

Deloitte.



**Услуги
финансового
консультирования**
Financial Advisory Services

«Делойт» в Каспийском регионе

Deloitte in the Caspian Region

«Делойт» — международная сеть компаний, в число клиентов которой входят около четырехсот из пятисот крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. «Делойт» имеет многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира и использует свои обширные отраслевые знания и опыт оказания высококачественных услуг для решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Более 225 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Сегодня «Делойт» является наиболее быстрорастущей компанией «Большой четверки» в Казахстане, наши офисы открыты в Алматы, Астане, Атырау и Актау, и их сотрудниками являются более 500 человек.

В «Делойте» представлен ряд кросс-функциональных индустриальных групп, которые помогают клиентам решать их бизнес-задачи, исходя из их рыночных потребностей. Мы постоянно отслеживаем все последние изменения в различных секторах экономики и предлагаем свое экспертное мнение о том, как это может повлиять на бизнес. Высокое качество наших услуг и уникальная корпоративная культура позволили нам заработать международную узнаваемость и ряд профессиональных наград.

Узнайте больше о компании «Делойт» в Казахстане на сайте www.deloitte.kz

With a globally connected network of member firms whose clients account for approximately 450 of the Fortune 500, Deloitte has operations in more than 150 countries, bringing world-class capabilities and in-depth local expertise to help its clients succeed in a challenging environment. More than 225,000 Deloitte experts are dedicated to the concept of achieving results we can be proud of.

Deloitte is currently the fastest growing of the Big Four in Kazakhstan, employing more than 500 people in offices in Almaty, Astana, Atyrau and Aktau.

Deloitte is represented by cross-functional industry groups that help clients find the right business solution based on market requirements. We constantly track the latest amendments in various sectors of the economy and offer our expert opinion on how they may affect business. We are consistently recognized as a market leader for the high quality of our services and our unique corporate culture.

Learn more about Deloitte in Kazakhstan on www.deloitte.kz

Корпоративные консультации

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.

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.

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, обеспечением пинституциональной поддержки 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.

Помимо управления процессом, мы можем предложить финансовые консультации по размещению и поглощению для компаний, чьи акции обращаются на KASE RFCA. Мы также поможем выпустить акции на международных фондовых биржах и привлечь дополнительные средства на вспомогательных рынках.

Вторичное размещение акций

Листинг является важным шагом в развитии компании. Последующее расширение будет финансироваться за счет выпуска новых акций, предлагаемых существующим акционерам, открытым предложениям, 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.

Corporate Advisory

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 of 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 the 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.

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 creating possible hurdles to listing;
- Reviewing client's past financial performance and discussing with the reporting accountants the particular accounting issues identified.

Pre-IPO restructuring

- Advising clients on the listing process, regulations and major issues;
- Reviewing current corporate structure 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.

Business plan

- Assisting in the assessment and modification of the existing business models and packaging;
- Preparing business plans / proposals;
- Circulating business plans to potential investors and business partners to increase a client's public exposure.

Strategic investors

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

Ongoing monitoring

- Assisting to monitor 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 listing rules.

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

In addition to managing the process, we can also provide financial advisory services relating to listing and takeover matters for companies listed on KASE RFCA. We can also manage your listing on the world's major equity markets and co-listings on supplementary markets.

Secondary offerings

A listing is a key step in any 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 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

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 следующее:

Рынок

Мы обычно описываем рынок, на котором компания работает и планирует развиваться 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.

