





□ АКЦЕНТ

---

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ  
МЕМОРАНДУМ

---

ВТОРОЕ ИЗДАНИЕ



## Уважаемый ИНВЕСТОР!

Настоящее предложение («**Предложение**») касается продажи 49-51% долей в складочном капитале **ООО «Акцент»** (далее также **Акцент, Компания, ООО, Общество, ГК Акцент**).

Предложение оформлено в виде «**Инвестиционного меморандума**» («**ИМ**», «**Меморандум**»), описывающего основные показатели Общества, а также позицию Компании на рынке системной интеграции в Приморском крае (ПК).

Данный документ является второй версией Меморандума, и по объему он значительно уступает первому, т.к. не содержит общих сведений об Обществе, с которыми каждый заинтересованный сможет познакомиться из первого ИМ (*подробнее на сайте компании <http://www.acvl.ru>, раздел «О Компании»/ «Инвесторам и M&A»*). Зато в нем сделан упор на количественных и качественных характеристиках Общества, и динамике их развития за последние несколько лет.

Предполагается, что предложение способно заинтересовать компании того же профиля, что и «Акцент», но являющихся федеральными игроками рынка системной интеграции и имеющих интерес к проектам в ДВ регионе. Помимо этого, потенциальными инвесторами могут выступить крупные строительные холдинги или коммерческие структуры.

Цена доли будет обсуждаться с каждым заинтересовавшимся инвестором индивидуально. Основой ценообразования будет являться собственный капитал Компании, с учетом перспектив развития Общества, основанных на существующих и будущих компетенциях, силе бренда и уже достигнутых лидерских позициях Компании в регионе.

*Настоящий Инвестиционный Меморандум представляется исключительно в информационных целях.*

В случае интереса каждому потенциальному инвестору будет представлен доступ к учредительным документам Компании, управленческим и аналитическим базам Компании, иным, необходимым для принятия решения, документам, файлам и программам.

С уважением,  
Организатор и андеррайтер



К.И. Воробьев

**Андеррайтером и организатором сделки выступает физическое лицо – Воробьев Константин Иванович, также являющийся участником Общества.**

*Воробьев К.И. не являлся учредителем общества на первоначальном этапе. Именно он выступил для Компании «бизнес-ангелом», став в 2011 г. первым привлеченным инвестором.*

**Сведения об андеррайтере:**

Телефон:

+7 (914) 709 49 61

Адрес электронной почты:

[one@100ks.ru](mailto:one@100ks.ru)

[k.vorobyev@acvl.ru](mailto:k.vorobyev@acvl.ru)



## Уважаемый ИНВЕСТОР!

Хочу представить Вам по-настоящему уникальную коммерческую структуру, соучредителем и руководителем которой мне посчастливилось быть.

Постоянный поиск инновационных способов управления, мотивации, позиционирования, но в первую очередь инвестиции в компетенции персонала, сделали «Акцент» тем, чем он является на сегодняшний день, а именно, лидером внедрения комплексных решений в области построения инженерной инфраструктуры и информационных систем для крупнейших государственных и коммерческих структур в Приморском крае.

Команде «Акцента» по плечу любые нетривиальные технические задачи. К решению которых мы всегда подходим взвешенно и ответственно, никогда не забывая о финансовой дисциплине и ответственности перед Заказчиком, персоналом, собственниками.

Такой подход – сочетание инноваций и ответственности – позволил нам сформировать самую сильную и профессиональную команду в регионе, и сделать это вопреки кризису и конкуренции со стороны федеральных структур.

Впереди у нас много интересных и перспективных проектов. И я уверен, что именно Ваше участие и Ваши компетенции позволят нам ускориться еще больше. А совместная деятельность будет способствовать динамичному развитию Компании, росту ее производственных и финансовых показателей.

Уверен, нам по пути именно с Вами!

С уважением,  
Генеральный директор



А.С. Вознесенский



## СОДЕРЖАНИЕ

---

1. Положение Компании в отрасли	1
2. Деятельность Общества по видам услуг	2
3. Выручка и иные экономические показатели Компании	3
4. Стратегия развития	5
5. SWOT анализ	6
6. События после отчетной даты	9
7. Ответственные лица. Заявление ответственных лиц, в том числе	10
7.1. Заинтересованность физических и юридических лиц в привлечении стратегического инвестора. Цели размещения и использования средств	10
7.2. Возможный конфликт интересов дольщиков	13
7.3. Заявление о намерении не использовать преимущественное право покупки доли действующими дольщиками	13
8. Изменения, произошедшие в Обществе, с момента их описания в первом Инвестиционном Меморандуме (июль 2015г.)	14



 А К Ц Е Н Т

РЕШЕНИЯ, СОТКАННЫЕ ИЗ ТЕХНОЛОГИЙ



### 1. ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ В ОТРАСЛИ

На сегодняшний день ООО «Акцент» не только занимает лидирующее положение на рынке системной интеграции в Приморском крае – регионе своего происхождения, но и способно качественно оказывать услуги на всей территории ДВ региона.

