

Request for Proposal (RFP) in relation to a Eurobond issuance

To whom it may concern:

“Ipoteka-bank” Joint-Stock Commercial Mortgage Bank (“the Bank”), being a 92.3% state-owned bank, is fully involved in policy reforms and state development programs in Uzbekistan. At the same time, the bank is universal and carries out various activities such as retail business, investment activities, project financing. The Bank currently takes leading positions in the banking system of Uzbekistan. As of 1st of January 2020, the bank accounts for about 8,6% of the total assets of the banking system and about 7.3% of the total capital.

We are currently considering expanding our funding options through a debut issue of Eurobonds. The transaction is expected to consist of direct issuance, denominated in U.S. dollars, with an indicated amount of 300 million depending on the prevailing market conditions, with 5 years tenor, under Regulation S format - senior unsecured (“the Offering”).

We are pleased to invite you to submit a written proposal (the "Proposal") to act as a Lead manager (a "Lead Manager") or/and a bookrunner (“Bookrunner”) in relation to the potential transaction. Ipoteka bank currently intends to complete the Offering in the second half of 2020/1st quarter of 2021 depending on the market conditions.

Required components of the proposal

[Please see the attached technical documentation for more detailed information on the evaluation criteria and binding caps [here](#) (in Russian)].

The Proposal should be in presentation format **in English or/and Russian** and include your capabilities to support the execution of the Offering. Please note that preference is given to the Russian language.

Part I. Qualifications and approach to the offering

The proposals should completely and concisely address the following information:

1. Presence and experience in Uzbekistan or/and with Ipoteka-bank

Relationship with the Bank and the Republic of Uzbekistan in relevant capacities (i.e. correspondent relations with the Bank, money market and foreign exchange operations, project finance, line of credit, relationship with local state owned enterprises, etc.).

2. Expertise in similar offerings and qualifications

- Credentials, rankings, awards and scope of services of your bank as a leading participant in the capital markets in the region and in the country (Please attach the copies of relevant licenses/certificates if applicable);
- Experience as a Joint Lead Manager in the foreign currency denominated bond issuances within the last five years globally and in the CEEMEA region, especially in CIS countries (if available) with a particular focus on sovereign and bank bond issuances; Please specify your experience in the debut issuances and debut issuances of banks from emerging markets, CIS, CEEMEA (Please attach the ranking tables relevant to all abovementioned categories and copies of other relevant documents/certificates if applicable).
- State team members of DCM and syndicate team which will be involved, including for each team member: (i) Position, (ii) Role in the execution and (iii) Relevant experience in the geographic areas referenced above (including the debut issuances and debut issuance of banks). The leading members should have minimum 5-years' experience in the international capital markets.
- Confirmation that your Firm has received all internal authorizations to act as a Lead Manager or Bookrunner on a Eurobond issuance by an Uzbekistan issuer (other than customary transaction-specific "know your client" and due diligence) – Please provide relevant licenses and other related documents.
- Disclosure of any potential conflicts of interest

3. Approach to the Offering

- Recommendations for timing given current trends for Emerging Market issuing especially in CIS USD denominated bonds and indicate to what extent issuing bond in USD by the Bank is demanded in the capital markets;
- Considerations on the optimal timing for the execution of the transaction in a detailed indicative timetable and marketing strategy. Please indicate potential challenges that might influence the timing;
- Considerations on marketing/roadshow strategy across all proposed geographies and key investors to be targeted. Please provide an indication of the probable placement of bank's debt issuance by geography and investor type;
- Considerations on credit positioning and pricing rationale;
- Extension of after-launch market support, demonstrating bank's ability to support the issue in the secondary market after launch;
- Overview of the deal team structure that would be assigned to this transaction (including direct, guaranteed, loan participation note, covenant package and etc.)

- Any additional information which you deem relevant to consider under the selection process for the proposed transaction.

Part II. Fees and other related expenses:

- Fees for the provision of your services as one of the Joint Lead Managers (**Please give your BEST and FINAL OFFER**) with justification for such fees and other overhead costs in detailed structure (Note: fee should not exceed 10bps of the issued amount);
- Please state any expenses and disbursements, in USD, including your proposal for a binding cap on expenses and disbursements (as well as a proposed cap or discount if the Offering does not proceed) as well as material assumptions underlying the quotes;
- Provide proposed firm(s) to act as lead managers' international and Uzbekistan legal counsel, including estimated fees of such counsel (you may assume that the Bank will be represented by reputable international and local counsel with experience in emerging markets Eurobond issuances);
- Advising on selection of trustee or other third parties and their relevant fees.