Анализ компании

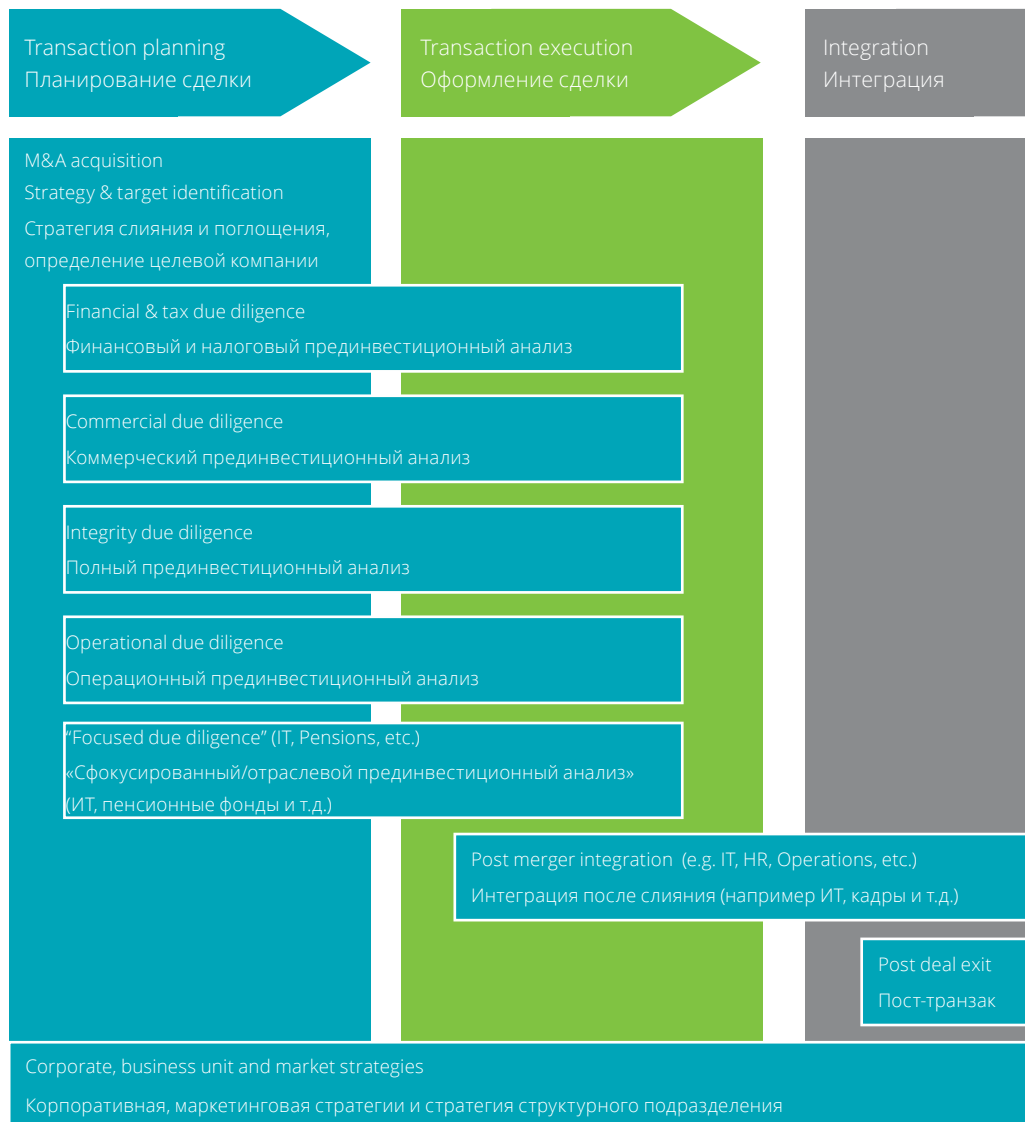
Анализ самой компании начинается с описания модели бизнеса, стратегии и потенциальных возможностей компании. Результаты анализа позволяют построить модель «чувствительности» и определить возможности и риски.

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.

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.



Проведенный анализ позволяет определить факторы успеха компании на рынке, а также помогает соотнести компанию с ее конкурентами.

Re-evaluation
Повторная оценка

Commercial due diligence

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.

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

- Acquisition in the CIS;
- 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.

This facilitates the identification of critical success factors and how the target and its competitors are benchmarked.

and portfolio strategy

ционный выход и инвестиционная стратегия



Оценка

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:

Вы планируете слияние, приобретение или продажу, и знание стоимости бизнеса абсолютно необходимо для:

- 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 КСБУ, 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.

Valuation

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 if:

You are planning a merger, acquisition or disposal — where a thorough understanding of a business value can be critical to:

- Transaction pricing and structuring;
- Assisting with negotiations;
- Identifying potential synergies.

You require assistance on financial reporting matters — where management and directors may require a valuation to:

- Acquire accounting and allocate a purchase price according to applicable accounting standards, such as KAS, IFRS, or US GAAP, including the valuation of intangible assets and intellectual property;
- Test 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.



Финансовый и налоговый прединвестиционный анализ

Любая сделка — будь то слияние, поглощение, выкуп за счет кредита, создание совместного предприятия, изъятие капитала или отделение компании — сопряжена с целым комплексом вопросов, которые нуждаются во внимании эксперта. Эффективное разрешение бесчисленных вопросов бухгалтерии, налогообложения, культурной среды, соблюдения законодательства и трудовой дисциплины, возникающих при заключении сделок в Каспийском регионе, критически важно для минимизации ваших рисков и максимизации ваших доходов.

Наши профессионалы в области слияний и поглощений, будучи опытными специалистами по бухгалтерскому учету и налогам, предоставят качественные услуги частному инвестору и корпоративным клиентам на ежедневной основе.

При оказании услуг прединвестиционного анализа и прочих сопутствующих услуг мы сосредоточены на самых важных аспектах сделки, таких как:

- Оценка предложенной инвестиционной структуры и обоснование предлагаемой цены покупки;
- Определение и измерение рисков и возможностей, характерных как для отрасли, так и для отдельной сделки;
- Оценка качества и резонантности исторических и прогнозируемых доходов, денежных потоков и капитальных затрат;
- Оценка качества активов;
- Определение скрытых затрат, обязательств и непредвиденных расходов;
- Структурирование цены сделки с учетом возможных корректировок и выплат, зависящих от будущих финансовых результатов;

- Определение и измерение налоговых рисков;
- Расчет вознаграждений работников, анализ структуры внутреннего контроля, системы ИТ и процедур управления риском;
- Определение вопросов, связанных с интеграцией изменений, вызванных сделкой.

Услуги для продавцов

Владельцам компаний, планирующим отчуждение всего или части своего бизнеса, мы можем предложить услуги прединвестиционного анализа со стороны продавца и прочее содействие продавцу. При этом продавец получает следующие выгоды:

- Раннее обнаружение угроз сделки, позволяющее руководству подготовиться к их устранению;
- Контроль над объемом информации, раскрываемой для сделки, и управление всем процессом;
- Обоснование факторов, определяющих ожидаемую стоимость компании, и потенциальных спорных вопросов в переговорах.

