

Подарок

Карта AdvoCard

6 МЕСЯЦЕВ бесплатного юридического обслуживания при оформлении годовой подписки на журнал «Эксперт»

Вход-Регистрация | Журналы | Лента | Сюжеты | Карта сайта | Фото | Форум | Спецпроекты

Магазин / подписка

ЭКСПЕРТ

Россия
и мир

Бизнес
и финансы

Политика
в России

Наука
и технологии

Общество
и культура

Эксперт ТВ

Израиль-Палестина | Борьба с коррупцией | Недвижимость | Новый бизнес | Кризис Еврозоны

Поиск

USD руб.	31,4	РТС	1407,4	ИПЦ %/год	8,6	Инвестиции %/год	-5,8	Резервы ЦБ млрд.долл.	461,9
EUR руб.	40,0	ММВБ	1396,1	ИПП %/год	-5,9	Кредитная ставка %	9,3	Доходы %/год	9,9



Юридические консультации
по телефону.
Оперативно.
Круглосуточно.

Подписаться

Практика бизнеса

СПЕЦПРОЕКТ
ЭКСПЕРТ ONLINE



«Expert Online» / 20 ноя 2012, 15:07

Досье: [Епифанов Антон](#) [Россия](#)

Сюжеты: [Эпидемия IPO](#) [Фондовый рынок](#) [Комментарии](#)

«Левенгук» у реки IPO 1

Небольшие размещения акций на бирже становятся механизмом финансирования российского бизнеса

Константин Илющенко



До конца ноября на Московской бирже в секторе «Рынок инноваций и инвестиций» (РИИ), существующем три года, должно состояться 19-е по счету IPO. Компания «Левенгук», которая занимается продажей телескопов, биноклей и другой оптической техники под собственным

Пульс России

— новый проект
Expert.ru
и Эксперт-ТВ

Субъекты федерации
глазами Эксперта:
развитие,
модернизация,
инвестиционный климат

РИА Новости



Участница конкурса «Мисс 3

ЭКСПЕРТ

РУССКИЙ РЕПОРТЕ



Создатель компании «Левенгук» Антон Епифанов
Фото пресс-службы

брендом, предложит инвесторам 19% своих акций.

Размещение относительно небольшое: продаваемый пакет оценивается в 120 млн рублей, а вся компания, соответственно, в 600 млн рублей (менее

20 млн долларов). Крупных институциональных инвесторов такие размещения обычно не интересуют, а вот частные инвесторы довольно активно принимают в них участие.

При этом, пожалуй, только первое IPO на рынке инноваций и инвестиций, когда были проданы акции Института стволовых клеток человека, можно назвать удачным для инвесторов. Стоимость этих акций сейчас выше, чем цена размещения.

У многих остальных компаний все выглядит плачевно. Причем курс акции не коррелирует с успехами эмитента в бизнесе. Так, акции «Русских навигационных технологий» стоят в два раза дешевле, чем на IPO, при этом выручка и чистая прибыль эмитента растут на 50-100% в год. Акции эмитента настолько слабо торгуются на бирже, что может хватить ста тысяч рублей, чтобы обеспечить или рост, или падение курса на 5%.

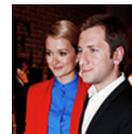
И это еще не самый яркий пример падения курса акций после IPO. Акции «Войны и мира» подешевели в пять раз.

Однако даже если иронизировать и над эмитентами, и над инвесторами, и над сектором «Рынок инноваций и инвестиций», то необходимо отметить тот факт, что для многих небольших компаний заработал механизм выхода на IPO, который является для них едва ли не единственным способом финансировать свой бизнес.

Механизм этот самообучающийся. Каждый последующий эмитент учитывает опыт предыдущих. Например, «Левенгук» сразу готовит консолидированную отчетность по МСФО, которую обещает опубликовать в ближайшее время. Кроме того, уже на данном этапе «Левенгук» проявляет PR-активность: проводит презентации, онлайн-конференции. И, собственно, за эту заметку я взялся в том числе из-за



Загадка Сталинграда: опера



Пара года, которая обшла Сс

Пресс-релизы

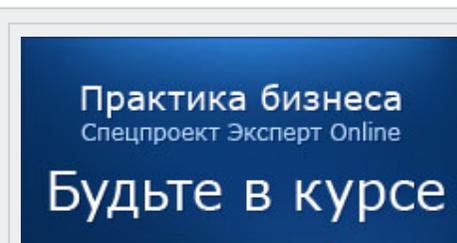
- 21.11 27-28 ноября 2012 года в Москве бизнес-клуб Knowledge Management Russia (KM Russia) проведет Живой конгресс KM Russia-2012

- 21.11 До Премии Urban Awards осталось 8 дней!

