

Deloitte.

Услуги в области
корпоративных финансов
Financial Advisory Services

«Делойт» Узбекистан, 2015



Содержание | Content

- 3 «Делойт» в Узбекистане | About Deloitte in Uzbekistan
- 4 Финансовое консультирование компаний | Corporate Finance Advisory
- 7 Коммерческий прединвестиционный анализ | Commercial Due Diligence
- 9 Оценочная деятельность | Valuation

«Делойт» в Узбекистане

Deloitte in Uzbekistan

«Делойт» — это бренд, объединяющий сеть независимых фирм-участниц, предоставляющих услуги в области аудита, консалтинга, управления рисками, налогообложения и финансового консультирования в 150 странах мира.

Компания «Делойт» в Узбекистане является частью «Делойт СНГ Холдингс Лимитед», входящей в состав сети «Делойт Туш Томацу Лимитед (ДТТЛ)».

Мы были в числе первых международных компаний, открывших офис в СНГ, начав свою деятельность в Москве в 1989 году. Офис в Узбекистане был открыт в 2004 году в г. Ташкент. На сегодняшний день офисы компании «Делойт», СНГ действуют в 11 странах СНГ, а также Грузии и Украине.

Команда наших специалистов всегда будет рада выступить в качестве Вашего надежного бизнес-партнера.

Deloitte is the brand under which independent professional firms throughout 150 countries collaborate to provide audit, consulting, financial advisory, risk management and tax services.

Deloitte in Uzbekistan is part of Deloitte CIS Holdings Limited, a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

We are a leading international consultancy firm, one of the first to open an office in the CIS, in Moscow in 1989. We opened an office in Uzbekistan (Tashkent) in 2004. To date Deloitte CIS has offices in 11 CIS countries, and in Georgia and Ukraine.

A team of Deloitte specialists will always be pleased to act as your reliable business partner.



Корпоративные консультации

Corporate Advisory

Мы предоставляем высококачественные стратегические консультации и рекомендации для компаний, которые планируют либо совершают поглощения, отчуждения, рефинансирование, реструктуризацию, создание совместных предприятий, первичное и вторичное размещение.

Планирование

- Стратегическое планирование и реализация стратегии инвестиций / совместного участия;
- Финансовое планирование капитала, заемных средств и прочих потребностей в финансировании.

Оценка

- Поиск подходящих партнеров, соответствующих установленным инвестиционным критериям;
- Обзор деятельности потенциальных партнеров;
- Помощь во время переговоров и стратегические консультации;
- Мониторинг внутренних финансовых систем, в т.ч. внутренних контролей.

Регулирование

- Подготовка официальных предложений купли-продажи при совершении публичных и частных сделок;
- Согласование проведения сделки с регулирующими органами;
- Подготовка и контроль за документацией, включая проспекты эмиссий, предложения и письма акционерам.

Меморандумы о предложении

- Улучшение системы финансовой отчетности и внутреннего контроля;
- Содействие в получении дополнительной поддержки и / или финансирования от инвесторов;
- Реструктуризация и реорганизация инвестиций / совместной деятельности.

We provide high quality strategic corporate advisory and support services for companies planning or undertaking acquisitions, disposals, refinancings, restructurings, joint ventures, flotations and secondary offerings.

Planning

- Strategic planning and implementation for investments / joint ventures;
- Financial planning for equity, debt and other types of funding requirements.

Assessment

- Identification of suitable partners that meet specified investment criteria;
- Review of potential partners' business operations;
- Negotiation support and strategic advice;
- Ongoing monitoring of internal financial systems and control.

Regulations

- Making formal offers for sale or purchase in public and private transactions;
- Liaising with regulatory authorities on processing of transactions;
- Preparing and controlling all documentation, including Prospectuses, Offer Documents and Shareholders' Circulars.

Continued involvement

- Improvements in financial information and internal control systems;
- Assistance in obtaining additional investor support and / or finance;
- Investment / joint venture restructuring and reorganization.

Стратегический выход из инвестиций

- Консультации при переговорах и разрешении спорных вопросов;
- Оценка жизнеспособности бизнеса и разработка плана оздоровления компании;
- Стратегические рекомендации и поддержка в сделках с проблемными инвестициями / совместными предприятиями;
- Разработка плана выхода из проекта для реализации капитала.