Прочее содействие продавцу и его ведущему консультанту включает такие услуги, как обзор компании перед продажей, подготовка информационного центра и совещаний. Результаты прединвестиционного анализа со стороны продавца оформляются в независимом, полномасштабном отчете для использования потенциальными покупателями/инвесторами.

Мы тесно сотрудничаем с нашими коллегами в разных странах — более 3000 специалистов по слияниям и поглощениям готовы поддержать Вас вне зависимости от отрасли в любой точке мира.

Наша опытная команда проводит анализ компаний всех размеров из разных секторов экономики.

Financial & tax due diligence

All transactions — whether mergers, acquisitions, leveraged buyouts, joint ventures, divestitures or spin-offs — are fraught with complex issues that require dedicated expert attention. Effectively navigating the myriad of accounting, tax, regulatory, cultural and labor issues common to transactions in the Caspian region is critical to ensuring that you minimize your risks and maximize your returns.

Practitioners in our M&A Transaction Services group are seasoned accounting and tax specialists who provide value-added services to private equity investor and corporate buyer clients on a daily basis.

Our due diligence and other related services focus on the most critical elements of transactions, including:

- Evaluating proposed investment structure and rationalizing the proposed purchase price;
- Identifying and quantifying industry and deal-specific risks and opportunities;
- Evaluating the quality and reasonableness of historical and projected earnings, cash flows and capital expenditures;
- Assessing asset quality, identifying hidden costs, commitments and contingencies;
- Structuring purchase price adjustment and earn-out mechanisms identifying and quantifying tax exposures;
- Evaluating employee benefits, internal control structure, IT systems and risk management procedures;
- Identifying integration and post-transaction transition issues.

Vendor services

For owners that may be divesting all or part of their business, we can also assist in providing Vendor Due Diligence or Vendor Assistance. Benefits to the vendor include:

- Early warning of deal threatening issues, allowing management time to address problems;
- Control over disclosure in bid and all subsequent deal processes;
- Validate perceived value drivers and likely negotiating issues.

Vendor Assistance includes services like pre-divestment review and data room/Q&A preparation, which supports the seller and their lead advisor. Vendor Due Diligence results in an independent, robust, objective Vendor Due Diligence report for use by potential buyers/investors.

We are also closely aligned with our M&A Transaction Services global practice, a network of nearly 3,000 dedicated M&A specialists available to support you in any industry anywhere in the world.

Our experienced team reviews businesses of all sizes across different market sectors.

Услуги по реструктуризации

Мы являемся специалистами в предоставлении своевременной помощи компаниям, находящимся в финансовом затруднении или имеющим сложную групповую структуру, с которой сопряжены финансовые риски для заинтересованных сторон.

Корпоративная реструктуризация/ реструктуризация долгов

Одной из наших ключевых специализаций является оказание услуг по реструктуризации компаний, когда заказчиком выступает либо сама компания, либо кредитор, желающий остановить или пересмотреть кредитные взаимоотношения.

Наши услуги включают:

- проведение независимой финансовой оценки;
- предоставление рекомендаций кредиторам;
- поддержание переговоров между должниками и кредиторами;
- оказание поддержки при продаже непрофильных активов или инвестиций;
- оказание поддержки по разработке бизнес-плана;
- привлечение нового капитала для последующего развития компании.

Мы оказываем поддержку в исследовании компании/групповой структуры с целью повышения эффективности, сокращения операционных затрат и минимизации рисков, а также в определении рисков зон с предоставлением рекомендаций руководству по оптимальной групповой структуре.

Консультационные услуги должникам

Для оказания поддержки компаниям с финансовыми трудностями мы разрабатываем специальные планы по возврату долгов, основанные на проверенных методологиях, проводим анализ стоимостной структуры, внедряем процедуры управления денежными потоками и, при необходимости, помогаем руководству в посредничестве с кредиторами, кредитными комитетами и регулирующими органами.

Restructuring services

We specialize in providing solutions to companies experiencing financial distress or wanting to simplify complicated group structures creating financial risk for shareholders.

Corporate/Debt restructuring

One of our focus areas is offering debt restructuring solutions to companies or lenders who wish to exit or rationalize a relationship.

Our services include:

- conducting independent financial reviews;
- providing recommendations to creditors;
- supporting negotiations between debtors and creditors;
- assisting in the disposal of non-core assets or investments;
- assisting in the development of business plans;
- sourcing fresh capital to take a company forward.

We also assist in examining company|group structure with a view to increasing efficiency, reducing operational costs and minimizing risks to the company|group; identifying the risk areas for the group and providing recommendations to management of the right corporate structure.

Debtor advisory services

We assist under-performing companies by developing a tailored “turnaround” plan based on our proven methodologies, conducting cost structure analyse, implementing cash management procedures and assisting management by liaising with creditors, lenders' committees and regulators, if necessary.



Решения для кредиторов

Характер нашей работы позволяет нам видеть, где обычно возникают проблемы в бизнесе. Это дает нам возможность предлагать услуги объективной оценки и анализа компаний банкирам и прочим кредиторам.

