



Imperial Energy

Общество с ограниченной ответственностью  
«Норд Империял»

проспект Кирова, д. 51а, стр. 15, г. Томск, 634041, Россия  
тел.: (3822) 55-68-68; факс: (3822) 56-14-74  
e-mail: office@imperialenergy.ru; http://www.imperialenergy.com  
ОГРН 1047000256984; ИНН 7017103818

« 13 » 07 2023 г. № 929  
на № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Руководителю организации /

Attn.: Head of the Company

**Subject: Expression of Interest (EoI)**

Imperial Energy Limited (IE), a 100% subsidiary of ONGC Videsh Limited (OVL), plans to engage Merchant Bankers as financial advisors (FA) to initiate and manage the sell-side process of a company ABC engaged in upstream Oil and Gas business in Russia. IE is exploring different strategic alternatives, which may involve various options and considerations as mentioned below:

- a) Potential sale of an interest up to 100% (i.e., Sale of Shares of ABC either fully or partially);
- b) Entering joint venture / partnership opportunities around ABC with one or more strategic counterparties including ABC and other upstream oil and gas companies;
- c) Other alternate form of structured transactions, in either case through one or more transactions.

ABC, holds several upstream license blocks, including those related to tight oil formations and intends to initiate a formal process to review available strategic alternatives and assess the possibility of a potential transaction with interested counterparties.

The sale side process is expected to have two stages, with limited information disclosure in the first stage followed by the submission of non-binding offers by interested counterparties. The second stage will focus on finalisation of options and receiving of firm definitive offers from short-listed counterparties.

**Тема: Выражение заинтересованности (ВЗ)**

Империял Энерджи Лимитед (IE) – 100% дочерняя компания ONGC Videsh Limited (OVL) планирует привлечь акционерные банки в качестве финансовых консультантов (ФК) для инициирования и управления процессом продажи компании «АБВ», занимающейся геологоразведкой и добычей нефти и газа в России. IE рассматривает различные стратегические варианты, включая указанные ниже:

- a) Потенциальная продажа доли (до 100%), т.е. продажа части или всех акций компании «АБВ».
- b) Создание совместного предприятия / партнёрства вокруг компании «АБВ» с одним или более стратегическими партнёрами, включая компанию «АБВ» и другие добывающие нефтегазовые компании.
- c) Иные виды структурированных сделок – одноэтапные или многоэтапные.

Компания «АБВ» владеет несколькими лицензионными участками, предназначенными для геологоразведки и добычи, в том числе с нефтенасыщенными пластами с низкой проницаемостью. Компания намерена инициировать официальный процесс рассмотрения имеющихся стратегических альтернатив и оценки возможности потенциальной сделки с заинтересованными контрагентами.

Ожидается, что процесс продажи будет состоять из двух этапов, с ограниченным раскрытием информации на первом этапе, за которым последует получение от заинтересованных контрагентов предложений, не имеющих обязательной силы. Второй этап будет посвящен итоговой доработке вариантов и получению окончательных и