Это связано с тем, что, значительно прибавив в выручке в кризисный для многих 2015г., Компания смогла усилить штат компетентными сотрудниками менее удачливых конкурентов. На текущий момент среди ключевых партнеров и клиентов Общества значатся крупнейшие бизнес-структуры региона («G1 Intertainment», ДВЗ «Звезда» (группа ДЦСС), группа компаний FESCO, иные). Плотно работает Компания и с госзаказом.

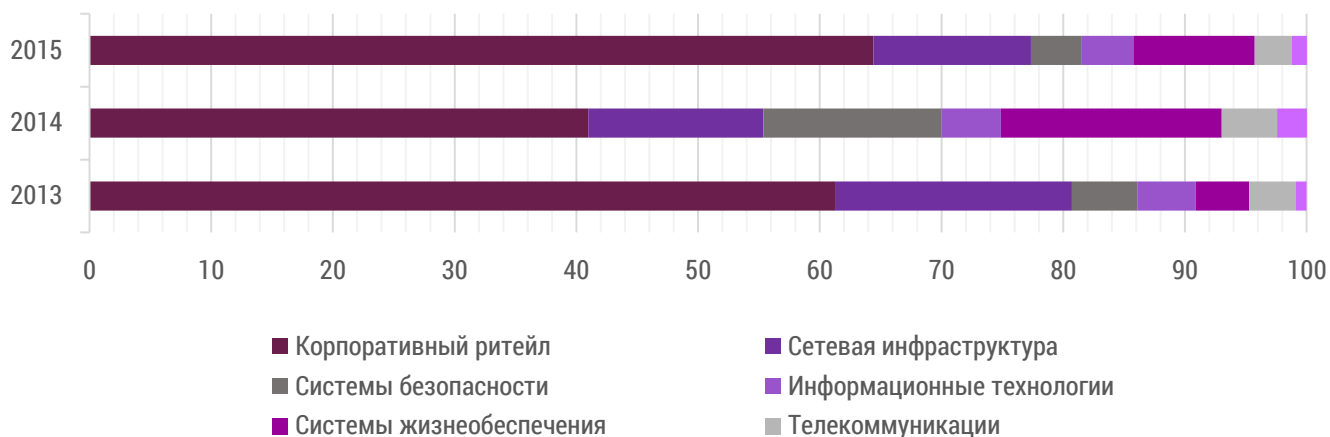




## 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА ПО ВИДАМ УСЛУГ

Вид услуг	2013	2014	2015
Системы безопасности	5,38%	14,64%	4,19%
Информационные технологии	4,81%	4,88%	4,24%
Корпоративный ритейл	61,26%	40,97%	64,40%
Системы жизнеобеспечения	4,38%	18,14%	9,96%
Сетевая инфраструктура	19,45%	14,39%	12,94%
Телекоммуникации	3,85%	4,56%	3,06%
Техобслуживание	0,86%	2,43%	1,22%
Общий итог	100,00%	100,00%	100,00%

Деятельность общества по видам услуг





### 3. ВЫРУЧКА И ИНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ

Динамика выручки приведена без учета НДС, рибейтов, иных внереализационных доходов Компании, по всем компаниям Группы, но без выручки аффилированных структур.

Финансовый год (далее ФГ) в ГК «Акцент» начинается с первого апреля, чтобы нивелировать сезонную составляющую в выручке и иных показателях деятельности Общества, связанных с особенностями реализации проектов госсектору, присущих концу и началу календарных годов. Учет ведется в системе управленческого учета по отгрузке (по реализации).

Информация представлена в разрезе управленческого учета.