Please be informed that the following leads to exclusion of your organization from the selection process:

- Being at the stage of reorganization, liquidation or bankruptcy;
- Being registered in the United Register of unscrupulous organizations of the republic of Uzbekistan;
- Being registered in the states or territories providing the preferential tax regime and / or not providing for the disclosure and provision of information during financial transactions (offshore zones - the list of countries is attached - Appendix # 1 of the technical documentation [here](#));
- Failure to provide, within the given period, the package of the required documents.

This request for proposals is not a commitment on the part of the Bank to accept proposals. The Bank reserves the right to reject any or all of the proposals without assigning any reason there to and to negotiate the terms with the Legal Counsels as may be considered appropriate in the interest of the Bank. Directly or indirectly influencing on decision-making process of the selection or decision itself is forbidden. The contract of Joint Lead Managers or/and Bookrunners will be awarded to the qualified proposer whose proposal is evaluated to be the most relevant to the requirements and responsibilities in relation to the potential transaction. The Bank will not be responsible for any expenses incurred during the preparation and/or presentation of the proposals and costs related to negotiating the contracts.

Please send your written proposals to Gulbahor Yahyoeva (gulbahor.yahyoeva@ipotekabank.uz) and to Shohrukhkhon Abdurasulov (Shohrukhkhon.Abdurasulov@ipotekabank.uz) by **April 16th, 2020 (16.00 Tashkent time)**.

Part I (Qualifications and approach to the offering) and Part II (Fees and related expenses) of your Proposal should be in two separate password protected (different passwords, with access to print and copy but not to edit) and archived PDF documents. Passwords should be provided after the abovementioned deadline only when requested. Each part of the Proposal should be certified by the signature of the authorized person and the company seal, with the indication of the date, name of the participant and the subject of the competition.

Запрос предложений (RfP) в отношении выпуска еврооблигаций АКИБ «Ипотека-банк»

Акционерный коммерческий ипотечный банк «Ипотека - банк» («Банк»), будучи на 92,3% государственным банком, активно участвует в политических реформах и государственных программах развития в Узбекистане. При этом, Банк является универсальным финансовым учреждением и осуществляет различные виды деятельности, такие как розничный бизнес, инвестиционные операции, проектное финансирование и т.д. В настоящее время, Банк занимает лидирующие позиции в банковской системе Узбекистана. По состоянию на 1 января 2020 года на долю банка приходится около 8,6% совокупных активов банковской системы и около 7,3% совокупного капитала.

В настоящее время, мы рассматриваем вопрос расширения наших возможностей финансирования посредством дебютного выпуска еврооблигаций (далее «Сделка»). Сделка, как ожидается, будет состоять из прямого выпуска, номинированного в долларах США, в указанном размере 300 миллионов в зависимости от превалирующих условий рынка, с 5-летним тенором, в соответствии с форматом Regulation S - необеспеченный.

Мы рады предложить вам представить письменное предложение («Предложение») в качестве ведущего менеджера («Lead manager») или / и букраннера («Bookrunner») в отношении потенциальной транзакции. В настоящее время, Ипотека банк планирует завершить сделку во второй половине 2020 года/в первом квартале 2021 года исходя из рыночных условий.

Обязательные компоненты предложения.

[Для получения более подробной информации о критериях оценки и предельных лимитах на расходы см. прилагаемую техническую документацию [здесь](#)].

Предложение должно быть в формате презентации на английском или / и русском языке и включать Ваши возможности по выполнению Сделки. Обратите внимание на то, что предпочтение отдается русскому языку.

Часть I. Квалификации и подход к Сделке

Предложение должно полностью и кратко содержать следующую информацию:

1. Опыт работы в Узбекистане и / или с Ипотека-банком

Отношения с Банком и Республикой Узбекистан (например, корреспондентские отношения с Банком, операции на денежном рынке и FX операции, проектное финансирование, кредитные линии, отношения с местными государственными предприятиями и т.д.).

