

СЪЩЕСТВЕНИ УСЛОВИЯ НА ТЪРГОВОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На основание чл. 149, ал. 7 във вр. с чл. 149, ал. 1 от ЗППЦК, Ю Ес Корп ЕООД в качеството му на акционер, притежаващ пряко 88.67% от гласовете в Общото събрание на Випом АД, отправя настоящото търгово предложение за закупуване акции от акционерите на Випом АД. Предложителят Ю Ес Корп ЕООД изпълнява задължението си за отправяне на търгово предложение по чл. 149, ал. 7 от ЗППЦК.

Към датата на това Предложение Ю Ес Корп ЕООД притежава пряко и чрез свързани лица 265 239 броя обикновени, безналични акции, с право на глас, представляващи 88.67% от капитала и 88.67% от гласовете в общото събрание на акционерите на Випом АД.

Ю Ес Корп ЕООД заявява, че не притежава и иска да придобие пряко до 33 881 броя обикновени, безналични, поименни, свободно прехвърляеми акции с ISIN код BG11VIVIAT15, представляващи до 11.33% от капитала и до 11.33% от гласовете в ОСА на Випом АД от всички останали акционери.

ПРЕДЛАГАНА ЦЕНА НА АКЦИЯ

Ю Ес Корп ЕООД предлага да закупи акциите на останалите акционери в Випом АД при цена на акция в размер на **10.50 (десет евро и петдесет цента) евро** (*"Предлаганата цена"*).

Съгласно чл. 150, ал. 7 от ЗППЦК, предлаганата цена на акция не може да бъде по-ниска от най – високата стойност измежду:

- *справедливата цена на акцията, изчислена съгласно Наредба № 41 от 2008 г. за изискванията към съдържанието на обосновката на цената на акциите на публично дружество, включително към прилагането на оценъчни методи, в случаите на преобразуване, договор за съвместно предприятие и търгово предлагане (Наредба 41);*
- *средната претеглена пазарна цена на акциите за последните 6 месеца преди регистрацията на Предложението, съответно преди датата, на която най-късно е трябвало да бъде изпълнено задължението по чл. 149, ал. 1 или 6, ако търговото предложение не е регистрирано до тази дата и тази цена е по-висока от средната претеглена пазарна цена на акциите за последните 6 месеца преди регистрацията на Предложението;*
- *най-високата цена за една акция, заплатена от Предложителя, от свързаните с него лица или от лицата по чл. 149, ал. 2 през последните 6 месеца преди регистрацията на Предложението, съответно преди датата, на която най-късно е трябвало да бъде изпълнено задължението по чл. 149, ал. 1 или 6, ако търговото предложение не е регистрирано до тази дата и тази цена е по-висока от най-високата цена за една акция, заплатена от същите лица през последните 6 месеца преди регистрацията на Предложението; в случаите, когато цената на акциите не може да бъде определена съгласно предходното изречение, тя се определя като по-високата между последната емисионна стойност и последната цена, платена от търговия предложител.*

Предлаганата цена е по-висока от справедливата цена на акция, изчислена съгласно Наредба № 41 и посочена в Обосновката на справедливата цена като част II на това Предложение (7.45 евро).

Общият брой изтъргувани акции на Випом АД за разглеждания 6 месечен период (10 март – 10 септември 2026 г.) е 266 414 броя, а средно дневният обем на търговия с акции за този период е 2003 броя (при 133 броя работни дни). Налице е среднодневен обем на търговия в размер по – голям от 0,01% от общия брой акции на дружеството, който е в размер на 29,9 броя среднодневно. За същия период изтъргуваните акции формират над 1% от общия оборот на всички акции, търгувани на мястото за търговия с изтъргуван най-голям обем акции за периода, а именно 89,07%.

