

Запрос на предоставление предложений для оказания услуг Консультанта по приватизации АО «Бектемир спирт экспериментал заводи»

Введение

В соответствии с Указами Президента Республики Узбекистан от 30 июля 2021 года № УП – 6273 и от 11 февраля 2021 года № УП – 6167, предусмотрена **продажа 51,0 % пакета акций в уставном капитале АО «Бектемир спирт экспериментал заводи»** (далее – Сделка).

Агентство по управлению государственными активами Республики Узбекистан (далее – Продавец) объявляет отбор Консультанта по приватизации АО «Бектемир спирт экспериментал заводи» (далее - Актив).

Процесс продажи должен быть организован согласно лучшей мировой практике с учетом требований законодательства Республики Узбекистан, также отраслевой и индивидуальной специфики Актива. Для принятия внутреннего решения Продавца, проводится оценка Актива в соответствии с законодательством.

Необходимый объем работы Консультанта по приватизации по сопровождению Сделки описывается в приложении данного Запроса. Консультанты для оказания всего спектра услуг могут вступать в консорциум или представить совместные предложения.

Коротко об Активе

АО «Бектемир-спирт экспериментал заводи» один из крупнейших производственных центров отрасли, как в Узбекистане, так и в Центральной Азии. Компания была основана в 2006 году. Основным видом выпускаемой продукции АО «Бектемир-спирт экспериментал заводи» является спирт этиловый пищевой, а также спирт этиловый, ректификованный. В зависимости от степени очистки выпускается следующий ассортимент **спиртовой продукции**:

- «Люкс»;
- «Альфа»;
- «Высшая очистка».

Кроме того, следующие другие продукты:

Фракция головная этилового спирта (ЭАФ), масла сивушные, барда.

Общая площадь предприятия составляет 1,7 га.

В настоящее время в АО «Бектемир-спирт экспериментал заводи» работает около 230 человек, мощность – 1 645 тыс. дал/г., продукция этилового спирта реализуется как на внутреннем, так и внешнем рынке, чистая прибыль компании в 2020 году составила 16,5 млрд. сум.

Ожидаемая структура предложений Консультантов и требования к ним

Предложение Консультанта (индивидуального заявителя или Консорциума¹) должно быть подготовлено на русском/английском или узбекском языке, содержать информацию о следующем:

а) Видение Консультанта по организации работ с подробным описанием предполагаемых действий для приватизации Актива. Мнение по продолжительности процесса в случае, если рекомендациям и предложениям Консультанта будет адекватное реагирование в течении разумно требуемого времени (до 10 баллов);

б) Предложение о вознаграждении. При этом, размер вознаграждения зависит от предлагаемой Стратегии продажи и Продавец дает предпочтение предложениям, предусматривающим пропорциональное вознаграждение за успех («success fee») Сделки. Фиксированная часть вознаграждения должна быть в виде единой цифры и свободна от субъективных предположений самого Консультанта. В случае представления предложения по цене в диапазоне, то принимается для оценки предложения верхней границы. Возможные дополнительные операционные расходы (по командировке, переводу и т.п.) должны быть включены в фиксированную часть стоимости (до 40 баллов);

в) Информация об опыте Консультанта по сделкам с аналогичными активами, включая информацию о мандатах Консультанта в регионе СНГ и в период с 1 января 2017 года по н.в. (до 25 баллов);

г) Предложение по организации работ по выполнению Сделки с точки зрения управления проектом (этапы с учетом срока завершения). Сведения о команде, которая привлекается к предложенной Сделке, с указанием имен отдельных лиц и информация об их: опыт работы, стаж работы, общий опыт заключения сделок и конкретный опыт проведения транзакций. Владение членами команды узбекским языком приветствуется (до 25 баллов);

д) Письменное заявление о наличии достаточной компетенции, а также человеческих, временных, материальных ресурсов для выполнения поставленных задач.

е) Информация о наличии конфликта интересов. Указать, есть ли у Консультанта в настоящий момент мандат на потенциальную транзакцию, которая может представлять у него конфликт, в случае его привлечения к данной Сделке.