2. Опыт участия в подобных сделках и квалификации

- Квалификации, рейтинги, награды и спектр услуг вашего банка как ведущего участника рынков капитала в регионе и в Узбекистане (пожалуйста, приложите копии соответствующих лицензий / сертификатов, если применимо);
- Опыт работы в качестве ведущего менеджера в выпусках облигаций в иностранной валюте в течение последних пяти лет глобально, в регионе СЕЕМЕА и в странах СНГ с акцентом на суверенные и банковские выпуски; Пожалуйста, укажите свой опыт в дебютных выпусках и дебютных выпусках банков с развивающихся рынков, стран СНГ, СЕЕМЕА (пожалуйста, приложите рейтинговые таблицы по вышеуказанным категориям выпусков и копии других соответствующих документов / сертификатов, если применимо).
- Члены команды DCM и команды синдиката, которые будут участвовать в Сделке. Для каждого члена команды укажите: (i) Должность, (ii) Роль в Сделке и (iii) Соответствующий опыт в географических регионах, упомянутых выше (включая дебютные выпуски и дебютные выпуски банков). Ведущие участники должны иметь как минимум 5-летний опыт работы на международных рынках капитала.
- Подтверждение того, что ваша фирма получила все внутренние полномочия выступать в качестве ведущего менеджера или букраннера по еврооблигациям со стороны эмитента в Узбекистане (помимо проверок "Know your client - Знай своего клиента" и due diligence) – нужно предоставить соответствующие лицензии и документы.
- Раскрытие любых потенциальных конфликтов интересов.

3. Подход к Сделке

- Рекомендации по времени выхода на рынок с учетом текущих тенденций для развивающихся рынков, в особенности, по облигациям стран СНГ, номинированных в долларах США; нужно отметить то, в какой степени выпуск облигаций Банком в долларах США является востребованным на рынках капитала;
- Соображения по поводу оптимальных сроков исполнения сделки в подробном индикативном графике и маркетинговой стратегии. Пожалуйста, укажите потенциальные проблемы, которые могут повлиять на сроки исполнения;
- Соображения по маркетинговой стратегии и роудшоу во всех предложенных географических регионах и ключевым инвесторам, на которых следует

ориентироваться. Пожалуйста, предоставьте информацию о вероятном размещении еврооблигаций Банка по географическим зонам и типам инвесторов;

- Соображения по поводу кредитного позиционирования и обоснования ценообразования;
- Оказание поддержки после размещения облигаций, демонстрирующее способность ведущего менеджера оказывать содействие банку на вторичном рынке после размещения;
- Обзор планируемой структуры сделки для этой транзакции (Прямая и гарантированная структура, ноты об участии в кредите, ковенанты и т.д.);
- Любая дополнительная информация, которую вы считаете уместной для рассмотрения в процессе отбора ведущих менеджеров для предлагаемой транзакции.

Часть II. Комиссии и другие сопутствующие расходы:

- Комиссии за предоставление ваших услуг в качестве одного из Совместных ведущих менеджеров (**просьба указать Ваше ЛУЧШЕЕ и ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**) с обоснованием данных комиссий и прочих накладных расходов с подробным описанием структуры расходов (Примечание: комиссия не должна превышать 10 б.п. от суммы эмиссии);
- Просьба указать любые расходы и выплаты в долларах США, включая ваше предложение по предельным лимитам (кэп) накладных расходов (а также, предельным лимитам, если Сделка не состоится), а также существенные предположения, лежащие в основе расходов;
- Предоставить список потенциальных фирм, которые могут выступать в качестве ведущего юрисконсульта ведущих менеджеров по международному и узбекскому праву с информацией по предполагаемым расходам их услуг (можно сделать предположение, что Банк будет представлен авторитетным международным и местным юристом, имеющим опыт работы по выпускам еврооблигаций на развивающихся рынках);
- Консультирование по выбору доверенного лица (трасти) или других третьих лиц и соответствующих расходов.

III. Обращаем ваше внимание на то, что следующие факты могут привести к исключению вашей организации из процесса отбора:

- если компания находится на стадии реорганизации, ликвидации или банкротства;
- если компания состоит в Едином реестре недобросовестных исполнителей;

- если компания зарегистрирована в государствах или на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и/или не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны - перечень стран прилагается в Приложение №1);
- если в установленный срок пакет необходимых документов для квалификационного отбора не был представлен.

Данный документ не является обязательством Банка принимать предложения. Банк оставляет за собой право отклонить любое или все предложения без объяснения причин и обсудить с юрисконсультами те условия, которые могут быть сочтены целесообразными в интересах Банка. Прямое или косвенное влияние на процесс принятия решений или самого решения не разрешается. Контракт с ведущими менеджерами и / или букраннерами будет присужден квалифицированному заявителю, чье предложение будет оценено как наиболее соответствующее требованиям и обязанностям в отношении потенциальной сделки. Банк не будет нести ответственность за любые расходы, понесенные в ходе подготовки и / или представления предложений, а также расходы, связанные с ведением переговоров по контрактам.