Сделки с акции на дружеството не са сключвани през не по-малко от половината от всички търговски сесии, включени в периода, като през последните три месеца преди датата на обосновката няма сделки в поне тридесет търговски сесии, както и броят на сделките в рамките на една търговска сесия в не по-малко от тридесет търговски сесии, включени в шестмесечния период, които не е задължително да са последователни, е по-малко от пет. Общият брой сделки за последните 6 месеца е 42 броя, а за последните три месеца сделки са се сключили през едва 14 търговски сесии. Само по време на една търговска сесия (04.09.2026 г.) са се сключили поне пет сделки, а именно 7 (седем) броя.

В посочения период, с акции на Випом АД броят на сключените сделки на алтернативен пазар на БФБ е по-малък от изискуемите тридесет търговски сесии по §1, т. 1, б. „б“, б. „бб“ от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41. Предвид изложеното акциите на Випом АД не могат да се определят като активно търгувани по смисъла на §1, т. 1 от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41.

Тъй като акциите на дружеството не отговарят на изискванията за „Акции, търгувани активно“, съгласно §1, т. 1, б. „аа“ и „бб“ от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41, този метод за оценка на справедливата стойност на акция на Випом АД е неприложим съгласно чл. 5, ал. 1 от Наредба № 41. Справедливата цена на акция е определена съгласно чл. 5, ал. 3 при използване на методите: Нетна стойност на активите и метода на дисконтираните парични потоци.

Предлаганата цена в размер на 10.50 евро е равна на най-високата заплатена цена от Предложителя и свързаните с него лица през последните шест месеца преди регистрацията на предложението и е по-висока от изчислената справедлива цена въз основа на общоприетите оценъчни методи съгласно Наредба № 41.

СРОК ЗА ПРИЕМАНЕ НА ТЪРГОВОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Срокът за приемане на търговото предложение е съобразен с изискванията на чл. 150, ал. 12 от ЗППЦК и е определен от търговия предложител на 28 дни от датата на публикуването на търговото предложение в информационната агенция Бюлетин Инвестор.БГ (<https://www.investor.bg/bulletin>).

НАМЕРЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИ ПЛАНОВЕ НА ТЪРГОВИЯ ПРЕДЛОЖИТЕЛ ОТНОСНО БЪДЕЩАТА ДЕЙНОСТ НА ДРУЖЕСТВОТО - ОБЕКТ НА ТЪРГОВО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ПЕРИОД ОТ ТРИ ГОДИНИ СЛЕД СКЛЮЧВАНЕ НА СДЕЛКАТА

Бъдещата дейност на търговия предложител Ю Ес Корп ЕООД и Випом АД няма да бъде засегната от търговото предложение.

Предложителят не смята да променя основната към момента дейност на дружеството: 1) производството на помпи, помпени агрегати, възли и детайли за тях, ремонт на помпи, 2) производство на ел. енергия и 3) отдаване под наем на търговски площи.

Предложителят не смята да променя основната към момента дейност на Випом АД.

Не се предвижда промяна в дивидентната политика на Випом АД, тъй като основните му приоритети са свързани с редовното обслужване на лихвоносните задължения.

Предложителят не възнамерява да поиска отписване на дружеството от регистъра по чл. 30, ал. 1, т. 3 от Закона за Комисията за финансов надзор за периода от три години след сключване на сделката по търговото предложение.

ЗА ПРЕОБРАЗУВАНЕ ИЛИ ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ДРУЖЕСТВОТО И ЗА ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА КОНТРОЛА НА ТРЕТИ ЛИЦА

Търговият предложител не възнамерява да извършва преобразуване или прекратяване на Випом АД и/или на Ю Ес Корп ЕООД, нито да прехвърля контрол върху някое от двете дружества на трети лица.

ЗА ПРОМЕНИ В РАЗМЕРА НА КАПИТАЛА НА ВИПОМ АД.

Към момента на търговото предложение търговият предложител не е взел решение за съществена промяна в капиталовата си структура или увеличение на своя капитал.