Первичное размещение акций

Листинг на фондовой бирже — это естественный этап в развитии, предлагающий значительные выгоды для многих успешных частных компаний.

Мы даем консультации о целесообразности и уместности листинга и помогаем оценить возможные альтернативы.

Консультации перед IPO

Выбор момента выхода на биржу, подготовка структуры группы, тщательное изучение бизнеса и детальное планирование являются ключевыми факторами успеха публичного размещения. Используя наш отраслевой опыт и накопленные знания, мы можем предоставить нашим клиентам следующие профессиональные услуги:

Преинвестиционный анализ (due diligence)

- Исследование сегментов бизнеса Группы и проведение преинвестиционного анализа (due diligence) каждого сегмента бизнеса;
- Определение основных факторов, которые могут помешать размещению;
- Рассмотрение исторических финансовых результатов клиента и обсуждение возникающих спорных вопросов с советниками (reporting accountants).

Реструктуризация перед IPO

- Консультирование клиента по процессу, правилам и прочим важным аспектам листинга;
- Пересмотр текущей структуры Группы и рекомендация эффективной структуры для целей листинга;
- Финансовое планирование и оптимизация структуры для реализации возможностей акционерного, заемного и / или других видов финансирования.

Strategic exit

- Advisory role in negotiations and dispute resolution;
- Business viability assessment and planning for corporate recovery;
- Strategy advice and support in dealing with troubled investments / joint ventures;
- Development of an appropriate exit plan to realize capital.

Initial public offerings

Obtaining a Stock Exchange listing is a natural progression for many successful private companies as the benefits can be considerable.

We can advise on the feasibility and appropriateness of a listing and help evaluate available options.

Pre-IPO advisory

Whatever the time selected for the listing, advanced preparation of an appropriate group structure, close examination of the business to be listed and detailed planning are key to the success of a listing. By leveraging our expertise and experience in the industry, we can provide our clients the following professional services, including:

Due diligence

- Examining the businesses in the Group and carrying out due diligence on each;
- Identifying major issues which are possible hurdles to listing;
- Reviewing the client's past financial performance and discussing with the reporting accountants the particular accounting issues identified.

Pre-IPO restructuring

- Advising on the listing process, regulations and major issues to clients;
- Reviewing the current corporate structure of the Group and advising on an effective structure for the purpose of listing;
- Financial planning and restructuring for potential equity, debt and / or other types of fund raising opportunities.

Бизнес план

- Содействие в оценке и модификации существующих бизнес моделей и структур;
- Подготовка бизнес планов / предложений;
- Распространение бизнес планов среди потенциальных инвесторов и бизнес партнеров для повышения узнаваемости клиента.

Стратегические инвесторы

- Поиск подходящих стратегических инвесторов для потенциальных инвестиций или совместной деятельности;
- Содействие в переговорах и пересмотре структуры инвестиций.

Непрерывный мониторинг

- Содействие в мониторинге развития бизнеса и операционной деятельности, внутреннего контроля и корпоративного управления на постоянной основе;
- Обеспечение клиентов своевременным доступом к консультационной поддержке;
- Подтверждение того, что операционная деятельность и результаты прошлой деятельности компании соответствуют требованиям листинга.

Компании должны быть подготовлены так, чтобы акции были размещены по наивысшей возможной цене на первичном рынке, обеспечивая при этом институциональную поддержку для сильного вторичного рынка. Этот процесс начинается задолго до фактического выпуска акций и часто требует полного сопровождения финансового учета и налогового планирования, а также консультаций по вопросам управления.

Вторичное размещение акций

Листинг является важным шагом в развитии компании. Последующее расширение будет финансироваться за счет выпуска новых акций, предлагаемых существующим акционерам, открытых предложений и размещений и пр. Мы содействуем в управлении процессами вторичного и последующего выпусков, подготавливаем соответствующую документацию, разрешаем вопросы с регуляторами и работаем с андеррайтерами и брокерами.

Мы можем организовать и спонсировать Ваш листинг на мировых фондовых рынках и обеспечить дополнительное финансирование на вторичных рынках.

Business plan

- Assisting to assess and modify the existing business models and packaging;
- Preparing business plans / proposals;
- Circulation of the business plans to potential investors and business partners to increase the client's public exposure.

Strategic investors

- Identifying suitable strategic investors for potential investments or joint ventures;
- Assisting in negotiation and reviewing of the structure of the investment.

