

Капитал Производитель оптики собрался на биржу

ИРО под микроскопом

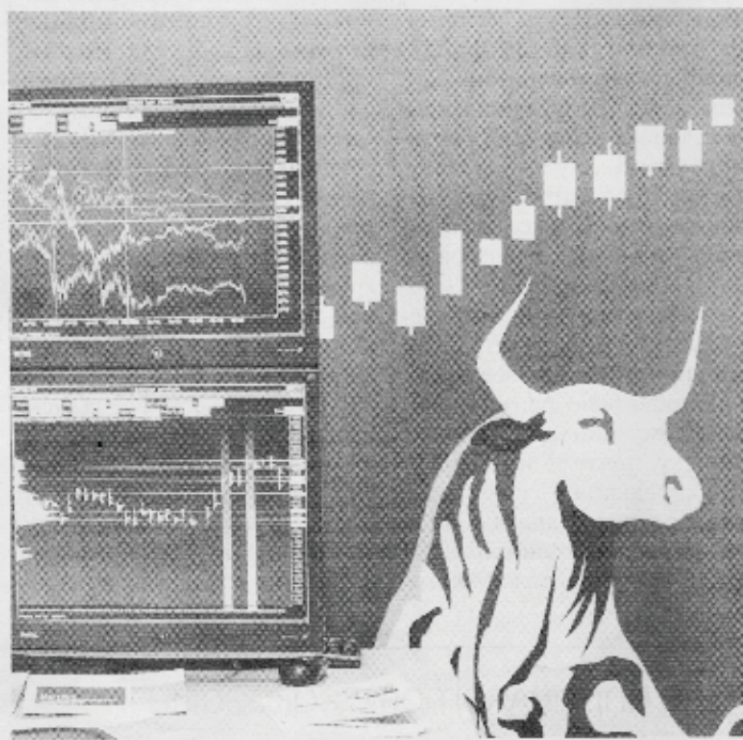
Производитель и дистрибутор оптических приборов ОАО «Левенгук» рассчитывает провести ИРО и привлечь 120 млн руб.

Евгений Федоров
Петр Третьяков

ВЕДОМОСТИ - САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Санкт-петербургское ОАО «Левенгук» планирует разместить 19% уставного капитала в секторе РИИ для высокотехнологичных компаний Московской биржи, рассказал совладелец и гендиректор компании Антон Епифанов. По его словам, компания намерена привлечь около 120 млн руб. Средства от размещения пойдут на расширение розничной сети «Четыре глаза», производство оптической техники и экспансию за рубеж, говорит Епифанов. Роуд-шоу начинается на следующей неделе, а закрытие книги заявок – в конце ноября, говорит исполнительный директор организатора размещения ООО «Скайинвест секьюритиес» Андрей Гусев. По данным сайта раскрытия информации, владельцы ОАО «Левенгук» – Антон Епифанов (56%), Moongate United S.A. (22,4%), ООО «Левенгук» (20%), Андрей Зубков (1,6%). Инвесторам будет продано 18% ООО «Левенгук» и 1% Зубкова. Организаторы оценивают «Левенгук» в 772 млн руб.

Компания договорилась о продаже 7% акций инвестфонду Quadro Capital Partners, говорит Епифанов. Это подтверждает управляющий партнер фонда Гедрюс Пукас. У «Левенгука» хороший менедж-



«Левенгук» рассчитывает в этом году увеличить выручку в полтора раза / А. МАХОНИН / ВЕДОМОСТИ

Прозрачный рынок

Объем рынка оптической техники в России в денежном выражении – \$40 млн, в США – около \$240 млн, оценивает Епифанов. Один из участников рынка прогнозирует в этом году рост продаж оптических приборов в России на 10%, в 2013 г. – на 5–7%.

мент, высокие темпы роста по выручке и большой потенциал в интернет-торговле, объясняет он. К тому же рынок оптических приборов не насыщен, добавляет он. По

его словам, если компания будет показывать устойчивый рост, фонд намерен увеличить долю до блокакета. Епифанов основал группу «Левенгук» в 2002 г. в США. Компания занималась дистрибуцией оптической техники на рынки России, СНГ и Восточной Европы. В 2007 г. она перевела головной офис в Россию. «Левенгук» размещает контракты на производство оптических приборов под маркой Levenhuk на фабриках в Китае и на Тайване. В 2008 г. начала развивать сеть «Четыре глаза», в ней уже 50 собственных и франчайзинговых магазинов в 30 городах России, планируется расширить сеть до 150 магазинов. В 2012 г. были открыты представительства в Чехии и на Украи-

не. За девять месяцев 2012 г. было реализовано 50 120 единиц продукции под маркой Levenhuk, говорит Епифанов. По данным компании, ее выручка в 2011 г. составила 196 млн руб. (рост на 128% к 2010 г.), EBITDA – 56 млн руб. (229%), чистый долг – 24 млн руб. Прогноз по выручке на 2012 г. – 293 млн руб., EBITDA – 98 млн руб. К 2016 г. компания планирует увеличить выручку до 1,1 млрд руб., EBITDA – до 448 млн руб., сообщается в презентации. Инвестпрограмма до 2016 г. – около 250 млн руб.

В России мало частных производителей оптических приборов, в основном такую продукцию выпускает оборонная промышленность, говорит начальник аналитического отдела ИК ЛМС Дмитрий Кумановский. Быстро растущие компании могут оценивать себя до 10 EBITDA, инвесторы прежде всего покупают идею, считает он. Акции компании с таким малым объемом размещения будут неликвидны, полагает управляющий партнер Falcon Advisers Игорь Коновалов.

«Привлечение средств через ИРО для данного рынка не очень типично, обычно компании используют кредитные средства», – говорит топ-менеджер другого производителя оптики. Он не исключает, что средства пойдут на финансирование текущей деятельности: «Надо вкладывать деньги в закупку товара, а сроки изготовления оптических приборов – 4–6 месяцев». По его словам, покупатели в последнее время переходят в интернет, поэтому выручка магазинов падает. »