Търговият предложител не възнамерява да извършва намаляване на капитала на Випом АД.

ЗА ОСНОВНАТА ДЕЙНОСТ И ФИНАНСОВАТА СТРАТЕГИЯ НА ВИПОМ

Търговият предложител предвижда запазване и разширяване на основната към момента дейност на дружеството. Основният приоритет е свързан с рестартирането на дейността по производство на помпи, помпени агрегати, възли и детайли за тях, ремонт на помпи. Тази дейност е на практика прекратена през 2026 г., когато Випом не е осъществявало производство и продажби на помпи и помпени агрегати.

Търговият предложител планира:

- Да направи цялостен анализ по отношение на функционалността на съществуващите машини и съоръжения и на тяхната ефективност;
- Остарелите и неизправни машини и съоръжения ще се подменят постепенно с нови такива, като целта е и повишаване на производителността на съоръженията на дружеството;
- След провеждането на пълен анализ до края на 2026 г. и в зависимост от собствените възможности на Випом, могат да се добавят и нови производства с използването на осъвременени производствени технологии за метални елементи, части и машини.
- Да разшири дейността на компанията, като се възползва от съществуващата инфраструктура, включително и наличните над 200 дка индустриална земя.
- Планира се възстановяване на съществуваща жп линия, закупуване и наемане претоварна техника, почистване и обособяване на зони за открит и закрит склад за стоки, да се закупи претеглителна техника и да се обособи зона за временно митническо оскладяване;
- Да почистят откритите и закрити складови площи, както и да се извършат необходими ремонтни и укрепителни дейности, за да се приведат площите във вид, годен за отдаването им под наем.

Останалите приоритети в дейността на дружеството са:

- Намаляване и оптимизиране на енергийните разходи посредством оперирането на собствените ФЕЦ и система за съхранение на електрическа енергия;
- Наемане на нов персонал;
- Продажба на стоки на склад.

Ключовите моменти в стратегическия план ще са свързани с първоначален анализ на съществуващата инфраструктура и нейното състояние, както и анализ на съществуващата дейност. Последващо ще започнат дейности по почистване и обособяване на терени, както и осъвременяване на инфраструктура и техника. Следващата ключова фаза ще е идентифицирането и сключването на договори с контрагенти – наематели, ползватели на логистични услуги и др.

В условията на динамична бизнес среда, търговият предложител предвижда Випом АД да концентрира своите усилия към по-ефективно използване на наличните активи, стриктно управление на паричния поток от оперативна дейност, създаване на основа за бъдещо редовно изплащане на своите задължения.

Основната цел на търговия предложител през следващите три години по отношение на дружеството ще се запази непроменена, а финансовата стратегия ще бъде свързана с управлението на Випом АД с цел реализиране на бизнес плановете на дружеството с фокус върху възстановяване на производството и продажбите на нивата отпреди стартиране на войната в Украйна.

В зависимост от резултатите от направения анализ относно състоянието на активите на Випом, Предложителят ще предприеме една или комбинация от следните стъпки:

- Използване на собствени средства на дружеството, включително и за сметка на оборотния капитал;
- Ползване на банково финансиране, в зависимост от пазарните условия;
- Увеличение на капитала – но само за целите на реализиране на дългосрочни инвестиционни проекти.

ЗА ПРОМЕНИ В СЪСТАВА НА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ, ПЕРСОНАЛА И УСЛОВИЯТА ПО ТРУДОВИТЕ ДОГОВОРИ

Търговият предложител предвижда възможни промени в персоналния състав на управителните органи в съответствие с приложимото законодателство и въз основа на решенията на Общото събрание.

Предвижда се поетапно разширяване на числеността на персонала, който към настоящия момент е оптимизиран до минимално необходимото оперативно ниво. Дружеството ще насочи усилията си към привличането на висококвалифицирани специалисти в областта на металообработването, поддръжката и експлоатацията на енергийни системи, претоварните дейности и обработката на товари.