Финансовые обзоры

Мы можем предложить проведение обзора части или всего бизнеса с целью предоставления рекомендаций клиентам. Виды предлагаемых нами услуг включают обзор активов и обязательств, прогнозирование прибылей и денежных потоков, оценку стабильности и ликвидационный анализ. Наши обзоры содержат анализ, помогающий заинтересованным лицам оценить текущую ситуацию и рассмотреть имеющиеся альтернативы.

Финансовый мониторинг

Мы предлагаем наши услуги кредиторам, обеспечивая их уместной, своевременной и надежной информацией, с тем, чтобы можно было внести коррективы при отклонениях в деятельности компании. Мы достигаем этого путем внедрения в компаниях процедур, позволяющих собирать, оценивать и представлять важную операционную и финансовую информацию на регулярной основе.

Оценка до выдачи займа

Перед выдачей займа или дополнительных средств клиенту кредитор может обратиться к нам с целью проведения дополнительного анализа платежеспособности компании. Это придаст нашему клиенту уверенность в своих инвестициях.

Оценка после выдачи займа

Аналогично оценке перед займом, последующая оценка предлагает объективное мнение по результатам проведения независимого анализа долговой структуры клиента и позволяет определить возможности выделения дополнительных средств или возобновления существующего кредитования.





Lender solutions

Operating in an industry where we see how things go wrong puts us in a position to be able to offer our services to objectively examine and review businesses on behalf of bankers and credit providers.

Financial reviews

We are able to offer reviews of all or parts of a business in order to provide recommendations to clients. The range of services we offer includes asset and liability reviews, profit and cash flow forecasts, examining security positions and undertaking liquidation analysis. Our reviews can include analyses to assist stakeholders in evaluating their current situation and considering any options available.

Financial monitoring

We are able to offer our services to credit providers to ensure they remain informed with relevant, timely and reliable information, so that corrective action can be taken should the company head off track.

We are able to achieve this through working with companies to establish the procedures needed to enable key operating and financial information to be prepared, evaluated and reported on a regular basis.

Pre-lending reviews

Prior to lending money or granting additional facilities to a customer, a lender may approach us to conduct a short investigation into the viability and credit worthiness of a business. This can offer our clients peace of mind and assurance regarding the investment they are making.

Post-lending reviews

Similar to a pre-lending review, a post-lending review offers objective advice gained from an independent investigation of the customer's debts to decide whether or not to proceed with future lending or renew existing facilities.

Продажа бизнеса

Business disposals

Мы предлагаем своевременную и полную поддержку в рассмотрении всех возможных вариантов продажи бизнеса.

Выставление компании на продажу

Мы помогаем определить рынок сбыта и оценить связанные с продажей трудности. Мы проводим анализ финансовых рисков и выгод и намечаем подход к проведению оценки бизнеса.

Документация

Мы подготавливаем предварительное резюме компании, без указания ее наименования, для распространения на целевом рынке. После подписания соглашения о конфиденциальности мы выпускаем информационный меморандум. Затем, совместно с юристами мы прорабатываем протоколы о намерениях, меморандумы о взаимопонимании и договоры купли-продажи.

Потенциальные покупатели

Используя ресурсы обширной сети «Делойт», мы составляем список потенциальных покупателей вашего бизнеса. Мы сокращаем этот список до основной группы и предоставляем вам анализ каждого покупателя. Затем мы посылаем целевым покупателям соответствующую документацию.

Процесс продажи

Мы проводим встречи с клиентом, участвуем в обсуждении цены сделки, оформляем юридическую документацию и управляем процессом в целом до завершения сделки. Если вы планируете частичную продажу бизнеса, мы убедимся, что вы получите максимальные компенсацию и выгоды от сделки.

Дальнейшие шаги

Понимая, что работа не заканчивается на заключении сделки, мы также можем оказать содействие в планировании последующей интеграции и управлении ее процессом.

We offer timely advice that helps the client consider all the possible options:

Positioning the company for sale

We assist by determining the likely market for the business and assessing potential issues with a sale. We also analyze financial risks and benefits and offer valuation guidelines.

Documentation

We prepare a preliminary information summary on a “no name” basis for distribution to the target market. The signing of strict confidentiality letters leads to the release of a comprehensive information memorandum. Later, we work with legal advisers to prepare letters of Intent, memorandums of understanding and sale and purchase agreements.

Potential purchasers

From extensive research and review of the Deloitte network, we compile a list of potential purchasers for your business, which we break down to a core group, providing you with an analysis of each party. We then send the target buyers the relevant documentation.

Sales process

We handle client meetings, price negotiations, legal documentation and project management through to completion. Should you continue to be involved in the business, we will also ensure your remuneration and rewards are maximized.

Going forward

Understanding that the work does not end with the conclusion of a transaction, we can also assist with post-acquisition planning and integration.

Слияния и поглощения

Mergers & acquisitions

Мы предоставляем независимые консультации и поддержку для того, чтобы наиболее выгодная сделка произошла в наиболее подходящий момент по самой оптимальной цене. Используя опыт лучшей мировой практики и знание особенностей рынка Казахстана, наши местные и иностранные партнеры и менеджеры обеспечивают клиентам экономически выгодные решения их задач.

