



Zhizhin & Partners

Мы, компания «Жижин и партнеры», занимаемся организацией заключения сделок (origination) в области слияний и поглощений, привлечения финансирования в компании несырьевых секторов экономики на территории России и стран СНГ.

Нашими клиентами являются крупные международные компании и финансовые институты, а также российские компании.

Мы тесно сотрудничаем с инвесторами-консолидаторами отраслей в области определения потенциальных компаний-целей для размещения инвестиций, слияния или покупки, устанавливаем соответствующие деловые контакты между инвесторами и компаниями-целями и организуем заключение сделок между ними.

В финансовой сфере эта деятельность называется origination («ориджинейшн») и является важнейшей частью работы инвесторов и банков. Процесс привлечения/размещения инвестиций начинается с origination, то есть:

- ✓ Определения круга потенциальных целей,
- ✓ Установления деловых контактов между участниками потенциальной сделки,
- ✓ Выяснения готовности заключить сделку и определения ее возможных условий,
- ✓ Достижения договоренности о «сделке в принципе», оформляемого соглашением о намерениях.

Далее следует процесс исполнения сделки - execution («эксекьюшн») - в который часто входит аудит, согласование обязывающих документов по сделке, заключение самой сделки и ее «закрытие»: исполнение расчетов и прочих договоренностей по сделке.

- ✓ Мы активно работаем с **инвесторами-консолидаторами отраслей, международными компаниями и финансовыми институтами** в области определения компаний-целей для инвестирования и установления деловых контактов в целях покупки активов, размещения инвестиций на территории России и стран СНГ.
- ✓ Мы оказываем консультационные услуги **российским компаниям** в следующих областях:
 - **Установление деловых контактов** в целях осуществления инвестиционных сделок на территории России, СНГ, США, Европы и других регионов мира;
 - **Приобретение активов** в интересах покупателя;
 - **Слияние или продажа бизнеса** в интересах продавца;
 - Привлечение **акционерного или кредитного финансирования** ;
 - **Консультирование** по вопросам стратегии и/или привлечения инвестиций.
- ✓ Мы обеспечиваем **полное сопровождение и исполнение сделок** (“execution”). В основном, мы привлекаем к исполнению сделок компании-партнеры, но некоторые проекты мы делаем полностью самостоятельно.

Таким образом мы помогаем нашим клиентам исполнять свои стратегические цели по развитию бизнеса, либо по выходу из бизнеса.

Мы входим в контакт с компанией если:

- Мы хотим предложить свои услуги в области покупки других компаний, или
- Каких-либо потенциальных инвесторов уже интересует сотрудничество с компанией в области ее покупки, слияния с ней, предоставления акционерного и/или кредитного финансирования.

Если мы ищем контакта с какой-либо компанией, значит этим бизнесом серьезно интересуются инвесторы. Мы не предлагаем наши услуги по продаже бизнеса, если мы не уверены в интересе к активу продавца со стороны конкретного инвестора или инвесторов.

Наши принципы

Мы руководствуемся принципом «**дело важнее всего**».

Для дела важно уделять внимание только сути, что в нашем понимании также означает стремиться к простым решениям, не усложнять, не зависеть от второстепенных вещей и искусственных ограничений, действовать быстро и не терять времени.

К примеру:

- ✓ Мы не будем готовить нашим клиентам объемные презентации с целью произвести впечатление. Мы скорее постараемся упростить для понимания сложные концепции и изложить их так, чтобы клиенту стала ясна суть за 1-5 минут.
- ✓ Наша работа всегда начинается с постановки задачи. Мы начнем быстро выполнять задачу сразу же, не дожидаясь, по возможности, определения всех условий сотрудничества и соблюдения формальностей. Условия мы определим параллельно основному процессу исполнения задачи, а формальности вторичны.
- ✓ Мы успешно работаем с клиентами, для которых наше совместное дело является приоритетным.

Мы всегда в точности следуем договоренностям и предлагаем клиентам условия сотрудничества с позиции **кредита доверия** с нашей стороны.

Избранные завершенные проекты

Химия



Приобретение доли в капитале
ООО НПО НИИПАВ

Эксклюзивный финансовый
консультант компании
Зиракс

Август 2017

Флодоовощная консервация



Приобретение доли в капитале
Vitaland

Эксклюзивный финансовый
консультант компании
Скатерть-Самобранка

Июнь 2015

Нефтепромысловая химия



Приобретение доли в капитале
Полиэкс

Эксклюзивный финансовый
консультант компании
Зиракс

Февраль 2015

Флодоовощная консервация



Слияние производителей
консервов ПомидорПром
и Lutik

Эксклюзивный финансовый
консультант компании
ПомидорПром

Октябрь 2014

Прямые инвестиции

One Equity Partners

THE PRIVATE INVESTMENT ARM OF JPMORGAN CHASE & CO.