Показатель	2013	2014	2015
Выручка	220 085,5	173 356,7	348 060,9

*В 2015г. Компания перевыполнила собственный план, поставленный в 2014 фг.*

*План реализаций на 2016 фг. составляет 410 млн. руб. – потенциальный прирост 20% г/г.*



### 3.1 РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Показатель	2013	2014	2015
Валовая рентабельность	20%	24%	17,7%
ЕВITDA, %	11,9%	13,6%	12,4%
Рентабельность чистой прибыли	По запросу		

Снижение рентабельности по валовой марже безусловно связано с тем фактом, что в кризисный год Заказчики требовали больших скидок на поставляемые решения и услуги. Вместе с тем, сделав ставку на оборот, Компания смогла увеличить свои реализации на 78% г/г.

Кроме того, Акценту удалось сохранить уровень EBITDA (12,4%) на приемлемом уровне. Рост данного показателя 62% г/г.

### 3.2 КОЭФФИЦИЕНТЫ УСТОЙЧИВОСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31/03/2016г

- Соотношение собственных/заемных средств: **2,638**
- Коэффициент финансовой устойчивости: **0,740**

### 3.3 КОЭФФИЦИЕНТЫ ЛИКВИДНОСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31/03/2016

- Коэффициент текущей ликвидности: **3,397**
- Коэффициент промежуточной ликвидности: **2,182**

### 3.4 ЧИСЛЕННЫЙ СОСТАВ

Показатель	2013	2014	2015
Среднесписочный штат компании	52,7	58,8	56



### 4. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Общая стратегия Компании – войти в тройку лидеров на рынке ДВ региона – за истекший период не поменялась.

Для этого Компания придерживается все той же логики развития:

- стабильность деятельности (определенное соотношение собственных и заемных средств);
- диверсификация выручки по видам и клиентам (не более 15% на каждого клиента);
- показатель ROE не должен составлять менее 40% г/г.

Достигается это через специализацию Компании на высокомаржинальных услугах, требующих наличие лицензий и допусков. Участие ее в стратегически значимых проектах региона. Усилении команды профессионалами из отрасли. Жестком контроле издержек деятельности.

При этом Компания считает, что топ-менеджерами на всех ключевых позициях не обязательно должны быть собственники. Что основное условие – это профессионализм и тот факт, что наемные сотрудники должны руководствоваться идеей развития и стабильностью бизнеса, ставя личный доход в зависимость от успехов реализации стратегии собственников и стратегии Компании.

Вместе с тем, Акцент не рассматривает вариант отхода текущих собственников от управления, т.к. считает, что никто более чем они не заинтересован в долгосрочном росте стоимости Компании.



## 5. SWOT АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### S - СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- ❑ Компания осуществляет деятельность в перспективном, низкоконкурентном регионе страны;
- ❑ На текущий момент Компания не входит в зону влияния крупных федеральных игроков и при этом является лидером на рынке системной интеграции Приморского края;
- ❑ Текущие собственники замотивированы на долгосрочный рост стоимости Компании и готовы иметь меньшую долю в перспективном и растущем бизнесе, чем полный контроль в местечковой компании;
- ❑ В Обществе сформирована команда, разделяющая идеологию Компании и замотивированная на рост выручки и маржи бизнеса, т.е. Компания представляет собой институт, а не чье-то персональное «хобби» или одноразовый административный ресурс;
- ❑ Динамика основных показателей деятельности опережает динамику роста рынка;
- ❑ Компания имеет уникальную, проверенную систему мотивации, управления, контроля и учета деятельности;
- ❑ Имеет узнаваемый бренд на рынке потребителя своих услуг;
- ❑ Диверсифицирована по клиентской базе – ни на одного клиента Компании не приходится более 15% выручки. Соотношение коммерческие заказчики/ гос. структуры смещен в сторону первых в пропорции 60/40;
- ❑ Лояльность существующих заказчиков подтверждается повторными закупками клиентов Компании;
- ❑ Компания профессиональна как на уровне топ-менеджмента, так и рядового персонала;



## SWOT АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

---

- Компания сбалансирована с точки зрения финансовых показателей, т.е. рентабельна и ликвидна;
- Цена, запрашиваемая за контроль над данной структурой, соотносится с ее текущей стоимостью и является незначительным вложением в генерирующий денежный поток ресурс;
- Действующие собственники намерены оставаться в структуре, что предполагает сохранение ими мотивации и далее;
- Может быть получен эффект синергии (оптимизация инженерного состава в части компетенций);
- Также эффект может быть достигнут за счет централизации закупок и трансфертного ценообразования;
- Управленческий учет ведется в стандартном модуле 1С, что позволяет контролировать процессы, выручку и рентабельность бизнеса в режиме онлайн;
- Процедура экспорта данных управленческого учета в программу бухгалтерского учета и отработанный годами стандарт такого экспорта позволит Инвестору оптимизировать штат бухгалтерии до минимального количества сотрудников.