Поиск объектов приобретения

Мы помогаем клиентам найти компании, отвечающие параметрам приобретения, тщательно изучаем их бизнес для отбора наилучших кандидатов, обеспечиваем первичный контакт и формулируем стратегию переговоров.

Инициирование сделок

Наши аналитические исследования помогают идентифицировать интересные возможности, такие как непрофильные активы больших и маленьких компаний и низкоэффективные публичные компании.

Посредничество

Используя информацию из различных баз данных, мы сводим заинтересованных продавцов и покупателей компаний. Мы также поддерживаем связь со многими посредниками, специализирующимися на сделках слияний и поглощений.

Заключение сделок

Наша помощь заключается в формулировании общей стратегии совершения сделки, предварительной оценке стоимости и возможностей реструктуризации бизнеса, проведении переговоров и тактических консультаций в ходе заключения сделки и определении объема прединвестиционного анализа (due diligence).

We provide independent advice and support to help secure the right deal, at the right time, for the right price. We bring "Global best practice" experience through our team of partners and senior managers, some of whom have come from around the world. We bring a unique and relevant Kazakhstan experience to our clients, and deliver relevant and cost effective solutions to meet your requirements.

Acquisition searches

We assist by identifying companies that meet your acquisition criteria, researching them further to shortlist the best prospects, arranging introductions and formulating negotiation strategies.

Deal initiation programmes

Our own research programmes work to identify interesting opportunities, particularly non-core businesses within both large and small companies, and under-performing public companies.

Matching

We match known buyers of companies with known sellers, using a variety of databases. We also maintain an excellent network of merger and acquisition intermediaries.

Transaction execution

Our support includes formulating approach strategies and preliminary views on valuation and restructuring opportunities, leading negotiations throughout the transaction process, advising on tactics and setting the framework for due diligence.

Услуги по сделкам слияний и поглощений

Команда специалистов по слияниям и поглощениям предлагает частным и корпоративным инвесторам широкий спектр бухгалтерских, налоговых и других услуг, направленных на поддержку всех типов сделок по слиянию, поглощению, приобретению контрольных пакетов акций путем заимствования, совместной деятельности, партнерству с инвестиционными и финансовыми структурами, изъятию капитала, отделению компаний и прочих.

Вне зависимости от размера и сложности вашей сделки, наши специалисты по слияниям и поглощениям проведут прединвестиционный анализ (due diligence), помогут структурировать сделку и обеспечат сопровождение после завершения сделки — в Каспийском регионе и по всему миру. В своей работе мы сосредотачиваем усилия на сроках и специфике анализа, что может послужить вам конкурентным преимуществом в сложной и постоянно меняющейся деловой обстановке нашего региона.

Наши специалисты по слияниям и поглощениям отлично понимают своеобразие проблем бизнеса в Каспийском регионе:

- Несоответствие бухгалтерских принципов и качества финансовой информации;
- Слабый внутренний контроль, отсутствие прозрачности и слабые корпоративные стандарты управления;
- Неопределенное владение и права землепользования;
- Трудности в процессе получения разрешений у регулирующих органов;
- Множество сделок со связанными сторонами;
- Нарушение прав интеллектуальной собственности;

- Особые договоренности с местными налоговыми органами;
- Агрессивные налоговые схемы;
- Сложные и меняющиеся налоговые правила и нормы.

Поэтому мы тесно работаем со специалистами из нашей и других отраслей, чтобы иметь все необходимые ресурсы для выполнения каждой отдельной сделки. Работая в таком расширенном составе, мы можем обеспечить частных инвесторов и корпоративных клиентов конкурентным преимуществом в принятии успешных решений по сделкам, включая внедрение эффективных инвестиционных структур и интеграционных планов после слияния.

M&A transaction services

Our fully dedicated M&A Transaction Services team provides private equity investors and corporate buyers with a broad spectrum of accounting, tax and other services to support all types of mergers, acquisitions, leveraged buyouts, joint ventures, investment and financing structures, divestitures, spin-offs and post-transaction activities.

No matter the size or complexity of your deal, our M&A Transaction Services practice can help you with due diligence, structuring and post-closing activities — in the Caspian region and around the world. Our focused and time-sensitive approach to due diligence, structuring and post-transaction activities can provide you with a competitive

edge in the Caspian region's challenging and ever-changing business environment.

Our dedicated M&A practitioners also have a deep understanding of the Caspian region's unique business issues, such as:

- Disparity in accounting principles and the quality of financial information;
- Lax internal control, transparency and corporate governance standards;
- Uncertain ownership and land-use rights;
- Difficult regulatory approval processes;
- Proliferation of related party transactions;
- Infringement of intellectual property rights;

- Special arrangements with local tax authorities;
- Aggressive tax schemes;
- Complex and evolving tax rules and regulations.

Hence, we work closely with our industry and other specialist groups to bring the right resources to every transaction. As an integrated team, we provide private equity investor and corporate buyer clients with a competitive advantage in making successful deal decisions — including the implementation of efficient investment structures and successful post-merger integration plans.





