



□ 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

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.

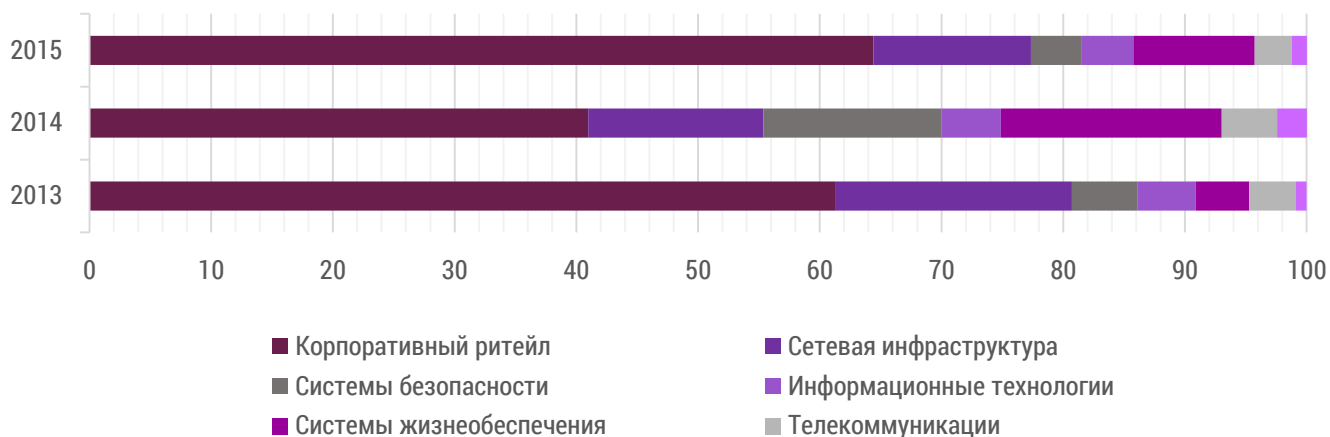




2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА ПО ВИДАМ УСЛУГ

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 ЕВITDA (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 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, 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

