



**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

## Плодоовощная 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

## Плодоовощная 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  
сети магазинов  
«Ассорти»

Эксклюзивный финансовый  
консультант продавца

**Февраль 2016**

Розничная торговля



Продажа  
сети магазинов  
«Макаровский»

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 5 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», МБПР, «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](mailto:info@zhizhin.pro)

+7 495 540 40 99