Письменные предложения необходимо выслать Гулбахор Яхёевой (gulbahor.yahyoeva@ipotekabank.uz) и Шохруххону Абдурасулову (Shohrukhkhon.Abdurasulov@ipotekabank.uz) до 16 апреля 2020 года (до 16.00 по Ташкентскому времени). Часть I (Квалификации и подход к Сделке) и часть II (Комиссии и другие расходы) должны быть оформлены отдельно и должны соответствовать требованиям ниже.

Каждая часть Предложения должна быть заверена подписью уполномоченного лица и фирменной печатью участника с обязательным указанием даты, наименования участника и предмета Предложения (конкурса).

Документы должны быть в формате PDF, защищены разными паролями с доступом к печати и копированию, но не к редактированию и архивированы. Пароли должны быть предоставлены после вышеуказанного срока (дедлайна) только по запросу.

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ (КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ) ПО
ОТБОРУ БАНКОВ-ОРГАНИЗАТОРОВ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО
ПРОВЕДЕНИЮ МЕРОПРИЯТИЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ЭМИССИИ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ (ЕВРООБЛИГАЦИЙ) АКИБ
«ИПОТЕКА-БАНК» НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА**

1. Наименование организации (Заказчик): Акционерный коммерческий ипотечный банк «Ипотека-банк» (далее «Ипотека-банк», «Заказчик», «Эмитент»).

Рабочим органом закупочной комиссии является департамент Казначейства (далее «Рабочий орган»).

Адрес: 100000, г. Ташкент, улица Шахрисабз, 30.

Телефоны: +998 (78) 150-89-38; +998 (78) 150-11-22 (внут. 7055, 7064).

2. Наименование оказываемых услуг: Организация мероприятий, необходимых для осуществления эмиссии долговых ценных бумаг (еврооблигаций) АКИБ «Ипотека-банк» на международных рынках капитала.

3. Информация о конкурсе и Исполнители

Конкурс проводится среди международных банков с опытом в организации подобных сделок на международных рынках капитала, с целью создания консорциума/синдиката, создающегося из 3-4 банков-организаторов (андеррайтеров) на основе отбора наилучшего предложения согласно внутреннему порядку АКИБ «Ипотека-банк». Число банков-организаторов в синдикате обосновывается задачей обеспечения наивысшей эффективности работы и максимального привлечения инвесторов в целевых географических зонах.

4. Цели использования результатов услуг: АКИБ «Ипотека-банк» планирует проводить эмиссию долговых обязательств (еврооблигаций), номинированных в долларах США в формате Regulation S на международных финансовых рынках капитала во втором полугодии 2020 года согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан от 9 октября 2019 года № ПП- 4487 «О первоочередных мерах по повышению финансовой устойчивости банковского сектора Республики Узбекистан».

5. Назначение и цель реализации проекта

5.1. Привлечение долгосрочных ресурсов для последующего финансирования крупных инвестиционных проектов;

5.2. Создание кредитной истории на международных рынках капитала;

5.3. Диверсификация источников финансирования.

6. Источники финансирования

Источниками финансирования услуг по проекту «Эмиссия долговых ценных бумаг (еврооблигаций) АКИБ «Ипотека-банк» на международных рынках капитала» являются привлеченные и собственные средства Ипотека-банка. Комиссии банков-организаторов подлежат к уплате после закрытия Сделки (после размещения еврооблигаций) и вычитаются из выручки от Сделки.

7. Порядок оформления и предъявления результатов услуг

Порядок оформления и предъявления результатов услуг устанавливается в соответствии с договором на оказание услуг по сопровождению выпуска и размещения еврооблигаций Ипотека-банка с банками-организаторами – победителями отбора.

8. Детали выпуска:

Дата выпуска: Предварительно второе полугодие 2020 года/первый квартал 2021 года, исходя из рыночных условий;

Объем выпуска: Предварительный объем выпуска Реальный объем выпуска зависит от рыночных условий: от спроса инвесторов и процентных ставок на еврооблигации Ипотека-банка, от волатильности рынка;

Валюта выпуска: доллары США.

Формат выпуска: Regulation S.