Подбор активов для
инвестирования

Финансовый консультант фонда
One Equity Partners, подразделения
JPMorgan Chase

2012 - 2014

Производство безалкогольных напитков



Подбор активов для
инвестирования

Эксклюзивный финансовый
консультант
Аквалайф

2013

Кабельная промышленность



Привлечение инвестиций в
капитал Азовской кабельной
компании от ХК Интеррос

Эксклюзивный финансовый
консультант продавца

Октябрь 2012

Добывающая промышленность



Приобретение
соледобывающего актива
в СНГ

Эксклюзивный финансовый
консультант покупателя

Январь 2012

Компания создана в начале 2012, при этом команда в текущем составе работает с 2007 года.

Избранные завершенные проекты в розничной торговле

Розничная торговля



Продажа ряда магазинов в г.Екатеринбург ООО «Лента»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Май 2017

Розничная торговля



Продажа части магазинов сети «Пчелка»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Апрель 2017

Розничная торговля



Продажа сети магазинов «Ассорти»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Февраль 2016

Розничная торговля



Продажа сети магазинов «Макарский»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Ноябрь 2015

Розничная торговля



Продажа сети магазинов «Квартал-Тула»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Август 2014

Розничная торговля



Продажа 100% акционерного капитала сети магазинов «Ярмарка»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Август 2012

Розничная торговля



Продажа 100% акционерного капитала сети магазинов «Народный»

Эксклюзивный финансовый консультант продавца

Июнь 2011*

* Сделка закрыта командой до момента образования Zhizhin & Partners, во время работы членов команды в другой организации

Ритейлеры – наши приоритетные целевые клиенты

Наша компания обладает эксклюзивной компетенцией в сфере инвестиционно-банковских услуг, специализированных на секторе розничной торговли. Активная работа в этом секторе является для нас важнейшим стратегическим приоритетом.

- ✓ Члены нашей команды начали активную работу в секторе розничной торговли в 2007 году, то есть **более 10 лет назад**.

За эти годы было проделано много работы для установления взаимного понимания как с консолидаторами отрасли, так и с потенциальными целями консолидации:

- ✓ Наши сотрудники вошли в контакт с **более чем 250 сетями** розничной торговли, из которых **более 50 сетей** продолжили диалог.
- ✓ За период с июня 2011 года **наша компания закрыла 7 сделок** в секторе розничной торговли продуктами питания.

Помимо закрытых сделок, мы также имеем большое количество незавершенных проектов, работа над которыми принесла нам **глубокое понимание индустрии и весьма богатый опыт**.

Мы планируем продолжить тесную работу с консолидаторами отрасли, а также работу по выявлению потенциальных продавцов, готовых продать интересные консолидаторам активы на приемлемых условиях.



Александр ЖИЖИН

Основатель и Управляющий партнер компании Zhizhin & Partners.

Александр является специалистом в области слияний и поглощений, привлечения финансирования, антикризисного управления и управления изменениями в организациях. Обладает глубоким знанием таких отраслей, как розничная торговля и дистрибуция, производство продуктов питания и промышленного оборудования. Опыт Александра в области инвестиционного банкинга и управления составляет более 19 лет.

До основания Zhizhin & Partners Александр работал Управляющим директором в крупных российских инвестиционных банках ИФК «Метрополь» и ФК «Открытие», а также руководил M&A практикой финансово-консультационной компании AGA Management. Ранее Александр занимал ряд высших управленческих позиций в российских компаниях реального сектора: Генеральный директор компании «Александр & Софья» (производство продуктов питания), Исполнительный директор компании «Алион» (дистрибуция компьютерных аксессуаров), Генеральный директор компании «Быстров-Трейд» (производство продуктов питания быстрого приготовления), Коммерческий директор компании «Торговая Площадь» (дистрибуция отделочных материалов).

Александр окончил МГИМО, факультет международных экономических отношений.



Михаил СКАЛКИН

Михаил является экспертом в сфере организации M&A сделок, слияний и поглощений, обладает экспертизой во множестве отраслей, в том числе в ретейле, производстве продуктов питания, машиностроении и производстве промышленных материалов. Профессиональный опыт Михаила составляет более 9 лет.

До Zhizhin & Partners Михаил занимал должность Вице-президента департамента корпоративных финансов ИФК «Метрополь», работал в AGA Management и ФК «Открытие» и является одним из старейших членов команды. За время работы Михаил лично вошел в контакт с более, чем 1000 предприятий.

