



Интервью с генеральным директором ОАО «Левенгук»
Антоном Епифановым

ТЕЛЕСКОПЫ НА БИРЖЕ: ИСТОРИЯ ОДНОГО IPO

В декабре 2012 г. компания «Левенгук» провела IPO в секторе Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ) Московской Биржи. Антон Епифанов, генеральный директор компании, рассказал журналистам «Рынка ценных бумаг» о том, как зарождался и развивался его проект, и поделился своими размышлениями по поводу проведения IPO.

РЦБ Как долго длился путь от стартапа до IPO?

А. Е. Я бы не назвал старт «Левенгука» стартапом. Начиная свою деятельность, компания имела четкий бизнес-план и профессиональную команду, за плечами которой насчитывалось более 10 лет работы в ритейле и интернет-бизнесе. Думаю, именно поэтому процесс поиска оптимального пути был относительно недолгим — с 2005 г. до начала 2012 г., когда руководство компании приняло окончательное решение выйти на биржу и провести IPO.

РЦБ Какие значимые этапы на этом пути Вы бы отметили?

А. Е. Активный рост компании начался с одновременного открытия интернет-магазина и офиса в Москве в 2005 г. Тогда рынок был в зачаточном состоянии, на нем присутствовало несколько игроков, которые владели рядом магазинов и интернет-представительств, не являю-

щихся основным каналом продаж. Астрономия была объектом увлечения небольшой прослойки населения, а телескопы воспринимались публикой как дорогая и недоступная для общественного использования техника. Уже в 2007 г. мы приступили к расширению сети «Четыре глаза» в Москве и стали первым сетевым магазином оптической техники с ассортиментом телескопов, микроскопов и биноклей. На мой взгляд, «Левенгук» выбрал идеальное время для развития бизнеса

в этом сегменте, так как это обстоятельство совпало с активным ростом рынка. Постепенно телескопы, микроскопы и бинокли становились все более популярными, а мы значительно увеличили свою долю на рынке.

В 2008 г. заработала франшиза «Четыре глаза». Первое региональное представительство компании — магазин в Ижевске, после открытия которого география сети начала стремительно расширяться. В последующие годы это направление

IPO — это современное, но не всегда самое лучшее решение. Посоветуйтесь со специалистами, взвесьте все аргументы за и против, ведь это очень ответственный шаг.

стало одним из самых приоритетных. На данный момент мы располагаем 50 магазинами в 35 городах по всей стране. В январе появится первый магазин «Четыре глаза» за пределами России — в Минске. Не желая останавливаться на достигнутом, мы намерены в течение нескольких лет довести количество российских магазинов «Четыре глаза» до 150.

В 2009 г. началась история Дня Открытой Астрономии — мероприятия, которым мы особенно дорожим и гордимся. Это общественное бесплатное меро-

мы рассматривали возможность размещения на европейских (например, Франкфуртской и Лондонской) биржах с очень высокими затратами на подготовку. Но вскоре мы узнали о секторе РИИ на Московской Бирже и, разобравшись в деталях, приняли решение о выходе.

Я вижу два явных преимущества выхода на биржу. Во-первых, компания получает независимую оценку своей деятельности, и, как результат, ее акции можно закладывать банковским структурам для получения дополнительного оборотного

капитала. Во-вторых, компания, акции которой котируются на бирже, становится прозрачной, тем самым сильно повышая свои шансы на успешный выход на зарубежные рынки, что мы и планируем активнее претворить в ближайшие 2-3 года.

Результаты выхода будут особенно сложны для тех директоров, которые любят принимать важные решения исключительно самостоятельно и держать все в своих руках — IPO это меняет.

Убедитесь в том, что вам хватит ресурсов провести IPO. Как я уже говорил, процесс этот довольно затратный с точки зрения как финансов, так и времени — не только для вовлеченных специалистов, но и в первую очередь для директора.

Так, период подготовки протекает напряженно и для компании, и для меня лично. К обычному объему работ добавилось еще одно сложное трудоемкое направление бизнеса. К этому нужно быть готовым.