Предложителят планира да наеме нов персонал, но постепенно и съобразено с пазарната конюнктура, разширяване на екипа с цел обезпечаване на оперативните потребности и устойчивото развитие на дружеството.

ЗА ПОЛИТИКАТА ПРИ РАЗПРЕДЕЛЯНЕ НА ДИВИДЕНТИ

Предложенията за разпределяне и изплащане на дивиденди от Випом АД се гласуват и приемат на общото събрание на акционерите и зависят от текущото финансово състояние, резултатите през отчетната година, необходим инвестиционен капитал и други фактори. През последните 5 финансови години общото събрание на акционерите на Випом АД не е приемало решения за разпределяне на дивиденди, поради реализиране на счетоводни загуби.

Търговият предложител Ю Ес Корп ЕООД предвижда да предложи разпределяне на дивиденди в бъдещите отчетни периоди и възнамерява да гласува в близко бъдеще на общи събрания на акционерите за разпределянето на положителен финансов резултат под формата на дивидент, при положение че Випом разполага с необходимата финансова обезпеченост да реализира своите инвестиционни планове и да изплаща навреме текущите си задължения. Положителните финансови резултати, реализирани в бъдеще от Випом АД ще бъдат разпределяни за покриване на непокрытите загуби от минали години. Следва да се има предвид, че на този етап финансовото състояние на дружеството не създава предпоставки да се прогнозира реализиране на достатъчно високи печалби, които както да обезпечат инвестиционните планове, така и да гарантират изплащането на дивиденди.

ВЪЗДЕЙСТВИЕ, КОЕТО ПРЕДЛОЖЕНИЕТО МОЖЕ ДА ОКАЖЕ ВЪРХУ СЛУЖИТЕЛИТЕ И МЯСТОТО НА ДЕЙНОСТ НА ДРУЖЕСТВАТА

Не се очаква настоящото търгово предложение да окаже въздействие върху служителите на Ю Ес Корп ЕООД. Възможни са промени по персоналния състав на Випом АД след анализ на дейността на служителите към момента. Възможно е да се ангажират нови служители с оглед разширяване на дейността.

СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ ПЛАНОВЕ НА ПРЕДЛОЖИТЕЛЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

РЕЗЮМЕ

Целта на стратегията е ВИПОМ АД да се трансформира от предприятие с ограничена текуща производствена активност в модерна индустриална и логистична група с три взаимнодопълващи се направления:

- Възстановяване и развитие на производството на помпи и помпени системи;
- Изграждане на логистичен и интермодален терминал във Видин;
- Развитие на индустриален парк с отдаване под наем на производствени и складови площи.

Компанията разполага с рядко срещано конкурентно предимство: голяма индустриална площадка, железопътна инфраструктура, близост до Дунав мост 2, достъп до речен и сухопътен транспорт и утвърдена марка с историческо присъствие на международните пазари.

ОПИСАНИЕ НА КЛЮЧОВИТЕ МОМЕНТИ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЯ ПЛАН

Исторически ВИПОМ е най-големият производител на помпено оборудване в България и наследник на завода „Георги Димитров“, като има развита продуктова гама за водоснабдяване, напояване, енергетика, канализация и индустрия. Компанията е работила на пазари в Източна Европа, бившия СССР, Близкия Изток и Северна Африка.

Същевременно предприятието разполага с:

- над 200 дка индустриална територия;
- собствена железопътна инфраструктура;
- производствени халета и складове;
- собствена ФЕЦ и система за съхранение на енергия.

Стратегическа визия

До 2031 г. ВИПОМ да се превърне в:

- лидер в България при големи индустриални и инфраструктурни помпи;
- основен логистичен и интермодален център в Северозападна България;
- предпочитан индустриален парк за инвеститори в региона;
- енергийно ефективно предприятие, използващо собствено ВЕИ производство.