Рекомендуемая периодичность: Срок погашения еврооблигаций от 5 лет в зависимости от рыночных условий.

Листинг: на Лондонской, Ирландской или Люксембургской фондовой бирже.

9. Структура сделки

Выбор структуры сделки должен быть сделан на основании анализа законодательства Узбекистана в области налогообложения и других потенциальных барьеров и ограничений, которые могут влиять на экономическую целесообразность той или иной структуры.

10. Сроки оказания услуг: до окончания процесса размещения еврооблигаций на международных рынках капитала согласно плану – графику (сроки, необходимые для размещения еврооблигаций на международных рынках капитала).

Эмиссия еврооблигаций Ипотека-банка планируется на второе полугодие 2020 года/первый квартал 2021 года, исходя из рыночных условий (при сохранении неблагоприятного инвестиционного климата на мировых финансовых рынках дата выпуска может быть отсрочена далее).

Участники данного конкурса должны составить индикативный график работ по размещению дебютных еврооблигаций Эмитента. При этом, индикативный график не будет являться окончательным расписанием, так как все рабочие процессы должны быть скоординированы и согласованы с Ипотека-банком, внешним аудитором и юридическими консультантами Ипотека-банка в зависимости от сроков готовности аудированной финансовой отчетности, комфортных писем, проспекта эмиссии и других процедур, связанных с участниками данного проекта.

11. Объем оказываемых услуг синдикатом банков-организаторов

Исполнители должны обеспечить предоставление полного перечня услуг требуемых для успешного размещения еврооблигаций Ипотека-банка на международных рынках капитала:

11.1. Организация процесса подготовки и размещения выпуска еврооблигаций, координация всех сторон по сделке;

11.2. Подготовка детального плана-графика мероприятий по выпуску и размещению еврооблигаций и назначение всех ответственных сторон;

11.3. Услуги по оказанию содействия в назначении трасти, платежного и листингового агентов и других третьих лиц;

- 11.4. Назначение международных и местных юристов консорциума андеррайтеров и координация их деятельности;
- 11.5. Помощь эмитенту в проведении предварительных работ по размещению;
- 11.6. Разработка стратегии и консультирование Эмитента относительно оптимального времени выхода на рынок, а так же структуры, параметров выпуска и размещения еврооблигаций;
- 11.7. Подготовка, совместно с юристами, документов необходимых для выпуска, размещения и обращения облигаций, в том числе, эмиссионной документации, в соответствии со структурой выпуска и действующим законодательством;
- 11.8. Рейтинговое консультирование при присвоении рейтинга еврооблигациям;
- 11.9. Работа с юрисконсультами и Ипотека-банком, чтобы обеспечить соответствие всех этапов данной сделки законодательным и нормативным требованиям в соответствующих юрисдикциях;
- 11.10. Предоставление периодической информации о состоянии рынков международного капитала Эмитенту;
- 11.11. Подготовка прогноза возможного формирования цены на Облигации после их допуска к размещению;
- 11.12. Выявление основных рисков, связанных со сделкой и инструментов для их смягчения;
- 11.13. Оказание поддержки на этапе взаимодействия с биржей (организатором торгов) для целей заключения с ней соответствующих договоров в отношении обслуживания Облигаций;
- 11.14. Взаимодействие с инвесторами, организация переговоров;
- 11.15. Организация маркетинговых мероприятий выпуска Облигаций, в т.ч. подготовка презентации для инвесторов, услуги по проведению роудшоу (включая non-deal роудшоу, если это необходимо) в Европе и Азии по согласованию с Эмитентом;
- 11.16. Подготовка управленческой команды эмитента для роудшоу и разработка вопросника. Подготовка ответов на вопросы инвесторов задаваемых во время роудшоу;
- 11.17. Информирование инвесторов о кредитоспособности эмитента;
- 11.18. Предоставление рекомендаций по ключевым условиям размещения, в т.ч. по уровню ставки купона по Облигациям;
- 11.19. Стандартные услуги букраннера, включая прием заявок от потенциальных инвесторов о приобретении размещаемых ценных бумаг, ведение сводного реестра заявок и организация размещения еврооблигаций;
- 11.20. Организация расчетов по выпуску еврооблигаций с международными инвесторами - роль биллинга и доставки, что подразумевает передачу недавно выпущенных еврооблигаций международным инвесторам и соответствующую передачу выручки в Ипотека-банк (за вычетом комиссий андеррайтеров);
- 11.21. Поддержка нового выпуска на вторичных рынках, обеспечение ликвидности (стандартные процедуры «market making»);
- 11.22. Осуществление иных необходимых мероприятий, направленных на успешное размещение Облигаций.