- 20.11 Альтернатива стандартным ярмаркам вакансий и карьерным дням — Ночь Карьеры от AIESEC

- 20.11 2500 специалистов в 13 городах обсудили новые возможности повышения эффективности бизнеса на региональных конференциях "1С"

- 20.11 MyAsterisk: Что скрывают сотрудники от руководителя, выбирая телефонную систему?



маркетинговой активности «Левенгука» и ММВБ, что, вообще говоря, правильно.

Если вспомнить IPO Института стволовых клеток человека, то ажиотаж в СМИ вокруг компании создать удалось, и в первые дни после начала торгов акция подорожала почти вдвое.

На данный момент о «Левенгуке» известно, что компания создана в 2007 году, быстро растет, имеет сеть из розничных магазинов оптики «Четыре глаза» в 30 городах России, доля рынка оценивается в 25-30%, оборот в 2012 году планируется на уровне 300 млн рублей. В 2010 году оборот был в четыре раза меньше.

Компания генерирует прибыль акционерам, которая по итогам 2011 года составила 42 млн рублей (в 2010 году – 6,7 млн рублей). Основными акционерами являются создатель компании Антон Епифанов (56%) и Moongate United (22,36%). Продаваться на IPO будут казначейские акции, которые принадлежат сейчас ООО «Левенгук». Привлеченные на IPO средства «Левенгук» собирается вложить в развитие бизнеса.

Накануне IPO мы поговорили с Антоном Епифановым о том, будут ли продавцы акций после размещения, сколько нужно потратить чтобы стать публичной компаний, зачем это делать и как продавать свой товар в США.

– Сейчас на финансовых рынках для IPO неблагоприятная ситуация: у участников рынка крайне негативные ожидания. При этом на IPO в рынке инноваций и инвестиций акции покупают частные инвесторы, а историй успеха практически нет. На что вы рассчитываете в такое время?

– Размышления о несовершенстве мира не приводят ни к каким позитивным выводам. От того что в мире и в России у инвесторов плохие настроения, мы ведь не должны лечь и помереть. Не нужно думать, какая на рынке ситуация. Конкретно у нас хорошо? Хорошо. Наша концепция, которую мы разработали, показывает результаты? Показывает, и не первый год. Мы понимаем, что делать дальше? Понимаем. Значит, надо делать.

– Речь идет не о несовершенстве мира. Промсвязьбанк отменил IPO, так как его акции оказались никому не нужны. Точнее, его были готовы покупать только очень дешево. У вас размещение порядка 120 млн. Найдутся ли сейчас покупатели вообще?

– Уверен, что найдутся. С Quadro Capital Partners (управляющая компания фондами прямых инвестиций, основана в 2009 году выходцами из «Тройки Диалог») мы

ЭКСПЕРТ ONLINE

- Статьи журналов "Эксперт" и его региональных изданий
- Программы "Эксперт-ТВ"
- Материалы редакции "Эксперт Online"

ИноСМИ



Сталинская Атлантида: как у



Альтернативная причина отс



Правда о Сталинграде, кото

Online-интервью



Принципы развития 45

Состоялось online-интервью с губернатором Ямало-Ненецкого автономного

достигли принципиальной договоренности о покупке 7% наших акций.

– **Вы свои личные акции не собираетесь продавать в дополнение к тому, что будет предложено на IPO?**

– Нет.

– **Могут появиться мысли, мол, а не продать ли мне, например, 10% акций на всякий случай, пока за них что-то дают.**

– В настоящий момент я не вижу оснований для этого.

– **А другие акционеры? Это ведь обычная история: прошло IPO, а затем кто-то агрессивно продает в рынок, капитализация падает, инвесторы несут убытки.**

– У нас этого не случится. На рынке сейчас размещается 19%, о которых мы заявляем, и ни одной дополнительной акции на бирже не появится в обозримом будущем.

– **И Moongate United, у которого 22,4%, не будет продавать?**

– Нет, не будет.

– **Что есть такого у компании, что позволяет оценивать ее капитализацию в 600 млн рублей? Что стоит за этой цифрой?**

– Если говорить о недвижимости, то таких активов у «Левенгука» нет. У нас большие складские запасы, торговая марка, технологии. Но ничего того, что можно было бы отдать банку в залог, например, торговых помещений, у компании нет, мы все арендуем.

– **Есть только положительный денежный поток?**

– Да.