НЕОБХОДИМИ РЕСУРСИ (ПЕРСОНАЛ, ТЕХНОЛОГИЯ, ФИНАНСИ И ТЯХНОТО ОСИГУРЯВАНЕ)

Ю Ес Корп ЕООД счита, че наличните в момента финансови ресурси на дружеството са достатъчни за изпълнението на предвидения стратегически план до края на 2027 г.

Дружеството планира да ползва следните източници на финансиране:

- банкови кредити;
- европейски програми;
- облигационна емисия;
- увеличение на капитала;
- стратегически партньор;
- реинвестиране на печалбата.

Общата стойност на инвестициите ще се намира в пряка зависимост от изпълнението на стратегическия план. В първоначалния етап през следващите три години, Випом планира да инвестира собствени средства на дружеството, както и да ползва банково финансиране.

Предложителят планира да наеме допълнителен персонал, тъй като към датата на настоящото предложение, наличният състав е крайно недостатъчен за осъществяването на стратегическия план.

В следващите години основен приоритет за ръководствата на Випом е оптимизиране на капиталовата структура и източниците на финансиране, както и подобряване на резултатите от дейността.

Предложителят разполага с наличните ресурси като персонал и финанси за продължаване на реализацията на стратегията.

ОПИСАНИЕ НА ДЕЙНОСТТА ЗА ПЕРИОД ОТ 5 ГОДИНИ

Стратегическа цел №1: Възстановяване на производството на помпи

Основни цели:

До 2028 г.

- модернизация на производството;

- премахване на амортизираното оборудване;
- закупуване на CNC оборудване;
- внедряване на CAD/CAM инженерни системи;
- дигитализация на производството.

До 2029 г.

- възстановяване на основните серии:
 - ДВ
 - Д
 - К
 - Ф
 - сондажни помпи
 - канализационни помпи

До 2031 г.

- увеличение на производствения обем поне 3-4 пъти;
- над 50% от продажбите да са за износ.
- Освен традиционните помпи следва да бъдат разработени:

1. Интелигентни помпени станции

- дистанционен мониторинг;
- IoT сензори;
- прогнозна диагностика.

2. Контейнерни помпени станции, подходящи за:

- ВиК оператори;
- общини;
- строителни компании.

3. Помпи за ВЕИ проекти

- помпено-акумулиращи системи;
- соларни напоителни системи.

4. Мобилни противопожарни системи

Пазар с бързо нарастващо значение в Европа.

5. Микро ВЕЦ оборудване

Исторически ВИПОМ има компетенции и в този сегмент.

Възстановяване на традиционни пазари

Етап 1: България (2027-2028)

Фокусът ще бъде насочен към ВиК дружества, напоителни системи, индустриални клиенти, минна индустрия, енергетика.

Цел: Значително разширяване на пазарното присъствие в България.

Етап 2: Балкани (2028-2029)

Дейностите на дружеството ще бъдат насочени към следните пазари: Румъния, Сърбия, Северна Македония, Гърция. Основно предимство тук е близостта на Видин до румънския пазар.

Етап 3: Традиционни пазари (2029-2031) - Възстановяване на експортните канали към Казахстан, Узбекистан, Грузия, Египет, Алжир.

Това са пазари, към които компанията традиционно е насочвала търговските си усилия.

Логистичен и интермодален терминал

Това е проект на дружеството с голям потенциал за развитие по следните причини:

- Дунав мост 2;
- коридор Европа-Турция;
- връзка железопътен и автомобилен транспорт;
- липса на пряк конкурент със собствена жп инфраструктура във Видин.

Предоставяни услуги

- контейнерен терминал;
- жп претоварване;
- митнически склад;
- складове под митнически контрол;
- автомобилни и жп везни;
- логистика за метали и суровини.

Очакванията са свързани с това до 2031 г. логистичното направление да формира над 20% от EBITDA на дружеството.