12. Предлагаемая структура синдиката

- 12.1. Число банков-организаторов по размещению еврооблигаций – 3 или 4 банка;

- 12.2. В синдикате должен быть, как минимум, один Глобальный банк с высоким инвестиционным рейтингом (рейтинги Moody's, Fitch и S&P как минимум A3, A-, A-, соответственно) в роли ведущего банка-организатора (Глобальный Координатор);
- 12.3. В синдикате должен быть как минимум один банк с опытом работы по размещению еврооблигаций узбекского эмитента на международных рынках капитала;
- 12.4. После выявления победителей конкурса, на общем собрании всех сторон по сделке определяются роль и обязанности каждого банка-организатора в соответствии с пожеланиями Заказчика.

13. Критерии оценки участников

13.1. Квалификационные параметры:

- 13.1.1. Профессиональный опыт работы и квалификация членов команды по размещению еврооблигаций в странах СНГ и СЕЕМЕА;

Стаж работы каждого ведущего члена команды на международных рынках заемного капитала (лицензии, сертификаты, информация/справки о сопровождении сделок, если применимо);

Приветствуется наличие в команде специалистов с опытом работы на дебютных выпусках банков – эмитентов (лицензии, сертификаты, информация/справки о сопровождении сделок, если применимо);

Опыт ведущих специалистов команды не менее 5 лет на заемных рынках капитала.

- 13.1.2. Опыт работы:

Опыт работы по размещению еврооблигаций в странах СНГ и СЕЕМЕА за последние пять лет, опыт работы по суверенным и банковским выпускам в странах СНГ и СЕЕМЕА за последние пять лет;

Приветствуется опыт работы по дебютным выпускам/дебютным выпускам банков из СНГ/СЕЕМЕА/развивающихся стран;

Участник должен предоставить информацию (в виде рейтинговых таблиц Bloomberg или Thomson Reuters и лицензий/сертификатов/справок, если применимо), подтверждающих лидирующие позиции банка-андеррайтера в размещении еврооблигаций для эмитентов развивающихся рынков, региона СЕЕМЕА, стран СНГ за последние пять лет, а также в организации дебютных выпусков и дебютных выпусков банков-эмитентов из вышеупомянутых регионов.

- 13.1.3. Подтверждение того, что банк получил все внутренние полномочия выступать в качестве андеррайтера по координации выпуска еврооблигаций узбекского эмитента (прилагается копия лицензии);

- 13.1.4. Отсутствие конфликтов интересов.

13.2. Так как, размещение еврооблигаций на международных рынках капитала является дебютным для Ипотека-банка приветствуется информированность и опыт участника в реальном и банковском секторе Узбекистана, также межбанковские отношения с Ипотека-банком. В связи с этим, при выборе банков-организаторов учитываются следующие факторы:

- 13.2.1. Опыт работы в Республике Узбекистан (кредитные линии, проектное финансирование и т.д.);

- 13.2.2. Корреспондентские отношения с Ипотека-банком (учитывается объем проводимых транзакций);

- 13.2.3. Крупные кредитные линии/проекты по торговому финансированию между участником и Ипотека-банком;
- 13.2.4. Наличие и объем проводимых FX операций и операций на денежном рынке;
- 13.2.5. Наличие межбанковских отношений в сфере обмена опыта и проведения тренингов и семинаров для сотрудников Ипотека-банка.
- 13.3. Подход участника к Сделке в целом: маркетинговая стратегия, целевые инвесторы, соображения по структуре и доходности еврооблигаций, поддержка еврооблигаций на вторичном рынке и т.д.
- 13.4. **К участию в отборе не допускаются организации:**
- не предоставившие в установленный срок пакет необходимых документов для квалификационного отбора;
 - находящиеся на стадии реорганизации, ликвидации или банкротства;
 - находящиеся в Едином реестре недобросовестных исполнителей;
 - зарегистрированные в государствах или на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и/или не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны - перечень стран прилагается в Приложение №1);

14. Требуемые ограничительные соглашения (ковенанты) при выпуске долговых ценных бумаг на международных рынках капитала:

- 14.1. Пакет ковенантов подлежит отдельному обсуждению с Эмитентом;
- 14.2. При рекомендации оптимальных ковенантов следует учитывать интересы потенциальных инвесторов и возможности Эмитента;
- 14.3. Ковенанты должны соответствовать принятым на развивающихся рынках условиям в отношении к похожим выпускам;
- 14.4. Используется концепция существенное негативное воздействие.