Срок подачи заявок и другая информация

Если Консультанты заинтересованы в предоставлении коммерческого предложения, просим представить предложение до конца рабочего дня **21 февраля 2022 года до 18.00 (по ташкентскому времени)** по контактными адресам, указанным ниже:

Жон Носиров, начальник департамента трансформации и приватизации крупных государственных активов;

Тел.: + 998-71-259-21-30; эл.почта: j.nasirov@davaktiv.uz

¹В случае подачи заявки Консорциумом, просим предоставить договор о консорциуме, а также указать Основного Консультанта, координирующего и несущего ответственность за работу привлекаемого консультанта-партнера. В этом случае, должна быть указана общая сумма услуг.

Шохрух Охунов, начальник департамента по обеспечению координации действий Агентства по управлению государственными активами;

Тел.: + 998-71-259-21-87; эл.почта: cooperation@davaktiv.uz.

Шохаббос Абдуазимов, заместитель начальника департамента по обеспечению координации действий Агентства по управлению государственными активами;

Тел.: + 998-71-259-22-83; эл.почта: sh.abduazimov@davaktiv.uz

Ожидается, что работа по Сделке будет осуществляться в тесном взаимодействии представителей Консультанта, Продавца и Актива, при необходимости, с выездом на Актив и оказанием практического содействия для сбора данных команде Актива.

Дисклеймер

Этот запрос не является предложением, Продавец не дает никаких обязательств принять какое-либо предложение или заключить какой-либо договор в соответствии с этим Запросом. Соответственно, данный Запрос не подразумевает заключение договора в силу публикации данного Запроса и/или получения заявок в связи с ним, либо путем переговоров или обсуждений с одним или несколькими участниками отбора в отношении Проекта.

Материалы и информация, содержащиеся в данном документе, предназначены для того, чтобы служить предварительным кратким изложением только наиболее важных аспектов Проекта и общим указанием объема работ, которого можно ожидать от Консультанта по приватизации.

Продавец оставляет за собой право принимать решение по процессу продажи, в том числе и на основе их рекомендаций.

Приложение к Запросу на предоставление предложений

Объем работ, ожидаемый от Консультанта по приватизации

I. Анализ Актива

описание Актива, его рыночное и конкурентное позиционирование;

анализ рисков: выявление потенциальных сфер для беспокойства по поводу актива с точки зрения инвестора и наиболее распространенных причин неудач подобных сделок. Предоставление рекомендаций о мерах по уменьшению выявленных рисков;

проведение юридической экспертизы, включая, но не ограничиваясь с изучением вопросов по:

определению принадлежности торговой марки, рыночных брендов и других аспектов интеллектуальной собственности;

праву собственности на активы, ограниченные имущественные права, установленные в пользу Актива или на имущество третьих лиц, ограниченным имущественным правам, установленным на имущество Актива в пользу третьих лиц;

претензиям и долгам, состоянию требований, а также принятым мерам по взысканию задолженности и принудительному исполнению;

ситуации с соблюдением трудового и антимонопольного законодательства, положений об охране окружающей среды;

рекомендация по механизму приватизации Активов с описанием последовательности действий и предложения по тексту Объявления.

II. Консультации по предпродажной подготовке Актива:

предложения по повышению инвестиционной привлекательности Актива, совершенствованию корпоративной структуры и корпоративного управления на основе передового опыта и обзора сопоставимых компаний-аналогов в течении периода предпродажной подготовки;

проведение комплексного (налогового, юридического, финансового и экологического) анализа (due diligence) Актива;

рекомендации по оптимальной маркетинговой стратегии, подготовка маркетинговых материалов (тизер, информационный меморандум, процедурное письмо и т.д.);

представление рекомендации по выстраиванию связи с общественностью, ответам на их вопросы, PR стратегии;

обзор подходящих методологий оценки и их актуальности для инвесторов, предоставление рекомендации по диапазону стоимости;

определение ключевых факторов, ключевых показателей и допущений, влияющих на оценку, в том числе с точки зрения инвестора;

привлечения других консультантов в рамках проекта (в случае необходимости) и координация их работы.

III. Сопровождение Сделки:

принятие всех мер, направленных на приватизацию Актива, организация виртуальной комнаты данных (VDR);

координация коммуникации с потенциальными Претендентами, включая ответов на вопросы со стороны потенциальных Покупателей;

сопровождение процесса продажи с подготовкой всей необходимой документации, в том числе проекта договора купли-продажи, соглашения акционеров, письма о раскрытии информации, соглашения о переходных услугах и финансовую документацию (с переводом на узбекском языке);

организация Закрытия и анонсирование Сделки.