Индустриален парк ВИПОМ - постепенно превръщане на свободните площи в индустриален парк.

Целевите наематели са компании от секторите на металообработка, машиностроене, автомобилни компоненти, логистични оператори, ВЕИ компании.

Основните предимства на проекта са:

- налична инфраструктура;
- големи открити площи;
- железопътен достъп;
- конкурентни цени.

АНАЛИЗ НА СРЕДАТА – КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА, КОНТРАГЕНТИ, КОНКУРЕНТИ И КОНКУРЕНТНИ ЦЕНИ, ПАЗАРЕН ПОТЕНЦИАЛ И ОБЕМ, РАСТЕЖ НА ПАЗАРА

Анализът на средата показва потенциал за дейността в сектора на производство на помпи и отдаване на помещения под наем.

По отношение на производството и леенето на помпи и други машинни елементи и съоръжения, Випом АД е сред малкото предприятия в България с интегрирани компетенции в производството и леене на индустриални помпи. Развитието на Випом в този сегмент е изцяло в ръцете на ръководството на дружеството.

Положителни фактори

- През следващите години се очакват значителни инвестиции във ВиК инфраструктура в България и региона.
- Засилва се необходимостта от модернизиране на напоителните системи.

- Расте необходимостта от помпи за енергетика, пречиствателни станции и промишленост.
- Европейските клиенти все повече търсят доставчици в ЕС вместо в Азия.
- Възможност за силен интерес към продуктите на дружеството при сключване на мирно споразумение за Украйна.

Основни конкуренти на Випом са международни компании:

- KSB
- Grundfos
- Wilo
- Xylem
- Hidrostat
- регионални турски производители

Конкурентно предимство на Випом

- собствено лъярно производство;
- възможност за индивидуални решения;
- по-ниска себестойност;
- натрупани инженерни разработки;
- известна марка в Източна Европа и бившите пазари на ОНД.

При приключване на военните дейности в Украйна, Випом би могла да се възползва от отварянето на пазара там. В същото време се очаква санкциите към Русия да продължат да действат за по-дълъг период от време, което ограничава шансовете за възстановяването на пазарите в Русия.

По отношение на дейностите на отдаване на площи под наем и логистика - във Видин оперират две индустриални зони – Северната (част от държавната система на индустриалните паркове) и Южната (частна, осъвременена със средства от ПБУ). И двете зони нямат собствен жп коловоз.

Воъв Видин има няколко зони за паркиране и почивка на тежкотоварни камиони, но няма нито една точка, която да извършва претоварване, претегляне, временен (включително митнически) и друг склад на стоки. Северната индустриална зона предлага такава услуга, но няма достъп до жп и съответно е силно ограничена при извършването на тази дейност. По отношение на дейността по отдаване на индустриални площи под наем – активите на Випом предлагат мащабна инфраструктура под наем и стратегическо местоположение – на входа на града, с комбинация от закрити и открити площи, паркинг и др. Същевременно, особено след приемането на България и Румъния в Шенген, трафикът на тежкотоварни камиони през Видин се увеличава многократно, но жп инфраструктурата е ограничавала възможността за изграждане на интермодален терминал. Това би могло да се преодолее с предприемането на нови инвестиции във Випом АД.

МАРКЕТИНГОВ ПЛАН – ЦЕЛЕВИ СЕГМЕНТИ, СТРАТЕГИЯ ЗА ОБХВАЩАНЕ НА ПАЗАРА, ПЛАН НА ПРОДАЖБИТЕ, ДИСТРИБУЦИЯ И РЕКЛАМА

От маркетингова гледна точка, Випом планира да таргетира за продажби три самостоятелни пазарни ниши:

- Потребители на индустриални помпи. Компанията ще търси големи инфраструктурни обекти във водния сектор, чужди компании и др., с които да

изгради/надгради търговските си отношения във връзка с производството на помпи;

- Логистични и транспортни компании, особено такива, които извършват превоз на стоки, преминавайки през Видин и Дунав мост II. Дружеството ще влезе в контакт с всички регистрирани жп превозвачи, след възстановяване на наличната жп инфраструктура;
- Производствени и други индустриални предприятия, които биха имали интерес от наемането на складови и преработвателни площи.