Михаил окончил Московский Банковский Институт.



Сергей ДУБОВИК

Области компетенции Сергея включают слияния и поглощения, управленческий консалтинг, оценку и подготовку компаний к привлечению инвестиций или продаже. Сергей обладает экспертизой в таких отраслях, как горнорудная и нефтегазовая промышленность, девелопмент, розничная торговля. Профессиональный опыт Сергея насчитывает более 14 лет.

Ранее Сергей руководил отделом консалтинга финансово-консультационной компании AGA Management, работал в компании KPMG (Россия, Бахрейн, Саудовская Аравия). Перед началом консультационной практики, Сергей являлся Исполнительным директором Департамента стратегического анализа и планирования АФК «Система», занимался комплексным развитием крупных земельных активов на территории Московской области и организацией M&A сделок в Компании Регионального Развития и Инвестиций.

Сергей окончил МФТИ, имеет квалификацию CIMA (Chartered Institute of Management Accountants).



Григорий ЛЕЩЕНКО

Григорий специализируется на M&A сделках, корпоративном финансировании и финансовом консалтинге, а также привлечении инвестиций. Обладает обширным опытом работы в сфере международных инвестиционно-банковских услуг, включая M&A сделки, IPO, привлечение финансирования для компаний специального назначения (SPAC), а также в сфере венчурных инвестиций. Опыт Григория в данных областях составляет более 19 лет.

До прихода в Zhizhin & Partners Григорий работал в США на руководящих позициях в инвестиционных банках TriGlobal Strategic Ventures, Newbridge Securities, Rodman & Renshaw и Maxim Group, где осуществил 12 проектов на сумму более 1 миллиарда долларов. Ранее Григорий работал в области привлечения венчурного финансирования в компаниях Improv Technologies и First Albany Corporation.

Григорий имеет степень MBA колледжа Saint Rose (США), а также окончил Тульский государственный университет.



Андрей ПЧЕЛИНЦЕВ

Специализация Андрея – деловые контакты в сферах производства и дистрибуции продуктов питания, розничной торговли, транспорта и логистики.

Андрей более 15 лет в общей сложности проработал на руководящих должностях в компаниях Эйртранс, АвтоГрузСервис, Главпродукт, Фактория, Кухня без границ, Александра и Софья и Марс, где в основном занимался развитием и построением продаж. Прошел путь от менеджера по продажам Марс до Председателя Совета директоров Эйртранс.

Андрей имеет диплом Executive MBA Института международного бизнеса «Классическая бизнес-школа».



Сергей ФОМЕНКОВ

Сергей имеет 25 летний успешный опыт управления крупными российскими торговыми и производственными компаниями-флагманами индустрии численностью более 45 000 человек.

Ранее Сергей занимал ряд высших управленческих позиций в нескольких очень известных российских компаниях, был генеральным директором start-up проекта международного сервиса заказа такси «Гет Такси Рус» (GetTaxi), интернет-гипермаркета по продаже продуктов питания «Утконос», розничного проекта «ТС-Ритейл», объединившего продукты компаний АФК «Система»: «МТС», «Интурист», МБPP, «Комстар» и пр., а также долгое время работал вице-президентом сети салонов сотовой связи «Евросеть», был председателем совета директоров ГК «Медмаркет» (интернет-магазин товаров для здоровья), руководителем направления по адаптации и построению систем управления при выходе розничной сети SPAR на Российский рынок, был топ-менеджером в сети «Техносила» и в ГК «Регент».



Максим МУРЬЕ

Специализируется на работе с нефтесервисными компаниями и производителями нефтепромысловой химии.

Максим также работает с производителями продуктов питания и различными компаниями сферы B2B.

До Zhizhin & Partners Максим более 5 лет работал в крупнейших международных банках и российских финансовых группах: General Electric Money Bank, UniCredit Bank, Alfa Capital.

Максим окончил Московский государственный университет экономики, статистики и информатики.



Екатерина ЖИЛКИНА

Является ведущим специалистом нашей компании по работе с розничными торговыми сетями. Профессиональный опыт - более 5 лет. Екатерина участвовала во множестве проектов по продаже розничных сетей, поддерживает контакты с более чем 200 торговыми сетями по всей России.

Екатерина также имеет экспертизу в секторе строительных материалов и дистрибуции медицинских товаров.

Екатерина окончила экономический факультет МГУ им. Ломоносова.

Жижин и Партнеры

info@zhizhin.pro

+7 495 540 40 99