15. Требования для международного юридического консультанта синдиката

- 15.1. Успешное сопровождение дебютных выпусков еврооблигаций эмитентов из стран СНГ и развивающихся рынков за последние 3 года;
- 15.2. Занимаемые позиции в рейтингах по юридическому сопровождению выпусков еврооблигаций эмитентов из стран СНГ и из развивающихся рынков (Рейтинги Bloomberg, Thomson Reuters, Legal 500, Chambers Global, IFLR 1000).
Участник должен предоставить информацию в виде рейтинговых таблиц (источник: Bloomberg или Thomson Reuters), подтверждающих лидирующие позиции юридического консультанта в размещении еврооблигаций для эмитентов развивающихся рынков, региона СЕЕМЕА, стран СНГ за последние три (3) года;
- 15.3. Наличие в команде ведущих юристов, имеющих не меньше чем 3 года опыта и 5 успешных сделок по сопровождению выпусков еврооблигаций на международных рынках капитала.

16. Комиссия банков-организаторов

Общий размер комиссии банков-андеррайтеров не должен превышать 0,3% от суммы объема выпуска еврооблигаций и комиссия каждого банка-организатора не должна превышать 0,1% от суммы выпуска (цены указаны без учета НДС).

Данный объём комиссии будет распределен между банками-организаторами путём договоренности между Заказчиком и банками-организаторами.

В случае назначения глобального (-ых) координатора (-ов) среди банков-организаторов, комиссия глобального (-ых) координатора (-ов) будет установлена на уровне выше, чем уровень вознаграждения других банков-организаторов.

17. Условия оказания услуг

17.1. Банки-организаторы в синдикате должны обеспечить предоставление полного перечня услуг требуемых для успешного размещения еврооблигаций Ипотека-банка.

17.2. Комиссия банков-андеррайтеров будет оплачена после размещения еврооблигаций;

17.3. Все документы будут составлены на английском языке, при необходимости документы должны быть переведены на русский язык Исполнителями. В случае необходимости, итоговая документация переводится Исполнителями с английского на русский язык.

17.4. Расходы Исполнителей, связанные с оказанием услуг (ксерокопирование, работа секретарей, вознаграждение субподрядчиков и любые иные расходы), возмещаются Заказчиком в пределах суммы указанной в предложениях банков-андеррайтеров и в ценовой части настоящего документа. Расходы, понесенные Исполнителями от лица Заказчика и документарно подтвержденные, возмещаются Заказчиком полностью в пределах суммы указанной в предложениях банков-андеррайтеров и в ценовой части настоящего документа.

17.5. Предоставление Исполнителями перечня осуществляемых работ с конкретизацией объема работ, количества и стоимости необходимых специалистов (поименно), их квалификации (резюме) и обоснование формирования стоимости предложения.

18. Ценовая часть предложения должна включать:

18.1. Основные расходы (за исключением возможной оплаты НДС): Базовая комиссия в процентах от суммы сделки – максимум 0,1% от суммы сделки;

18.2. Не комиссионные расходы;

18.2.1. Расходы за услуги юристов синдиката банков-организаторов по международному праву(без учёта НДС);

18.2.2. Расходы за услуги юристов синдиката банков-организаторов по узбекскому праву (без учёта НДС);

18.2.3. Расходы на роудшоу (без учёта НДС). Исполнитель в ценовом предложении должен предоставить обоснование расходов по роудшоу;

18.2.4. Установленный лимит на накладные расходы банка-организатора по сделке (за исключением возможной оплаты НДС).

Таблица 1. Ценовые параметры (Все цены указаны без учета НДС).