Ongoing monitoring

- Assisting to monitor the business development and operations, internal controls and corporate governance on an ongoing basis;
- Providing timely access and advisory support to clients;
- Ensuring the normal course of business and a company's track record are able to comply with the listing rules.

Companies need to be "groomed" for the market so that the highest possible price is obtained for the shares together with institutional support for a strong aftermarket. This process begins well before the actual flotation, and often requires a complete financial accounting, tax planning and management advisory service.

Secondary offerings

A listing is a key step in a company's development. Subsequent expansion will be funded by way of rights issues, open offers and placements etc. We can assist with managing these second and subsequent offerings, preparing the relevant documentation, liaising with the regulators and working with underwriters and brokers.

We can manage and sponsor your listing on the world's major equity capital markets and secure additional funds on the secondary markets.

Коммерческий прединвестиционный анализ

Commercial due diligence

При проведении коммерческого прединвестиционного анализа (КПА) компании делается упор на исследовании рынка и отрасли, в которых оперирует компания, анализе конкурентов и вероятности достижения поставленных целей на ближайшие годы. Мы можем легко адаптировать наш подход к работе и всегда стремимся учитывать при выполнении КПА потребности клиента и особенности отдельных целевых компаний и их отрасли.

Обычно такой анализ включает в себя:

Рынок

Мы обычно описываем рынок, на котором компания работает и планирует развивать дальше. В частности, раскрываются основные движущие факторы и причины колебаний спроса, сегменты рынка, вопросы регулирования, факторы, влияющие на формирование себестоимости, тенденции в отрасли и др.

Конкуренция

Оценка конкуренции обычно начинается с описания конкурентной среды, в которой оперирует компания. Анализ конкуренции включает в себя изучение таких факторов, влияющих на прибыльность, как: сила потребителей, сила поставщиков, угроза появления новых участников на рынке, угроза появления аналогичной продукции на рынке, интенсивность конкуренции. Проведенный анализ позволяет определить факторы успеха компании на рынке, а так же помогает соотнести компанию с ее конкурентами.

Анализ компании

Анализ самой компании начинается с описания модели бизнеса, стратегии и потенциальных возможностей компании. Результаты анализа позволяют построить модель «чувствительности» и определить возможности и риски.

Наш подход заключается в том, чтобы собрать необходимую первичную информацию в сжатые сроки, что, в свою очередь, позволяет нейтрализовать отсутствие готовой детальной рыночной информации. Информация собирается с помощью различных методик, в частности, проводятся интервью и mystery shopping («мнимые покупки»), кроме того, мы используем, где возможно, данные исследовательских агентств, посещение объектов и всю доступную вторичную информацию.

Commercial Due Diligence (CDD) focuses on a company's market, industry, competitors and likelihood of achieving its forecasts in the coming years.

We have the ability to be highly adaptable and will always aim to tailor our approach to CDD to the needs of the client and the unique characteristics of a particular target company and its industry.

A typical CDD might include:

Market

When looking at the market, we would typically provide an overview of the market in which the target operates and plans to develop. This could include identification of key demand drivers, market segmentation, volatility drivers, regulatory issues, cost drivers, trends and other industry-specific items.

Competition

An evaluation of the competition typically starts with defining the competitive environment in which the target operates. This could include industry profitability drivers such as customer-buying power, ease of entry, supplier strength, availability of substitutes and competitive intensity. This facilitates the identification of critical success factors and how the target and its competitors are benchmarked.

Company specific

A company review initially focuses on the business model, strategy and its core capabilities. This enables the development of a sensitivity model and identification of potential areas of opportunity and risk.

Our approach is highly geared towards primary research conducted in a compressed timeline. This helps to overcome the relative absence of detailed market research reports and typically includes interviews, use of third-party data agencies (where relevant), mystery shopping, surveys and site visits etc.