<p>Financial advisors are required to solicit structured feedback from prospective counterparties. Subject to an acceptable outcome of the feedback, they can proceed with running the formal sell-side process. The financial advisor is responsible for providing comprehensive financial advisory services that cover a wide range of tasks and responsibilities.</p> <p>Eligibility of Financial Advisor is given in <b>Annexure 1</b>. The information is to be submitted in the Format attached at <b>Annexure 2</b>.</p> <p><b>Broad Scope of Work for Financial Advisors:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. FA will review alternative strategic options for ABC and prepare a presentation on these options.</li> <li>2. Assist ABC in identifying and contacting prospective counterparties for the transaction. Coordinate discussions and negotiations with prospective counterparties and their advisors, as needed.</li> <li>3. <b>Provide advice on tax, accounting issues arising from the sale process.</b> Managing the process within the agreed timelines. Assist in engaging tax and legal advisors, if required.</li> <li>4. Develop a detailed financial interactive model with sources of input data for uploading in VDR.</li> <li>5. <b>Engage and coordinate with the Virtual Data Room (VDR) service provider to compile the necessary information for the VDR.</b> Assist in coordinating the due diligence process undertaken by prospective counterparties. Maintain the VDR and assist with the associated Q&amp;A process. Coordinate the Physical Data Room (PDR) and Management Presentation for prospective counterparties.</li> <li>6. Develop marketing materials, including teasers, information memorandums, management presentations, or other relevant documents to be</li> </ol>	<p>юридически обязывающих предложений от контрагентов, включенных в короткий список.</p> <p>От финансовых консультантов требуется запросить структурированную обратную связь от потенциальных контрагентов. Если таковая обратная связь будет приемлема, консультанты смогут приступить к официальному процессу продажи. Финансовый консультант отвечает за предоставление комплексных финансовых консультационных услуг, которые охватывают широкий спектр задач и обязанностей.</p> <p>Требования к Финансовому консультанту приведены в <b>Приложении 1</b>. Информацию необходимо подать в формате, приведённом в <b>Приложении 2</b>.</p> <p><b>Общее описание объёма работ финансовых консультантов:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ФК надлежит рассмотреть альтернативные стратегические варианты для компании «АБВ» и подготовить презентацию по этим вариантам.</li> <li>2. Оказание помощи компании «АБВ» в выявлении потенциальных контрагентов по сделке и установлении контакта с ними. При необходимости - координирование обсуждения и переговоров с потенциальными контрагентами и их консультантами.</li> <li>3. <b>Консультирование по налоговым, бухгалтерским вопросам, возникающим в процессе продажи.</b> Управление процессом в оговоренные сроки. Помощь в привлечении налоговых и юридических консультантов (при необходимости).</li> <li>4. Разработка подробной финансовой интерактивной модели с указанием источников исходных данных для загрузки в виртуальную комнату данных (ВКД).</li> <li>5. <b>Взаимодействие и координация действий с поставщиком услуг виртуальной комнаты данных (ВКД) для сбора необходимой информации для ВКД.</b> Содействие в координации процесса комплексной юридической проверки, проводимой потенциальными контрагентами. Поддержание ВКД и содействие в соответствующем обмене вопросами и ответами. Координация действий в отношении комнаты физических данных (КФД) и презентации на уровне руководства для потенциальных контрагентов.</li> <li>6. Разработать маркетинговые материалы, в том числе рекламные анонсы, информационные меморандумы, презентации на уровне руководства</li> </ol>
---	---