– **Вас уместно сравнивать с торговой компанией?**

– Мы себя сравниваем с компаниями, которые работают в сегменте активного отдыха. Мы считаем, что мотивы, которые двигают покупателем телескопа и микроскопа, сходны с людьми, которые покупают сноуборд или велосипед.

округа Дмитрием Кобылкиным о социально-политической и экономической ситуации в ключевой для России территории

Союз Журналистов



Собчак публично оскорбила Владимира Машкова



Где живут Путин и Медведев. Фото шикарных апартаментов



Россияне с треском провалили этот тест

Online-консультация



Онлайн-консультация с Александром Бираговым, партнером компании «Столичная

финансовая корпорация». 12

Как накопить на жилье и образование детям, что такое антиипотека и куда инвестировать в условиях высокой инфляции и падения фондового рынка? Об этом и многом другом в онлайн-консультации Александра Бирагова, партнера компании «Столичная финансовая корпорация».

3DNews

– Собственных производственных мощностей у вас нет. Вы отдаете заказ в Азию и под вашим брендом уже изготавливают оптическую технику?

– Да, мы и не планируем собственного производства – разве что это будет очень сложное производство. Современная экономика предполагает, что существуют фабрики, обычно расположенные в Юго-Восточной Азии, которые по спецификации изготавливают ровно то, что нужно изготовить: начиная от напечатанного руководства пользователя и заканчивая полировкой линз. Как оказывается, то, что пишут о глобализации, действительно так и работает.

Мы пару лет назад думали серьезно о своем производстве, но если его создать, то мы вынуждены либо стать фабрикой и привлекать заказы со стороны, а не производить только товары под маркой Levenhuk, для того чтобы обеспечить масштабы производства. Либо у нас в разы повышается себестоимость по сравнению с конкурентами.

– Вы говорите о том, что рынок оптики в России будет расти на 30% в год. При этом собираетесь работать в США. Зачем вам Америка? И что нужно для того, чтобы продавать «Левенгук» в Америке?

– В США огромный рынок. На первом этапе в США будет создан логистический центр. Это склад, на котором работают люди, которые умеют принять деньги от покупателя и отправить ему посылку (или обработать заказ наложенным платежом). Это должна быть очень простая процедура, так как в Штатах процесс работы с почтовыми отправлениями отработан: к примеру, отправить бинокль через всю страну с доставкой на следующий день стоит 12 долларов. Это 350 рублей – то есть деньги, которые в России шиппинговыми компаниями особо не интересны.

Логистический центр не занимается прямыми продажами, а только выполняет поручения отдела продаж, который может располагаться где угодно.

Вторая составляющая проникновения в Америку – это технический и маркетинговый отдел, который создает интернет-магазин, занимается размещением рекламы в интернете, созданием контента, раскруткой в поисковых системах. Это все будет делаться в нашем офисе в России, в Санкт-Петербурге.

Третья составляющая – отдел продаж. Его сотрудники будут и контактировать с потенциальными клиентами, и работать с форумами в интернете, социальными сетями, заниматься рекламой бренда в офлайне.



iPad стал золотым?



3D-модели заменят фотографии



Банковские карты оснастят клавиатурой

Главные сюжеты

Отставки и назначения



О карьерных взлетах и падениях отдельно взятых персон

Пенсионная реформа



Преобразования в сфере пенсионной политики и пенсионной системы РФ

Бюджетная политика



Рубрика, в которой освещается и анализируется ежегодное принятие и исполнение бюджета страны

Бизнес и власть



Аналитические

– **и заявленных в вашей инвестпрограмме 40 млн рублей хватит?**

– Этих денег нам хватит, чтобы создать первичную дистрибуцию и получать осмысленную прибыль.

– **Вы будете использовать свою маркетинговую «фишку» «День открытой астрономии»?**

– Обязательно. Это лучшее, что мы придумали в маркетинге. Суть «Дня открытой астрономии» в том, что мы выносим на улицу телескопы (а теперь приносим и микроскопы, и бинокли) и приглашаем всех желающих бесплатно прийти и посмотреть на звезды. На первое мероприятие в Москве несколько лет назад к нам пришли 50 человек, а в этом году на «Дни открытой астрономии» пришло уже более 50 тыс. человек.

Это колоссальная возможность получить от потребителей обратную связь и рассказать им о своей продукции. Фактически мы сами формируем рынок.