Наша команда имеет опыт содействия клиентам в различных вопросах, включая:

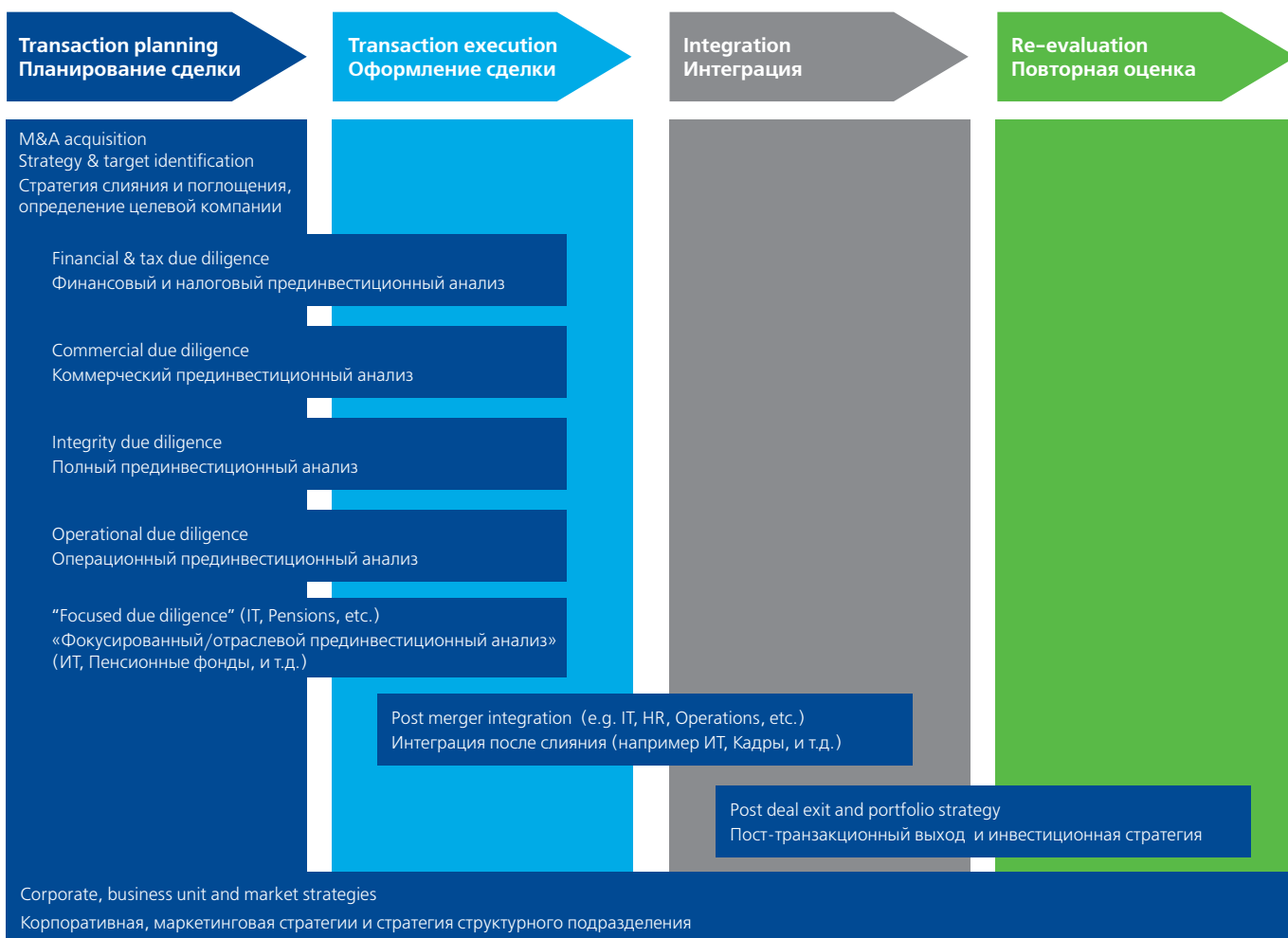
- приобретение активов на рынке СНГ;
- технико-экономическое обоснование;
- анализ конкуренции;
- выход на новые рынки;
- приобретение активов на зарубежных рынках;
- сопоставительный анализ.

Мы проводили исследования компаний различных масштабов, различных отраслей, по заказу как частных инвесторов, так и корпоративных клиентов. Наши отчеты и устные презентации специально готовятся для кредитных и инвестиционных комитетов, а также позволяют руководству взглянуть на бизнес после сделки под другим углом зрения.

Our team is experienced in assisting in a range of situations, including:

- Acquisition in the CIS market
- Feasibility studies
- Competitive intelligence
- Market entry
- Acquisitions in foreign markets
- Benchmarking

Our team has reviewed businesses of varying sizes across different market sectors for both private equity and corporate buyers. Our reports and oral presentations are tailored to the needs of credit and investment committees as well as providing management with new insight to apply to the business post-transaction.