### W - СЛАБОСТИ

- Большая временная разница между Компанией и головной структурой-Инвестором;
- Акцент не обладает всеми необходимыми компетенциями, в том числе и в сфере проектирования сложных промышленных объектов, но, с другой стороны, наличие компетенций увеличивало бы стоимость доли при покупке.



## О - ВОЗМОЖНОСТИ

- В короткий срок занять большую часть рынка региона, минуя обязательные для такого рода временные и финансовые затраты и риски, присущие открытию представительства компании с нуля. При этом финансовые затраты являются сопоставимыми, но зато Инвестор получает гарантированный результат;
- Получить готовую команду и возможность освоения бюджетных и внебюджетных средств в запущенных и планируемых к запуску проектах в данном субъекте РФ;
- Увеличить выручку головной компании-Инвестора на всю величину существующей и будущей реализации ООО «Акцент», в случае формирования Инвестором консолидированной отчетности;
- Получить представительство Инвестора в большей части региональных общественных организаций и элит;
- Получение синергетического эффекта от оптимизации части процессов и команды приобретаемого актива, а также за счет перераспределения функционала и компетенций в пользу головной организации.

## Т - УГРОЗЫ

- Обострение конкуренции в регионе в связи с выходом других игроков;
- Недостаточные компетенции команды в ряде направлений деятельности, что в должно быть компенсировано компетенциями самого Инвестора.



### 6. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

Уже после окончания 2015 фг произошло несколько событий, способных повысить со временем стоимость Компании или минимизировать определенные риски ведения ее деятельности, а именно:

- в мае 2016г. коммерческий директор ООО «Акцент», Константин Воробьев, вошел в Общественный экспертный совет по развитию информационного общества при Губернаторе ПК;
- в мае 2016г. в головном Обществе группы, компании «Акцент», закончилась налоговая проверка, охватывающая период с 2011 по 2014гг. включительно. Были доначислены налоги в размере менее 3-х млн. руб. Предположительно до 2018г. Общество будет освобождено от такого рода процедур со стороны проверяющих органов.



## 7. ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЛИЦА

Ниже представлен список лиц, ответственных за информацию, раскрытую в Инвестиционном Меморандуме. Указанные лица несут ответственность за все содержание документа.

### ООО «Акцент»

Адрес местонахождения:	690078, г. Владивосток, ул. Хабаровская, 8.
Генеральный директор:	Вознесенский А.С.
Коммерческий директор:	Воробьев К.И.
Директор по стратегии:	Макаров Е.В.
Начальник отдела продаж:	Рыженков Н.В.

### **Заявление лиц, ответственных за инвестиционный меморандум:**

Мы, лица, ответственные за подготовку Инвестиционного Меморандума, заявляем о принятии нами всех разумных мер для того, чтобы информация, содержащаяся в меморандуме, соответствовала фактам и не содержала ошибок, способных исказить его смысл.

### **7.1 ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПРИВЛЕЧЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИНВЕСТОРА. ЦЕЛИ РАЗМЕЩЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ.**

Существующие доли в Компании имеют интересы в переуступке долей. Связано это в первую очередь с тем, что появление нового дольщика-стратега, обладающего большими финансовыми ресурсами, большим административным весом и, вероятно, недостающими Акценту компетенциями, позволит Компании еще больше закрепить свои конкурентные преимущества, увеличить выручку как в существующих постоянных клиентах, так и за счет новых крупных, привлеченных с помощью потенциального инвестора, заказчиков, повысить коэффициент отдачи на собственный капитал.



Немаловажным фактором того, что действующие участники стремятся привлечь инвестора именно посредством продажи части своих долей, является то, что в процессе текущей операционной деятельности они не стремились выводить капитал из Общества, реинвестируя большую прибыль на его развитие (персонал, компетенции, бренд), и вариант продажи части своего пакета позволит участникам частично капитализировать результаты многолетнего труда.

Использование средств, полученных участниками от продажи доли, не будет связано с их профессиональной деятельностью на рынке услуг Общества и будет направлено на личные нужды дольщиков.