Например, на «День открытой астрономии» в Киеве пришло 2,5 тыс. человек! Парадоксально, что в этот день звезды были закрыты облаками, но люди были довольны, что можно посмотреть в телескоп хотя бы на другой берег Днепра. Кроме того, мы по Skype транслировали выступление лектора из петербургской Пулковской обсерватории о полетах на Марс, и зрители остались очень довольны. Опыт «Левенгука» по «Дням открытой астрономии» в других странах будем обязательно тиражировать.

– **Как появилась идея провести IPO? Какое начало этой лесенки?**

– Началось все с осознания того, что нам острейшим образом не хватает денег. Темпы роста «Левенгука» (70% в год) вынуждают делать много расходов. Мы должны увеличивать складской запас, персонал и так далее. У нас сейчас есть кредитная линия в одном российском банке – но это около 60 млн рублей. Больше не дают, потому что банкам нужны залоги, которых у «Левенгука» нет. Я закладывал даже собственную квартиру и автомобиль, чтобы получить кредит.

В результате для внешнего финансирования только два пути – либо привлечение частного капитала, либо выход на биржу. Последний вариант подвернулся, потому что совпало несколько факторов. Раньше я думал, что оборот «Левенгука» слишком мал для полноценного выхода на биржу. Мы смотрели о выходе на Франкфуртскую и Лондонскую биржи (в Лондоне есть площадка AIM для небольших компаний). Но на них подготовка к публичности измерялась сотнями тысяч евро, что нам не по карману. В частности, на немецкой биржевой площадке нам озвучивалась сумма в



статьи,
интервью,
информационные
заметки обо
всем, что

касается взаимодействия бизнеса и
власти

500 тыс. евро. В итоге эти варианты отпали, но мы совершенно случайно узнали о секторе РИИ на Московской бирже, познакомились с листинговым агентом «Скайинвест секьюритис», и тогда все стало обретать осмысленные формы.

С нашей точки зрения у выхода на биржу имеется два преимущества. Первое – компания получает независимую оценку своей деятельности, и ее акции можно закладывать банкам для получения дополнительного оборотного капитала. Это важно, так как без оборотного капитала наш бизнес просто не может существовать.

И второе, что мы получаем при выходе на биржу, – это прозрачность и связанная с ней перестройка компании, которые должны увеличить наши шансы на успешный активный выход на зарубежные рынки.

Безусловно, за это приходится платить, в том числе и с точки зрения временных ресурсов менеджмента и акционеров компании. С моей точки зрения, выход на биржу более сложен с технической точки зрения, чем привлечение частного капитала. Но, на мой взгляд, этот шаг стоит того.

– А вообще каковы затраты на то, чтобы стать публичной компанией?

– Суммарно, учитывая изменение налоговых схем юридических лиц группы компаний, затраты составляют примерно 10 млн рублей. Эта сумма включает реорганизацию юридических лиц, затраты на финансовый аудит, подготовку отчетности по МСФО и т.п.

Однако в Санкт-Петербурге существует налоговая льгота, компенсирующая 50% затрат на подготовку к выходу на IPO (но не более 5 млн рублей), финансирующаяся из федерального и муниципального бюджетов. Мы обязательно будем использовать это для получения компенсации расходов.

Если вернуться к плохим настроениям инвесторов, то я бы сказал, что «Левенгук» решает свои частные задачи по привлечению финансового ресурса. И в этом смысле не очень важно, какие настроения сейчас у инвесторов, Потому что у нас альтернатива очень простая: если у нас не будет средств, тогда точно все будет плохо.

– Тут штука в чем: есть, к примеру, 2 тыс. частных инвесторов, которые пару месяцев назад были готовы покупать, зажмурившись, что угодно, чтобы через месяц продать в два раза дороже. Сегодня этих людей, как мне кажется, меньше. Настроения другие. Рынок зажат, не растет, «Газпром» одну за другой плохие новости публикует.

Если настроения инвесторов не рассматривать и не учитывать – это шапкозакидательство. Другое дело, что у меня нет ответа на вопрос, как нужно действовать. У вас есть какие-то мысли на этот счет?

– У меня соображения очень простые. Альтернативы, которая была бы заведомо лучше, нет. Даже если, разместив сейчас акции «Левенгука» на бирже, мы привлечем не 120 млн, а 100, то просто скорректируем инвестиционную программу. Но, по крайней мере, мы ее запустим в работу. Увеличим обороты, все начнет работать. А если мы будем ждать, то вряд ли что-нибудь произойдет.

Будь в курсе трендов, подпишись на Expert.ru в социальных сетях  ВКонтakte или  Facebook.