Оценка Valuation

Наши оценщики помогают организациям успешно управлять стоимостью их активов в условиях строгого контроля и регулирования. Мы знаем, какую стоимость необходимо отражать в бухгалтерском и налоговом учете и в соответствии с законодательством. Правильно отраженная стоимость дает представление о реальной ценности компании, актива или обязательства, что в свою очередь позволяет принимать обоснованные экономические и инвестиционные решения. Наша команда состоит из преданных своему делу специалистов по оценке с большим практическим, техническим и деловым опытом. Будучи частью глобальной сети, наша команда имеет доступ к солидной базе знаний и широкому диапазону ресурсов.

Мы можем помочь в следующих ситуациях:

- оценка бизнеса предприятий в соответствии с Международными Стандартами Оценки (МСО) и Национальными Стандартами Оценки Имущества (НСОИ) Республики Узбекистан;
- определения цены и структуры сделки;
- проведения переговоров;
- определения возможного синергетического эффекта.

Вам требуется помощь в подготовке финансовой отчетности, когда руководству нужно знать стоимость для целей:

- учета приобретений и распределения цены приобретения в соответствии со стандартами бухгалтерского учета НСБУ, МСФО, ОПБУ США, включая оценку нематериальных активов и интеллектуальной собственности;
- проведения теста на обесценение в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

Вы нуждаетесь в независимом мнении – когда правление или акционеры могут требовать:

- независимой оценки предложенных сделок;
- соответствия юридическим или нормативным требованиям.

Вы предпочитаете все планировать заранее – оценка может помочь в повседневном налоговом планировании и соблюдении налоговых требований, путем обеспечения:

- авторитетной оценки, должным образом подтвержденной и обоснованной;
- основы для определения обязательств по уплате налогов и пошлин.

Мы можем предложить опыт оценки в ключевых отраслях промышленности в регионе.

Our valuation team helps organizations successfully manage the value of their assets in today's rigorous compliance and regulatory environment. We understand how to report value according to accounting, tax and regulatory rules that allow third parties to understand the worth of an entity, asset or liability so that they can make informed business and investment decisions.

Our team consists of dedicated valuation specialists with a high degree of practical, technical and business expertise. As part of our global network, our valuation team has access to an extensive knowledge base and a wide range of resources.

Our valuations team can assist in:

- Valuation of business of enterprises in accordance with International and National Standards of Property Valuation (NSPV) of the Republic of Uzbekistan;
- Transaction pricing and structuring
- Assisting with negotiations
- identification of potential synergies

You require assistance on financial reporting matters – where management and directors may require a valuation for:

- Acquisition accounting and the allocation of purchase price according to applicable accounting standards, such as NAS, IFRS, or US GAAP, including valuation of intangible assets and intellectual property
- Testing for impairment in accordance with applicable accounting standards

You need an independent opinion – where the board or shareholders may require:

- An independent assessment of proposed transactions
- Compliance with legal or regulatory requirements

You are planning ahead – valuations can assist with ongoing tax planning and compliance by providing:

- An authoritative valuation, properly supported and justified
- A sound basis for determining tax and stamp duty obligations

We have valuation experience within key industries in the region.

За дополнительной информацией обращайтесь к нашим специалистам из департамента Корпоративных Финансов:

Узбекистан

Ташкент

просп. Мустакиллик, д. 75, бизнес-центр «Инконель»
Тел.: +998 (71) 120 44 45/46
Факс: +998 (71) 120 44 47
www.deloitte.uz

Алимов Талибжан

Директор, Корпоративные Финансы
Email: talimov@deloitte.uz

For more information, please contact one of our Financial Advisory Services specialists:

Uzbekistan

Tashkent

Inkonel Business Centre, 75 Mustakillik Avenue
Tel.: +998 (71) 120 44 45/46
Fax: +998 (71) 120 44 47
www.deloitte.uz

Alimov Talibjan

Director, Financial Advisory Services
Email: talimov@deloitte.uz

About Deloitte

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about for a more detailed description of DTTL and its member firms. Please see <http://www2.deloitte.com/kz/ru/pages/uzbekistan/topics/uzbekistan.html> for a detailed description of the legal structure of Deloitte, Uzbekistan.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte’s more than 210,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the “Deloitte Network”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.