<p>shared with prospective counterparties upon ABC's approval.</p> <p>7. Conduct valuation analysis of ABC using data provided by Imperial Energy (IE) and publicly available information and prepare a summary of feedback from prospective transaction counterparties and received offers.</p> <p>8. Prepare transaction documentation, including non-disclosure agreements, process letters, sales and purchase agreements, and shareholders' agreements (if required), in collaboration with ABC's other advisors.</p> <p>9. Assist and guide ABC during negotiations of price, terms, and conditions with the prospective counterparty, including the preparation of the Term Sheet, acquisition/structuring agreements, and final agreement. Coordinate with ABC's legal and other advisors.</p> <p>10. Make presentations to ABC and its parent companies' Board and relevant Government authorities if required. Assist ABC in obtaining necessary approvals from relevant agencies in Russia if needed.</p> <p>11. The FA must execute a confidentiality agreement with affiliates situated in Russia.</p> <p>12. Obtain / Assist in getting necessary approvals from the Government of Russia and other relevant statutory agencies in Russia until project closure and completion of the transaction.</p> <p>13. All deliverables should be submitted in English.</p> <p>14. Contract shall be entered with FA by ABC-Russian subsidiary of IE.</p> <p>15. Financial adviser/consultant will also act as coordinator with other consultants (like legal, tax, accounting as the case may be) during the process.</p>	<p>или другие соответствующие документы, которые будут переданы потенциальным контрагентам после одобрения компанией «АБВ».</p> <p>7. Подготовить стоимостной отчет по компании «АБВ» с использованием данных, предоставленных Imperial Energy (IE) и общедоступной информации, и подготовить резюме обратной связи от потенциальных контрагентов по сделке и полученных предложений.</p> <p>8. Подготовить документацию по сделке, включая соглашения о неразглашении, процедурные письма, договоры купли-продажи и акционерные соглашения (при необходимости), в сотрудничестве с другими консультантами «АБВ».</p> <p>9. Содействовать и направлять «АБВ» во время переговоров о цене, сроках и условиях сделки с потенциальным контрагентом, включая подготовку Основных условий сделки, соглашений о приобретении/изменении структуры и окончательного соглашения. Координация действий с юридическими и другими консультантами компании «АБВ».</p> <p>10. Проведение презентаций для «АБВ» и Советов директоров её материнских компаний и соответствующими государственными органами (при необходимости). Содействие «АБВ» в получении необходимых разрешений от соответствующих органов в России (при необходимости).</p> <p>11. ФК должен заключить соглашение о конфиденциальности с аффилированными лицами, находящимися в России.</p> <p>12. Получение/содействие в получении необходимых разрешений от Правительства Российской Федерации и других соответствующих государственных органов в России до закрытия проекта и завершения сделки.</p> <p>13. Все результаты работ должны быть представлены на английском языке.</p> <p>14. Договор заключается между ФК и «АБВ» - российской дочерней компанией IE.</p> <p>15. Финансовый советник/консультант должен также выступать в качестве координатора с другими консультантами (например, юридическими, налоговыми, бухгалтерскими, в зависимости от обстоятельств) в ходе процесса.</p>
---	---

**Last date of Submission of proposal – August 02, 2023.**

E-mail id for submission of proposal in soft form, before the cut-off date: [tender@imperialenergy.ru](mailto:tender@imperialenergy.ru)

**Modalities**

- a) Based on the submitted proposal, the financial consultant will be invited for giving detailed online presentation.
- b) No payment shall be made for making such presentation.
- c) Opportunity for presentation does not guarantee any commitment from Imperial Energy (IE) for award of contract to the financial advisor.
- d) Date, time for presentation shall be notified to shortlisted advisor separately.
- e) ABC company may terminate the process at its sole discretion.

In case of any query related to this EoI, please contact:

**Denis Konev**

**E-mail: [denis.konev@imperialenergy.ru](mailto:denis.konev@imperialenergy.ru)**

**Phone: +7 (3822) 60 50 25**

Head of Procurement and Contracts Division,

D.S. Konev

**Последняя дата подачи предложения: 02 августа 2023г.**

Адрес электронной почты для подачи предложения в электронной форме в течение срока подачи предложений: [tender@imperialenergy.ru](mailto:tender@imperialenergy.ru)

**Условия:**

- a) На основании представленного предложения финансовый консультант будет приглашен для проведения подробной онлайн-презентации.
- b) Указанная презентация не оплачивается.
- c) Возможность проведения презентации не гарантирует каких-либо обязательств со стороны Imperial Energy (IE) по заключению контракта с данным финансовым консультантом.
- d) Консультант, включенный в короткий список, будет отдельно уведомлен о дате и времени проведения презентации.
- e) Компания «АБВ» вправе по своему усмотрению прекратить данный процесс.

При наличии вопросов, связанных с данным ВЗ, просим связаться с:

**Конеv Денис Сергеевич**

**E-mail: [denis.konev@imperialenergy.ru](mailto:denis.konev@imperialenergy.ru)**

**Телефон: +7 (3822) 60 50 25**

Начальник департамента по материально-техническому обеспечению и договорной работе