Налоговое структурирование

Tax structuring

Наши специалисты по оптимизации налогообложения могут помочь частным инвесторам и корпоративным клиентам в следующем:

- Налоговое планирование на ранних стадиях сделки;
- Консультации по стратегиям приобретений, облагаемых и не облагаемых налогами;
- Проработка альтернативных структур сделок для увеличения долгосрочной прибыли;
- Оценка налоговых последствий сделки (например, вероятные изменения в налоговых льготах, пролонгация чистых операционных убытков и пр.);
- Консультации по реструктуризации налогов после сделки приобретения.

Our tax structuring professionals can assist private equity investor and corporate buyer clients with:

- Tax planning in the early stages of a transaction process;
- Advising on tax-free versus taxable acquisition strategies;
- Devising alternate deal structures to maximize long-term returns;
- Assessing post-transaction tax implications (e.g. potential changes in tax incentives, net operating losses utilization and others);
- Advising on post-acquisition tax restructuring.



Услуги по интеграции бизнеса после слияния

Интеграция приобретенной компании является, вероятно, наиболее трудным этапом в создании рыночной ценности в процессе слияния или поглощения. Время и исследования показали, что цель, которая преследуется перед слиянием и поглощением, достигается в одной трети всех случаев, а половина всех слияний и поглощений приводит к снижению рыночной стоимости, иногда критическому.

План по созданию рыночной стоимости

Для того чтобы интеграция прошла успешно, необходимо ясно понимать причины, по которым происходит приобретение компании. Следует точно представлять, в чем и как будет выражаться успех для бизнеса после приобретения в течение первого дня, первых ста дней, первых шести месяцев и первого года. Кроме того, энергичное руководство также является залогом успешной интеграции приобретенной компании.

Для того чтобы создать или увеличить рыночную ценность компании, необходимо максимально консолидировать усилия, приносящие наибольшую выгоду, продолжая работать для своих клиентов, четко избегая неопределенности и путаницы, которая сопровождает процесс интеграции приобретенного бизнеса.

Контроль над Вашим новым бизнесом

Интеграция приобретенного бизнеса с целью увеличения рыночной ценности компании потребует изменений на каждом уровне компании, изменения могут коснуться некоторых или всех структурных подразделений. Одновременно по всей компании будут необходимы перестройки в короткие сроки, а управленческие решения придется принимать на основе неполной информации. В период интеграции нового бизнеса много людей

будут совмещать выполнение своей повседневной работы с деятельностью по интеграции.

Во время интеграции бизнеса очень сложно управлять степенью, скоростью и глубиной изменений, которые необходимо провести в это время. Поэтому жизненно важно, чтобы компания продолжала функционировать согласно принятому плану.

Вместе с этим, с первого дня руководство должно быть готовым вовремя отслеживать любые возникающие проблемы. Это может быть затруднительным вследствие остаточных внешних связей приобретаемого бизнеса.

Кроме того, возможно, вам понадобятся отчеты от приобретенной компании, которые не готовились компанией и были не нужны в прошлом. Подготовку к подобным ситуациям необходимо начинать еще до формального завершения сделки по приобретению.

Организация людей для достижения успеха

Ваши люди являются ключевым условием успешной интеграции бизнеса. Лучшие планы в мире в области процессов, систем, имущества и знаний будут бесполезны, если не будет вовлечен ваш штат.

Ясное и своевременное объяснение и делегирование ролей и обязанностей при выполнении интеграции и управлении текущей деятельностью компании при сохранении эффективной организационной структуры — все это является жизненно важными компонентами успеха.

Интеграция пройдет успешно, если малейшие трудности будут своевременно устраняться, коммуникации будут хорошо налажены, управленческие решения будут приниматься быстро и стиль руководства будет благоприятным и последовательным.

Подход к вашей интеграции

«Делойт» оказал содействие в сотнях случаев интеграции, что позволило собрать детальную базу данных о развитии интегрированных компаний на различных этапах, начиная с завершения сделки («день первый»). Мы сможем сравнить ваш случай с другими и указать те области, в которых был достигнут существенный прогресс, а также дать совет в тех областях, в которых усовершенствования необходимо проводить немедленно, и в которых сложности могут возникнуть со временем.

Мы можем помочь вам ускорить и максимизировать получение выгод от интеграции.

Merger integration advisory services

Integrating your acquisition is, arguably, the hardest part of creating value through M&A. Time and again studies show that M&A meets its objectives in only about a third of instances, and that value destruction, sometimes terminal, happens in up to half of M&A cases.

Plan to create value

Articulating a compelling rationale for an acquisition; showing clearly what success will look like across the business on day one, the first hundred days, the first six months and the first year; and ensuring that there is strong leadership in the business and for the integration to deliver this success, are critical to setting a firm foundation for your integration. This will enable the business to prioritize effectively and to make the tough integration choices required in good time.

Delivering value means prioritizing high-benefit synergies, continuing to deliver to your current customers, and avoiding ambiguity and confusion.

Take control of your new business

Integrating a business to deliver value will require change at every level across some or all divisions and functions. It will involve coordinated change in different parts of

the business, without the benefit of time to make perfectly informed decisions. Many people involved will have to keep doing their day job in addition to working on the integration.

This degree, speed and breadth of change is difficult to manage in its own right. It is vital that the current business continues to deliver to plan, and that there be effective management tools in place from day one to enable early warning of any downside issues. This may be complicated by lingering dependencies on the vendor's business.