В конце концов, убедитесь в том, готовы ли вы сделать свою финансовую деятельность публичной. Это значит, что абсолютно все денежные процессы в вашей компании будут доступны широкой общественности.

Если вы все же приняли решение в пользу выхода на IPO, то советую старательно выбирать партнеров. Очень важно знать, например, кто будет вашим листовым агентом: какой у него опыт и репутация, что ему уже удалось сделать, какие у него условия и какими связями он располагает. Перечисленные факторы окажут решающее влияние на результативность проведенной подготовки к IPO и на то, как будут торговаться ваши акции.

Обзаводиться специалистами и консультантами необходимо тоже заранее. Важно, чтобы эти люди имели опыт работы по сопровождению компаний при выходе на биржу. Обладая правильной подготовкой, они смогут предотвратить множество ошибок и уберечь от пагубного

Компания получает независимую оценку своей деятельности, и, как результат, ее акции можно закладывать банковским структурам для получения дополнительного оборотного капитала.

приятие, направленное на популяризацию астрономии. Сама по себе идея проста: мы выставляем на улице телескопы и предоставляем возможность всем желающим понаблюдать за доступными на городском небосклоне космическими объектами. В начале этого проекта, в 2009 г., желающих принять участие было 10–20 человек, потом их количество постепенно росло, и сейчас тысячи людей посещают подобные мероприятия, которые компания «Левенгук» организует в 20 городах России. Кроме наблюдений за звездами мы проводим лекции именитых астрономов, а также концерты начинающих музыкантов.

В 2012 г. заработали офисы в Праге и Киеве, призванные стать площадками для обслуживания клиентов в Европе. С начала года мы открываем представительство в США. И естественно, очень важный этап нашей деятельности — размещение акций «Левенгук» на Московской Бирже.

РЦБ Почему вы выбрали именно инструмент IPO для привлечения капитала?

А. Е. В определенный момент мы осознали, что нам довольно остро не хватает денег. При высоких темпах роста «Левенгук» (около 70% в год) расходы нашей организации постоянно увеличивались, и собственных оборотных средств было недостаточно. Для преодоления этих трудностей пришлось искать пути внешнего финансирования: либо привлечение частного капитала, либо публичный выход на биржу.

Поначалу проведение IPO казалось нам менее вероятным вариантом, так как

капитала. Во-вторых, компания, акции которой котируются на бирже, становится прозрачной, тем самым сильно повышая свои шансы на успешный выход на зарубежные рынки, что мы и планируем активнее претворить в ближайшие 2-3 года.

РЦБ С какими трудностями вы столкнулись при выходе на IPO?

А. Е. IPO меняет все. Эти изменения, безусловно, положительные. Они помогают четко структурировать всю жизнедеятельность компании. Однако именно эти изменения и являются с организационной точки зрения самыми большими трудностями. В нашем случае этот процесс нельзя назвать болезненным. Хотя он и состо-

Компания, акции которой котируются на бирже, становится прозрачной, тем самым сильно повышая свои шансы на успешный выход на зарубежные рынки.

ял из множества деталей, компания отличалась прекрасной организацией и до выхода на биржу.

РЦБ Какие бы Вы дали рекомендации компаниям, планирующим выход на IPO?

А. Е. Перед выходом на IPO нужно прежде всего четко определить для себя целесообразность этого решения. IPO — это современное, но не всегда самое лучшее решение. Посоветуйтесь со специалистами, взвесьте все аргументы за и против, ведь это очень ответственный шаг. Ре-

воздействия как на имидж компании, так и на торги, организовав весь процесс подготовки максимально оперативно.

Детально продумайте стратегию подготовки к IPO и самих торгов. В принципе, все готовьте заранее, особенно документы по финансовой отчетности. Форсмажоры возникают всегда, и нельзя допускать, чтобы они влияли на общий исход (как и в любом деле), особенно если учесть, что в случае с IPO некоторые задержки чреваты значительными денежными потерями. ■