Статьи на тему: [«Эпидемия IPO»](#)

[Промсвязьбанк отложил IPO. В компании считают недостаточной цену, которую инвесторы готовы выплатить за ее акции](#)

[«Мегафон» официально объявил о планах проведения IPO. Полученные средства пойдут на текущие долги и развитие компании](#)

Поделиться  печать

 [Эксклюзивные книги и подписка на журналы 2012](#)

   +1  +1  0  Like  10  Твитнуть  4  Нравится  +1  Класс  +

Комментарии

1

Рейтинг материала: 0

Необходимо [зарегистрироваться](#) или [авторизоваться](#), чтобы оставить комментарий.



[aidehua](#) | 20 ноября 2012 17:10

0

Да...странная страна Россия.Ведь ясно же, что собственнику захотелось увидеть сколько стоит его бизнес. Дальше ...7% от Троечкиного фонда вольют в рынок... нагрузят "физиков" фактически фантиками...И в конце-концов дивидендов "физики"

[Перейти к обсуждению на форуме](#)

[Комментировать](#)

[Все комментарии](#) ▼



ЖК «Утесов»

Специальные цены на Subaru и



Видовые квартиры премиум-класса на берегу р.Москва; уник. архитектура



подарки!

При покупке Forester 12MY 2.5 и 2.5T + GARMIN в подарок!
Подробнее...

Э Лучшие материалы



Государство без коррупции — это русское чудо

19/1 Понятие коррупции имеет атмосферическую природу. Она вроде бы повсеместна, но в каждом конкретном случае нам не хватает достоверности и деталей

Э Самое читаемое



Старт иностранных агентов

20/1 С завтрашнего дня вступает в силу закон об НКО-иностранных агентах. Ряд общественных организаций уже отказались подчиниться новым нормам, а Amnesty International требует их отменить



Экзамен для вузов

19/1 Рейтинг вузов России, составленный агентством «Эксперт РА», показал, что укрупнение университетов не панацея, а более всего востребованы работодателями технари



Кровавая бойня в Москве

20/1 Глава семьи, скорее всего, психически нездоровый человек, убил двух своих детей, мать и тяжело ранил жену. Мужчина задержан и дает показания следователям



Где искать будущее

16/1 Северо-Восточная Азия может стать регионом, сотрудничество в котором способно вывести российско-американские отношения на новый уровень и придать им стабильности



Китай: повторение пройденного Японией?

20/1 Ждет ли Поднебесную такая же судьба, как Страну восходящего солнца? Сравнение Китая и Японии наводит на интересные мысли

Э Спецпроекты



ПРАКТИКА БИЗНЕСА

Биотехнологии: в десять раз быстрее

19/1 Компания Conelum нашла способ сократить издержки пищевой индустрии из-за отзыва продукции



IT

«Нам повезло, что в начале бизнеса мы были интересны только производителям ПО»

13/1 Президент и один из основателей EPAM Systems Аркадий Добкин рассказал «Эксперт-Online», как компании из Восточной Европы удалось завоевать мировое признание.



С китайским акцентом

19/1 «Эксперт-ТВ»: британский концерн Jaguar Land Rover создает СП с китайской Chery



НЕДВИЖИМОСТЬ

Дом вместо фабрики

19/1 Большинство проектов редевелопмента промышленных зон Санкт-Петербурга сводятся к строительству жилья бизнес-класса

facebook

twitter

В контакте

LIVEJOURNAL

RSS

Google+

Мобильная версия

Интернет проекты

Эксперт.ру
Русский Репортер
Финкейк.ру

Аналитический блок

Рейтинговое агентство
Конкурс инноваций
Инновационный университет
Дом будущего
Практики развития городов
РА-Казахстан

Эксперт-ТВ

О телеканале
Вещание
Реклама
Контакты

Журналы

Эксперт
Эксперт Северо-Запад
Эксперт Сибирь
Эксперт Казахстан
Эксперт Юг
Эксперт Урал
Эксперт Авто
Русский репортер
D`
Обзоры стран

Магазин подписки

Анализ и архив

Инновации
Спецдоклады
Финансы
Компании
Отрасли
Страны
Регионы
Авторы
Человек недели

Реклама:

в интернете
в печати
на телевидении

Партнеры

Медиахолдинг "Эксперт"

О Медиахолдинге
Руководство
Издательский бизнес
Expert Online
Эксперт ТВ
Исследовательский бизнес

Форум

Контакты
Вакансии

Пользовательское соглашение

© 1995—2012 Группа «Эксперт» 18+

Условия использования материалов Служба технической поддержки



УЧАСТНИК
Rambler's
TOP
100