Д.С. Конеv

## Eligibility Criteria

1. **Experience of Team Leader/Project Manager & other Core Team Members: Team Leader/Project Manager:** The Team Leader should be a suitably qualified professional with a minimum of 10 years' experience in the oil and gas industry. They must have acted as a team leader in a minimum of one completed sell-side advisory deals in the upstream oil and gas industry. The value of one of these deals should exceed USD 300 million. Please provide the professional qualification and experience profile of the Team Leader, highlighting their key specialization areas and including details of completed sell-side advisory deals in international upstream oil and gas transactions of similar nature and value.
2. **Other core team members:** Should be suitably qualified professional with minimum 8 years' experience in their respective areas and must have associated in at least two completed deals in international upstream Oil & Gas transaction of similar nature with value exceeding **USD 150 million each** as a team member in the role(s) specified for them for the present assignment.
3. Please mention professional qualification and experience profile with focus on their respective specialization areas and detail of completed deals in upstream Oil and Gas international transaction of similar nature with value and the role in the transaction.
4. Financial Consultant should have establishments/offices in Russia.
5. Financial advisor should not subcontract or hire for the advisory role to the any other party except for engagement of VDR service provider.

## Квалификационные критерии

1. **Опыт работы руководителя группы/менеджера проекта и других членов основной группы: Руководитель группы/менеджер проекта:** Руководитель группы должен быть профессионалом соответствующей квалификации с опытом работы в нефтегазовой отрасли не менее 10 лет. Он/она должны иметь опыт работы в качестве руководителя группы как минимум в одной завершённой консультационной сделке со стороны продавца в нефтегазовой отрасли. Стоимость одной из таких сделок должна превышать 300 млн долларов США. Просим указать профессиональную квалификацию и опыт руководителя группы, выделив его/её ключевые области специализации, включая подробную информацию о заключённых консультационных сделках на стороне продавца в международных сделках в области геологоразведки и добычи нефти и газа аналогичного характера и стоимости.
2. **Другие члены основной команды:** Должны быть профессионалами с соответствующей квалификацией, иметь не менее 8 лет опыта работы в соответствующих областях и должны иметь опыт участия как минимум в двух завершённых международных сделках в области геологоразведки и добыче нефти и газа аналогичного характера на сумму свыше **150 миллионов долларов США каждая** в составе команды в качестве участника с чётко определённой ролью (ролями) в рамках данного задания.
3. Просим указать профессиональную квалификацию и опыт работы с акцентом на их соответствующие области специализации и подробную информацию о заключённых сделках в сфере геологоразведки и добычи нефти и газа, международных сделках аналогичного характера с указанием стоимости и их роли в сделке.
4. Финансовый консультант должен иметь учреждения/офисы в России.
5. Финансовый консультант не должен заключать субподряд или нанимать для выполнения консультационных функций какую-либо другую сторону, за исключением найма поставщика услуг ВКД.

<b>Annexure-2</b>	<b>Приложение-2</b>
The information may be provided in the following formats:	Информацию надлежит предоставить в следующем формате:

Sl. no.	Name of the Team leader/Project Manager and other core Team member and professional qualification, proposed for this project	No. of years' experience in Oil and Gas industry	Role in the present assignment	Location from where he would be operating
№ п/п	Ф.И.О. руководителя и других ключевых членов команды, предлагаемых в рамках данного проекта, их профессиональная квалификация	Количество лет опыта работы в нефтегазовой сфере	Роль в данном проекте	Место, откуда будет работать данный человек
1				
2				
3 and so on И далее				

Sl. no.	Name of the Team leader / Project Manager & other core Team member proposed for this project	Past Oil & Gas industry deals associated	Role in the past deals as team leader/core team member	Value of deal & Geographic location of deal
№ п/п	Ф.И.О. руководителя и других ключевых членов команды, предлагаемых в рамках данного проекта, их профессиональная квалификация	Прошедшие нефтегазовые сделки, в которых принимал участие	Роли в прошлых сделках в качестве руководителя команды / ключевого члена команды	Стоимость сделки и её географическое местоположение
1				
2				
3 and so on И так далее				

Resume to be attached in a separate Appendix.

Резюме предоставить в отдельном Приложении.