По първия и втория сегмент от дейността не е необходимо провеждане на специална маркетинг кампания и други маркетинг дейности с изключение на директен контакт с компаниите, които биха проявили интерес. В България не съществува голям брой потенциални контрагенти. Това прави директното таргетиране като основен маркетинг подход. По отношение на отдаването на площи под наем, дружеството смята да работи с местни и регионални агенции за привличане на клиенти.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Търговият предложител планира промени в организацията и управлението на Випом АД. Предвижда се създаване на нова вътрешна структура, състояща се от следните направления: Помпи и машиностроене, Логистичен терминал, Индустриален парк, Енергийни активи и БЕИ.

В съответствие с действащия устав на Випом АД, дейността на дружеството се управлява от неговия съвет на директорите, който има право да взема решения по всички въпроси, които не са компетенция на общото събрание на акционерите, предвидена в устава или закона. Съветът на директорите избира от своя състав едно лице – изпълнителен директор, когото овластява да представлява и управлява дружеството. Изпълнителният директор ръководи оперативно стопанската и административната дейност и организира изпълнението на решенията на Съвета на директорите. Съветът на директорите на дружеството отговаря за дейността си пред общото събрание на акционерите на Випом АД. Търговият предложител не планира да поиска отписване на Випом АД от регистъра на КФН по чл. 30, ал. 1, т. 3 от ЗКФН. Ю Ес Корп ЕООД не планира в средносрочен план промени в собствената си организация и управление на дейността.

ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиционната програма на Випом е свързана както с наличието на собствени ресурси на дружеството, така и с възможността за привличане на банково финансиране. Не е изключено бъдеща инвестиция в интермодален терминал да бъде осъществена чрез увеличение на капитала след 2029 г.

Основните инвестиции могат да бъдат разделени на два етапа:

- **Първи етап (2027-2028)**

Етапът включва инвестиции, свързани с почистване и реставриране на инфраструктурата на територията на предприятието, инвестиции в CNC оборудване, ново леярно оборудване, жп инфраструктура.

- **Втори етап (2029-2031)**

Вторият етап обхваща периода 2029-2031. Неговото реализиране е свързано с успешното изпълнение на първия етап на инвестиционния план. Към датата на настоящата оценка, не може да се твърди с голяма доза сигурност, че вторият етап ще бъде изпълнен изцяло.

Той включва инвестиции в интермодален терминал, развитие на складови площи и нова производствена линия.

Не се планират нови инвестиции в дейността на Ю Ес Корп ЕООД.

ОЧАКВАНИ РЕЗУЛТАТИ

Дружеството очаква да реализира ръст на приходите от дейността си, свързани с възстановеното производство на помпи и помпени агрегати, приходи от наеми и предоставяне на услуги, както и приходи от продажба на електроенергия.

Очакваните резултати до 2031 г. са описани в Част II от настоящото търгово предложение. Те включват:

- Възстановяване на продажбите на помпи и помпени агрегати от 2027 г.
- Силен ръст в продажбите през периода 2027-2029 г.
- Реализиране на счетоводна печалба от 2027 г. в резултат на възстановяване на дейността и оптимизиране на процесите.

Очакванията за резултати от дейността на търговия предводител Ю Ес Корп ЕООД са свързани с реализирането на положителна капиталова доходност от направената инвестиция вследствие на положителни резултати от стопанската дейност на Випом АД.