In addition, you may have requirements for reporting from your acquisition that have not been needed or fulfilled historically. Preparation for these matters can often start sometime before the deal formally closes.

Organize your people for success

Your people are the key to your integration success. The best plans in the world for processes, systems, assets and knowledge may be worthless if your staff are not engaged.

Clear and timely delegation and explanation of roles and responsibilities for both integration and ongoing

business management in the context of effective organization structures is a vital component of managing this challenge.

It needs to be backed by proactive business and integration management, effective communication, fast decision-making and consistent, aligned leadership.

Access your integration

At Deloitte, we have supported hundreds of integrations, and have compiled a detailed database of the development of integrations at specific times relative to the deal close (day one). We can benchmark an integration and deliver specific feedback on areas of good progress and recommendations on areas where improvement is required immediately, as well as longer range recommendations on what challenges will need to be addressed next.

We can help you increase the speed and quantum of value delivery from your integration.

Привлечение капитала

В условиях изменчивости глобальных рынков капитала и ужесточения кредитных политик традиционные возможности финансирования, такие как публичный выпуск акций и банковское кредитование, становятся ограниченными. Однако предприятия не могут ждать стабилизации на рынке для обеспечения себя ресурсами, осуществления затрат на исследования и разработки, вложения инвестиций или сокращения долга. Поэтому становится крайне важным быстро и эффективно решать вопросы финансирования вашего бизнеса.

Частный капитал

Дополнительный капитал может потребоваться для разных целей: расширение бизнеса, приобретение нового бизнеса или просто сокращение существующего долга. Для этих целей можно привлечь частный капитал, целевых институциональных инвесторов или индивидуальных инвесторов без прохождения листинга.

Существуют различные способы и источники финансирования бизнеса. Предоставляя объективные профессиональные рекомендации по структурированию ваших финансов с учетом требований финансирующей стороны, акционеров и менеджеров, мы можем помочь на каждой стадии процесса привлечения капитала путем:

- оценки осуществимости предложений;
- оценки стоимости бизнеса;
- подбора источников капитала и проведения переговоров об условиях;
- поиска и представления стратегических партнеров;
- предложения возможных путей уменьшения бремени подоходного и корпоративного налогообложения;
- координации работы команды, вовлеченной в сделку, и обеспечения своевременного завершения сделки.

Проектное финансирование

В том случае, когда средства привлекаются под определенный проект и их возврат зависит от денежных потоков по проекту, мы рекомендуем оптимально распределить риски между правительствами, спонсорами проекта и финансовыми учреждениями на мировом рынке с учетом местных особенностей. На стадии предварительного планирования проекта мы помогаем в анализе таких рисков, как технологическая выполнимость и финансовое обоснование проекта, физическая и политическая среда, превышение сметной стоимости и невыполнение графика строительства, кредитная репутация генподрядчика и др. На стадии окончательного согласования условий проекта наш анализ фокусируется на коммерческой привлекательности проекта, обеспечении топливом, компетентности оператора, экономической и финансовой прибыли.

Мы можем помочь в следующих вопросах:

- оценка выполнимости проекта;
- построение целостной и подробной финансовой модели;
- определение оптимальной структуры проекта;
- уточнение финансовой стратегии, сценариев и выполнимости проекта;
- поддержка переговоров по проектным соглашениям;
- координация действий рабочих групп для обеспечения своевременного исполнения соглашений и проектных документов.

Мы разработали инновационные структуры для привлечения собственного и квази-собственного капитала для публичных и частных компаний.



Capital raising

In today's environment of volatile global capital markets and tightening credit policies, traditional funding options through the public offering process and bank credit are becoming limited. However, companies cannot afford to wait for the markets to settle down before meeting the demand for their products and services, pursuing research and development, pursuing acquisition opportunities or reducing debt. Therefore quickly identifying and implementing the right capital solutions for your business remains imperative.

Private equity

Additional capital may be required for a variety of reasons: to finance expansion, to fund an acquisition or merely to reduce debt. Equity from a private equity fund, development capital institution or individual investor may achieve these aims without a listing.

There are many ways of financing a business and many sources of capital. By providing independent expert advice and suggesting ways of structuring the finance to meet the expectations of financiers, shareholders and managers, we can help at each stage of the capital raising process by:

- Assessing the feasibility of the proposals;
- Valuing the business;
- Selecting sources of finance and negotiating terms;
- Identifying and introducing strategic partners;
- Advising on opportunities to reduce the personal and corporate taxation burden;
- Coordinating the work of the transaction team and ensuring timely completion.

Project financing

To help raise financing for a specific project where repayment is dependent on the cash flow generated by the project, we provide expert advice on efficient allocation of risk between governments, project sponsors and financial institutions within a global market, whilst being adaptable to local circumstances. We assist projects in analysing risks from the pre-completion stage, such as technological feasibility, physical and political environment, project cost overrun, the credit standing of main contractors, construction completion delay and financing feasibility, to the post-completion phase, on commercial viability, fuel supply, operator capability and economic and financial return.

We can assist in areas encompassing:

- Assessing project feasibility;
- Building a robust and comprehensive financial model;
- Defining optimal project structure;
- Ascertaining financial strategy, options and feasibility;
- Supporting project agreement negotiations;
- Liaising with working parties to facilitate a satisfactory and timely execution of relevant agreements and project documents.

