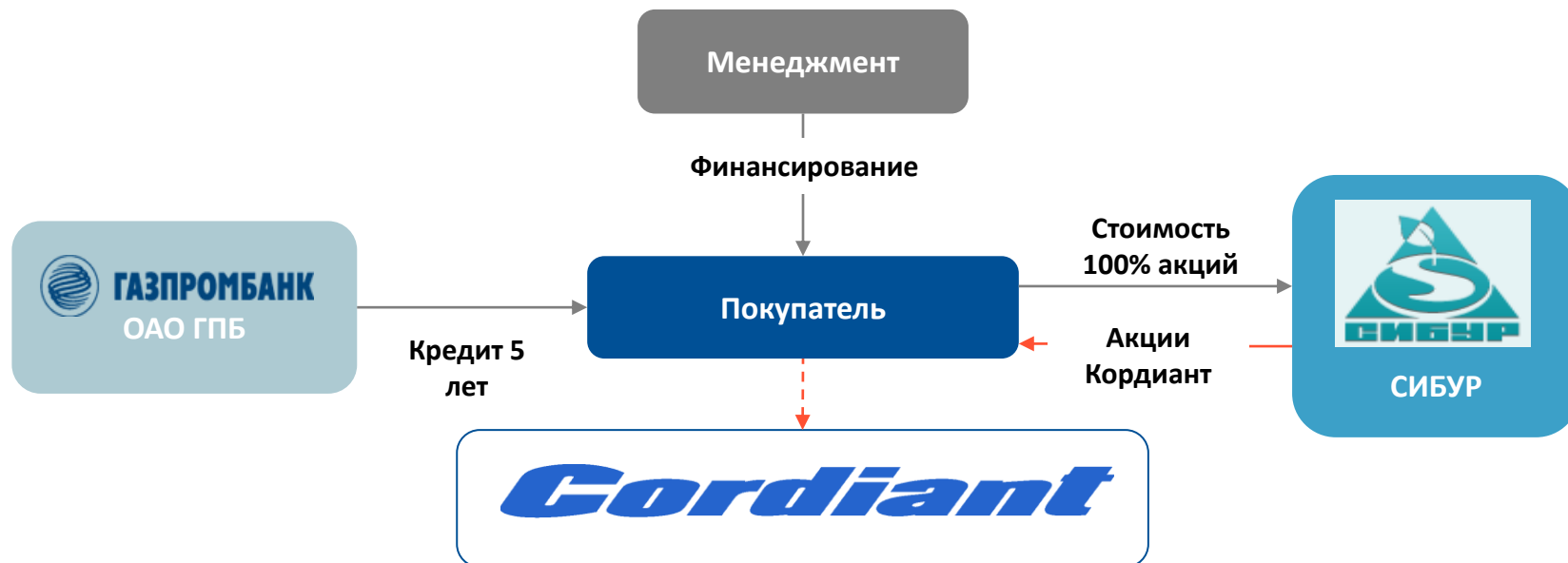
Значительное улучшение финансовых показателей Амтел





Предпринятые действия

- ✓ Увеличение и сохранение акционерной стоимости активов Амтел:
 - Создание прозрачной корпоративной структуры
 - Оптимизация операционной деятельности, повышение эффективности и увеличение загрузки производства
 - Обеспечение необходимого уровня оборотного капитала и финансовой устойчивости
 - Найм персонала и обеспечение высокой мотивации, реализация согласованных с покупателем капвложений, перезаключение операционных договоров
- ✓ Соблюдение интересов Кордиант и сохранение акционерной стоимости Кордиант при дезинтеграции, в том числе обеспечение продаж продукции Кордиант и рыночных позиций



- ✓ Согласование с банком условий финансирования сделки
- ✓ Кредитные продукты:
 - Инвестиционные кредиты
 - Оборотные кредиты
 - Гарантия на сумму существующей задолженности перед другим банком
- ✓ Выполнение предварительных и последующих условий

- ✓ Целевое использование:
 - Финансирование приобретения акций
 - Рефинансирование существующего кредита
 - Финансирование капитальных вложений
 - Пополнение оборотных средств
- ✓ Финансовые коэффициенты, ковенанты и обязательства, основные ограничения

Наш опыт 2011-12



**ОАО «СИБУР-
Русские шины»**

- Привлечение LBO финансирования
- Подготовка к продаже
- Заккрытие сделки по продаже СРШ группе инвесторов, включающей менеджмент компании 2011 гг.



**ЗАО «Матадор-
Омскшина»**

- Консолидация 100% акций и последующее владение активом
- Разработка и реализация инвестиционной программы
- Оптимизация оргструктуры, бизнес-процессов и товарно-материальных потоков 2011-12 гг.



**ОАО «Кировский
шинный завод»**

- Операционное управление
- Управление активом в условиях банкротства
- Подготовка к продаже
- Продажа ведущему мировому профильному игроку 2011 гг.



**ОАО
«Воронежский
шинный завод»**

- Запуск ранее остановленного производства
- Операционное управление
- Управление активом в условиях банкротства
- Подготовка к продаже
- Продажа ведущему мировому профильному игроку 2011-12 гг.



**ОАО «Сибур-
Волжский»**

- Оптимизация операционной деятельности
- Реализация инвестиционного проекта
- Привлечение финансирования
- Подготовка к продаже
- Продажа российскому промышленному холдингу 2011 гг.



**ОАО «Саранский
завод
«Резинотехника»**

- Повышение инвестиционной привлекательности
- Подготовка к продаже
- Продажа профильному игроку 2011 гг.



ОАО «ИФО»

- Реализация непрофильного актива и выделение отдельных бизнесов
- Подготовка к продаже
- Продажа профильному игроку 2012 гг.

ООО «Волжский Азот»

- Выделение бизнеса в отдельное юр.лицо
- Оптимизация периметра активов
- Подготовка к продаже
- Продажа ведущему мировому профильному игроку 2012 гг.



ОАО «ВАКЗ»

- Реализация непрофильного актива с выделением бизнеса по производству пром.газов
- Оптимизация периметра активов
- Подготовка к продаже
- Продажа российской компании 2011 гг.



ООО «Уралшина»

- Реализация непрофильного актива
- Оптимизация периметра активов
- Подготовка к продаже
- Продажа российской компании 2012 гг.

Наши компетенции

Приобретение и реализация активов:

- поиск потенциальных покупателей / проектов
- разработка структуры и условий
- согласование сделки и получение необходимых корпоративных и регуляторных одобрений
- подготовка и закрытие сделки

Комплексное управление активом:

- текущее операционное управление
- выделение бизнеса/активов в отдельную прозрачную юридическую структуру (при необходимости)
- оптимизация корпоративного управления
- реструктуризация кредитного портфеля.

Отличия от фондов и консультантов

- ✓ Опыт операционного управления в разных стадиях (развитие, кризис, интеграция, дезинтеграция)
- ✓ Опыт подготовки и реализации сделок
- ✓ Управление различными типами бизнесов и производственных активов, разные отрасли, B2B, B2C, сезонность
- ✓ Закупки, логистика, продажи, финансы, бухгалтерия, ИТ, HR, Legal - возможность централизованного выполнения функций

В настоящее время в процессе приобретения крупных и средних активов для управления и реструктуризации

Соков Дмитрий Михайлович,
Генеральный директор

Сафаров Юрат Эрикович,
Директор по слияниям и приобретениям

ОАО «Кордиант»
Ул. Валовая 26
115054, Россия, Москва
Тел.: +7 (495) 980-5535
www.cordiant.ru