ВРЕМЕВИ ГРАФИК – ФАЗИ НА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА СТРАТЕГИЯТА

Важен момент от осъществяване на стратегията е извършване на цялостен предварителен анализ на състоянието на Випом. Резултатите от анализа ще разкрият реалните измерения относно реализацията на стратегическия план.

Той се очаква да бъде реализиран през периода 2027-2031 г. и е разделен на два етапа. Всеки етап е пряко свързан с намирането на източници на финансиране.

След реализиране на покупката на мажоритарния пакет от акции в капитала на Випом АД, Ю Ес Корп ЕООД не е дефинирало фази на осъществяване на собствената си стратегия за в бъдеще и поради това дружеството не разполага с конкретен времеви график за реализация.

РЕЗЮМЕ НА ДАННИТЕ ОТ ОЦЕНКАТА

Цена за акция

1.1. Предлагана цена от Търговия предводител

10.50 евро

1.2. Изчислена справедлива цена

7.45 евро

1.3. Стойност на акция съгласно използваните оценъчни методи

Метод	Тегло	Цена	Претеглена цена
Метод на дисконтирани свободни парични потоци на разположение на компанията (FCFF)	30%	4,43 евро.	1,33 евро
Метод на нетната стойност на активите (NAV)	70%	8,76 евро.	6,12 евро.
Справедлива стойност на акция	100%		7,45 евро

1.4 Стойност на неоперативните активи

Дружеството притежава неоперативни активи Сграда „Божурица“ с балансова стойност от 99 088 евро, което е под 10% от всички активи на дружеството.

1.5 Средна претеглена пазарна цена за последните 6 месеца и друга информация

№	Показател	Данни
1.5.1	Място на търговия с най-голям изтъргуван обем акции	БФБ
1.5.2	Шестмесечен период преди датата на регистрация на Предложението (Период 1)	10.03.2026-14.09.2026
1.5.3	Среднопретеглена цена за Период 1, в евро	9,98 евро
1.5.4	Шестмесечен период преди датата на обосновката (Период 2)	10.03.2026-10.09.2026
1.5.5	Брой изтъргувани акции през Период 2	266 414 броя
1.5.6	Среднопретеглена цена за Период 2, в евро	9,98 евро
1.5.7	Най-високата цена за една акция за Период 1, заплатена от Търговия предложител, свързаните с него лица и/или лицата по чл. 149, ал. 2 от ЗППЦК	10,50 евро
1.5.8	Последна емисионна стойност	N/A
1.5.9	Дата на вписване на последната емисия в регистъра, воден от КФН	N/A

1.6. Аксиите на Випом АД не са „активно търгувани“ по смисъла на §1, т.1 от Допълнителните разпоредби на Наредба № 41, съответно средната претеглена пазарна цена на тези акции не е използвана при определяне на справедливата им цена съгласно изискванията на чл. 5, ал. 1 от Наредба № 41. Детайлна информация и данни, доказващи липсата на активна търговия, са представени в Раздел 1, т. 1.5 на Част II - Обосновка на предлаганата цена.

1.7. През последните 12 месеца преди датата на Обосновката не е изготвяна и публично оповестена оценка на Дружеството, изготвена от независим оценител.

1.8. Комисията за финансов надзор (КФН) не е одобрила, нито е отказала одобрение на справедливата цена на аксиите и не носи отговорност за верността и пълнотата на съдържащите се в Обосновката данни.

1.9. Обосновката е извършена към 14 септември 2026 г. и е със срок на валидност до крайния срок за приемане на Търговото предложение.

1.10. Търговият предложител счита, че не съществува друга съществена информация за аксиите и цените им, освен представената в тази Обосновка.

Допълнителна информация за Търговия предложител и Търговото предложение може да бъде получена от акционерите на Випом АД на адреса на Предложителя - гр. София 1000, ул. Христо Ковачев 32, на адреса за кореспонденция на ИП БенчМарк Финанс АД - гр. София, бул. Черни връх 32А.