We have developed innovative structures for raising equity and quasi-equity capital for public and private companies.

Консультационные услуги по размещению капитала

Наша команда предлагает консультации для частных фондов по выкупу контрольных пакетов акций, венчурному инвестированию, приобретению субординированных финансовых инструментов, вложению в фонды роста и другие специализированные фонды.

Прединвестиционный анализ перед принятием решения о сделке

- Понимание целей инвестиционных фондов и определение подходящих рынков инвестиций;
- Определение коммерческой привлекательности размещаемого капитала и преимуществ фонда в сравнении с основными конкурентами.

Прединвестиционный анализ и документация после принятия решения о сделке

- Помощь в подготовке меморандума о частном размещении и доработка презентации о продаже;
- Подробное изучение и подготовка необходимой документации для прединвестиционного анализа, в частности, анализ итогов работы, подготовка отзывов о портфельной компании и ее руководстве, обзор конкурентной среды;
- Рекомендации по условиям работы и структуре фонда.

Презентации для инвесторов и общее руководство процессом

- Организация и управление серией презентаций для инвесторов;
- Активное взаимодействие с инвесторами;
- Содействие в проведении прединвестиционного анализа, организация посещений объекта и совместных заседаний;
- Постоянный мониторинг прогресса в привлечении инвестиций;
- Общее руководство проектом с целью максимизации числа потенциальных инвесторов.

Fund placement advisory

Our team offers expert fund placement advice to private equity funds including buy-outs, venture and expansion capital, mezzanine and special situation funds.

Pre-pitch due diligence

- Understand fund objectives and determine the target investor market that meets the criteria;
- Establish key selling points and identify the relevant issues to assist the fund in differentiating itself from its main competitors.

Post-mandate due diligence and documentation

- Assist in the preparation of a private placement memorandum and perfecting a sales presentation;
- Perform detailed research and documentation for the due diligence pack, including a track record analysis, portfolio company and management referencing, and competitor market profiling;
- Advise on fund terms and structure.

Fundraising road show and overall management

- Organize and manage a fundraising road show;
- Ensure proactive investor follow-up;
- Expedite investor due diligence, including organizing site visits and question and answer sessions;
- Provide continual feedback on fundraising progress;
- Manage the overall project to address issues and maximize the hit rate.



Контакты

Contacts

За дополнительной информацией обращайтесь к нашим специалистам из департамента финансового консультирования по следующим адресам:

Казахстан

Алматы

просп. Аль-Фараби, д. 36, Алматинский финансовый центр

Тел.: +7 (727) 258 13 40

Факс: +7 (727) 258 13 41

Астана

м-н Самал, д. 12,

бизнес-центр "Astana Tower", 11-й этаж

Тел.: +7 (7172) 58 04 80

Атырау

ул. Сатпаева, д. 15Б, гостиница «Ренессанс Атырау», 3-й этаж

Тел.: +7 (7122) 58 62 40

Факс: +7 (7122) 58 62 41

Актау

4 микр-н, 39

Бизнес-центр гостиницы Caspian Riviera Grand Palace

Тел.: +7 (7292) 70 10 82/83

Кыргызстан

Бишкек

ул. Раззакова, 19

бизнес-центр «Россия», офисы 905/906

Тел.: +996 (312) 39 82 88

Факс: +996 (312) 39 82 89

Узбекистан

Ташкент

просп. Мустакиллик, д. 75, бизнес-центр «Инконель»

Тел.: +998 (71) 120 44 45/46

Факс: +998 (71) 120 44 47

Таджикистан

Душанбе

ул. Айни, д. 24А,

бизнес-центр «С.А.С.», офис 307

Тел.: +992 (44) 600 62 00

Факс: +992 (44) 600 62 01

For more information, please contact one of our Financial Advisory Services specialists in the following locations:

Kazakhstan

Almaty

Al Farabi avenue 36

Almaty Financial District, Building B,

Main: +7 (727) 258 13 40

Fax: +7 (727) 258 13 41

Astana

12 Samal microdistrict

Business Center "Astana Tower", 11th Floor

Tel.: +7 (7172) 58 04 80

Atyrau

Satpayev Street, 15B

Renaissance Atyrau Hotel, 3rd floor

Tel.: +7 (7122) 58 62 40

Fax: +7 (7122) 58 62 41

Aktau

4 microdistrict, 39

Caspian Riviera Grand Palace Hotel

Business Center, 7th Floor

Tel.: +7 (7292) 70 10 82/83

Kyrgyzstan

Bishkek

19 Razzakov Street

"Russia" Business Centre

office 905/906

Tel.: +996 (312) 39 82 88

Fax: +996 (312) 39 82 89

Uzbekistan

Tashkent

75 Mustakillik Avenue

Inkonel Business Centre,

Tel.: +998 (71) 120 44 45/46

Fax: +998 (71) 120 44 47

Tajikistan

Dushanbe

24A Ayni Street

S.A.S. Business Centre, office 307

Tel.: +992 (44) 600 62 00

Fax: +992 (44) 600 62 01



deloitte.kz

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.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries bringing world-class capabilities, insights, and high-quality service to address clients' most complex business challenges. To learn more about how Deloitte's approximately 244,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

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. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.