Сторона по сделке	Ответственность сторон	Индикативная котировка
Юридический консультант Синдиката	Подготовка транзакционной документации; Обзор проспекта и подготовка части проспекта в отношении условий выпуска; Предоставление юридических заключений.	До 300 000 USD (включая накладные расходы юридической фирмы)
Юридический консультант синдиката по узбекскому праву	Предоставление юридического заключения по праву Республики Узбекистан.	До 50 000 USD (включая накладные расходы юридической фирмы)
Расходы на роудшоу	До 85 000 USD (с обоснованием ценообразования)	
Прочие расходы	До 15 000 для каждого участника (с обоснованием ценообразования)	

18.2.5. Другие расходы (без учёта НДС), связанные со сделкой которые будут указаны в мандатном письме;

18.2.6. Расходы за услуги третьих сторон: юристов трасти (до 35 000USD), трасти, платежный агент, регистратор, трансферный агент, листинговый агент и т.д.(всего ориентировочно 75 000USD с учетом годовых комиссий), налоговый консультант (Ориентировочно 50 000 USD, согласуется отдельно заемщиком) и другие.

Банк будет заключать прямые контракты с каждым участником выпуска на оказание соответствующих услуг за исключением юристов банков-андеррайтеров.

18.3. Исходные предположения (условия), предполагаемые в составлении ценового предложения.

19. Требования к безопасности оказания услуг и их результатов

Все услуги должны производиться в соответствии с требованиями международных соглашений и применимого законодательства, содержащих требования к конфиденциальности и безопасности. Вся предоставляемая информация в рамках оказываемых услуг является конфиденциальной, и Исполнитель обязан соблюдать все требования конфиденциальности по отношению к получаемым информациям.

20. Порядок сдачи и приемки результатов услуг

По результатам оказания полного объема услуг, предусмотренного договором об оказании андеррайтинговых услуг, составляется итоговый Акт приема-сдачи результатов всех оказанных услуг, который должен составляться на двух языках: английском и русском, не менее чем в 2 экземплярах на каждом языке. Услуги будут считаться оказанными в полном объеме после письменного подписания Заказчиком акта приема-сдачи результатов оказанных услуг.

21. Требования по объему гарантий качества услуг

Результаты оказания услуг в полном объеме должны соответствовать требованиям, предъявляемым к их объему и качеству в соответствии с договором оказания услуг. Исполнитель возмещает Заказчику убытки, возникшие по его вине.

ПЕРЕЧЕНЬ

государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны)

(согласно Постановлению ГНК, ГТК и ЦБ Республики Узбекистан, зарегистрированного в МЮ за № 2467-1 от 30.07.2014г.)

1. Княжество Андорра.
2. Антигуа и Барбуда.
3. Содружество Багамских островов.
4. Барбадос.
5. Государство Бахрейн.
6. Белиз.
7. Государство Бруней-Даруссалам.
8. Республика Вануату.
9. Зависимые от Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии территории:
Ангилья;
Бермудские о-ва;
Британские Виргинские о-ва;
Монтсеррат;
Гибралтар;
Британская территория в Индийском океане (о-ва Чагос);
Юж. Георгия и Юж. Сандвичевы о-ва;
Теркс и Кайкос;
Острова Кайман (Каймановы острова).
10. Отдельные административные единицы Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии:
Нормандские острова (о-ва Гериси, Джерси, Сарк);
о-в Мэн.
11. Гренада.
12. Республика Джибути.
13. Доминиканская Республика.
14. Ирландия (Дублин, Шеннон).
15. Республика Кипр.
16. Китайская Народная Республика:
Сянган (Гонконг);
Аомынь (Макао).
17. Республика Коста-Рика.
18. Острова Кука (Новая Зеландия).
19. Республика Либерия.
20. Ливанская Республика.
21. Княжество Лихтенштейн.
22. Республика Палау (Тихий океан).
23. Республика Маврикий.
24. Малайзия (о. Лабуан).
25. Мальдивская Республика.
26. Республика Мальта.
27. Республика Маршалловы Острова.
28. Республика Науру.
29. Нидерландские Антильские Острова.
30. Ниуэ (Новая Зеландия).
31. Объединенные Арабские Эмираты (Дубай).
32. Республика Панама.
33. Португальская Республика (о. Мадейра).
34. Независимое Государство Самоа.
35. Республика Сейшельские острова.
36. Федерация Сент-Китс и Невис.
37. Сент-Люсия.
38. Сент-Винсент и Гренадины.
39. США:
Виргинские о-ва США;
Содружество Пуэрто-Рико;
Штат Вайоминг;
Штат Делавэр.
40. Королевство Тонга.
41. Суверенная Демократическая Республика Фиджи.
42. Французская Республика:
о. Кергелен;
Французская Полинезия.
43. Демократическая Социалистическая Республика Шри Ланка.
44. Ямайка.
45. Французские Южные Территории и Антарктические Территории