Следующие лица будут считаться заинтересованными в случае приобретения у них долей в ООО «Акцент» и привлечении в участники Общества стратегического инвестора:

**Вознесенский А.С.:**

Генеральный директор ООО «Акцент»

Размер доли в УК Эмитента: 25%

Обременение доли: отсутствует

Предполагаемая доля отчуждения: **по запросу**

Ограничивающее факторы: цена реализации пакета не ниже определенной величины.

**Воробьев К.И.:**

Коммерческий директор ООО «Акцент»

Размер доли в УК Эмитента: 45%

Обременение доли: отсутствует

Предполагаемая доля отчуждения: по запросу

Ограничивающее факторы: пакет является финансовым вложением Воробьева К.И., и при реализации он будет руководствоваться величиной процента на вложенный капитал. Вместе с тем, необходимо отметить, что диапазон ожиданий Воробьева К.И. также находится в пределах диапазона размещения пакета Обществом.

**Макаров Е.В.:**

Директор по стратегии ООО «Акцент»

Размер доли в УК Эмитента: 20%

Обременение доли: отсутствует

Предполагаемая доля отчуждения: по запросу

Ограничивающее факторы: цена реализации пакета не ниже определенной величины.

**Рыженков Н.В.:**

Начальник отдела продаж ООО «Акцент»

Размер доли в УК Эмитента: 10%

Обременение доли: отсутствует

Предполагаемая доля отчуждения: по запросу

Ограничивающее факторы: цена реализации пакета не ниже определенной величины.



## **7.2 ВОЗМОЖНЫЙ КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ ДОЛЬЩИКОВ**

Макаров Е.В. является участником бизнеса в сфере технического обслуживания и ремонта офисных машин и вычислительной техники.

Доля данного участника в УК «А-сервис» составляет 42%.

У остальных участников Компании конфликт интересов отсутствует.

## **7.3 ЗАЯВЛЕНИЕ О НАМЕРЕНИИ НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕИМУЩЕСТВЕННОЕ ПРАВО ПОКУПКИ ДОЛИ ДЕЙСТВУЮЩИМИ ДОЛЬЩИКАМИ**

Действующие участники Общества не намерены воспользоваться преимущественным правом покупки доли друг друга в случае нахождения стратегического инвестора в рамках предложения, озвученного настоящим Инвестиционным Меморандумом.



## 8. ИЗМЕНЕНИЯ, ПРОИЗОШЕДШИЕ В ОБЩЕСТВЕ, С МОМЕНТА ИХ ОПИСАНИЯ В ПЕРВОМ ИНВЕСТИЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ (ИЮЛЬ 2015Г.)

### 8.1 РАЗДЕЛ 5. «ЦЕНА, СРОКИ И УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ ДОЛЕЙ, ПРЕДЛАГАЕМЫХ К ПРОДАЖЕ».

*Мы отказались от идеи форм, обязательных к заполнению для участия в тендере, отказались от идеи ограничивать срок подачи заявок для покупки доли в Обществе, от самой идеи тендера тоже отказались. Предоставив и себе и Инвестору возможность вести диалог в менее формализованном процессе.*

**Таким образом, раздел №5, первого ИМ, считать ничтожным.**



**8.2 РАЗДЕЛ 6. «ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ».**

**ПОДРАЗДЕЛ 6.5. «ДОЧЕРНИЕ И ЗАВИСИМЫЕ КОМПАНИИ».**

**Две аффилированные структуры Группы были ликвидированы.**



**8.3 РАЗДЕЛ 7. «ЕМКОСТЬ РЫНКА. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА».**  
**ПОДРАЗДЕЛ 7.2.1. «СИСТЕМНЫЕ ИНТЕГРАТОРЫ».**

**Полностью прекратило свое существование ЗАО «Ланит ДВ».**



ИЗМЕНЕНИЯ, ПРОИЗОШЕДШИЕ В ОБЩЕСТВО, С МОМЕНТА ИХ  
ОПИСАНИЯ В ПЕРВОМ ИНВЕСТИЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ

---

**Иных изменений, способных существенно изменить стоимость Компании, включая появление дополнительных рисков ведения деятельности, не произошло.**

**Чтобы составить полное представление о Компании настоятельно рекомендуем ознакомиться с первым Инвестиционным меморандумом Общества по адресу:**

**[www.acvl.ru](http://www.acvl.ru), раздел «О Компании»/ «Инвесторам и M&A».**



ОФИС КОМПАНИИ **АКЦЕНТ**

---

690078, г. Владивосток, ул. Хабаровская, 8

Тел. +7 (423) 244-77-11

[office@acvl.ru](mailto:office@acvl.ru)

