

БИРЖУ ПОДЛЕЧАТ ИННОВАЦИЯМИ

до конца июня у инвесторов появится новая «биологически активная биржевая добавка» — к размещению готовится второй по величине производитель БАДов ОАО «Диод». Несмотря на то, что бизнес компании отличается от традиционных публичных фармгигантов — «Фармстандарта» или «Верофарма», — компания рассчитывает на большой интерес со стороны инвесторов. В прошлом году рынок вывел практически в ранг «голубых фишек» мало кому известного фармразработчика ОАО «Институт стволовых клеток человека». Инновационная фарма по активности инвесторов начинает активно конкурировать с классическим фармбизнесом: уровень доходности по «инновационным бумагам» в случае успешного внедрения новых разработок в разы превышает сделки с акциями компаний «Первого фармэшелона». ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

До конца июня у российских инвесторов появится новая «биологически активная биржевая добавка». В такой формулировке анонсируется размещение второго по объему продаж российского производителя БАДов и «аппаратов для здоровья и долголетия» ОАО «Диод». Размещение до 25% акций ОАО (при планируемой капитализации \$90–120 млн) пройдет в секторе инновационных и растущих компаний ММВБ, созданной в 2007 году при поддержке госкорпорации «Роснано» для компаний малой и средней капитализации. В этом секторе (критерии для отбора предусматривают капитализацию не более 15 млрд руб., рост продаж более 20% по сравнению с предыдущим годом) уже торгуются бумаги, например, кабельного телеканала О2ТВ, ЗПИФ «Информационные технологии» и IT-компании «Армада». На прошедшей в начале июня встрече с инвесторами «Диод» анонсировал, что рассчитывает на активное внимание с их стороны, притом, что сделок (например, M&A) с участием инвестиционных домов или институтов и производителей БАДов пока не было. Как заявили организаторы размещения (ИК «Финам» и брокерский дом «Открытие»), «уже получено более 150 заявок от инвесторов на акции „Диода“, а всего их ожидается больше тысячи.

Присутствовавшие на встрече инвесторы отметили, что организаторы и сама компания делали основной упор на «инновационной привлекательности» сектора и компании как таковой. «С учетом того, что компания относится к игрокам скорее „второго эшелона“, по сравнению с другими публичными российскими производителями („Фармстандарт“, „Верофарм“), ее расчеты по активности приобретателей бумаг основываются на ставшей в последнее время столь популярной теме — инновации, а также на снижении инвестиционного интереса к более традиционным фарми-грозам», — отмечает один из участников встречи. В качестве примера снижения интереса к «классическому фармбизнесу» он приводит недавнее размещение группы «Протек» (включает одноименного дистрибьютора «Протек», фармпроизводителя «Сотекс» и сеть «Ригла»). В конце апреля группа разместила примерно 114,28 млн бумаг в РТС и на



РАЗМЕЩЕНИЕ ДО 25% АКЦИЙ «ДИОДА» ПРОЙДЕТ В СЕКТОРЕ ИННОВАЦИОННЫХ И РАСТУЩИХ КОМПАНИЙ ММВБ

ММВБ (объем привлеченных средств составил \$399,99 млн; free-float — 20,2%), но инвесторы в ходе подписания книги заявок оценили бумаги ближе к нижней ценовой границе коридора — \$3,5 за акцию (ценовой диапазон установлен в размере \$3,1–4,5 за акцию). «Хотя в первый день торгов бумаги и подорожали на 7,7 процента, став лидерами торгов в РТС, на резкий рост стоимости акций инвесторам рассчитывать не приходится, — констатирует один из владельцев акций группы. — Быстрый доход на бумагах компаний фармсектора сейчас перешел к инновационным разработчикам».

Осваивать терминологию инновационного фармрынка в массовом порядке российские инвесторы стали осенью прошлого года. Поводом для пополнения знаний стало размещение акций ОАО «Институт стволовых клеток человека», занимающегося разработками в сфере клеточных и биотехнологий (основная услуга института — сбор и хранение

стволовых клеток пуповинной крови). Перед инвесторами стояла дилемма — при инвестиционной привлекательности отечественного фармсектора (а рынок, по данным агентства IMS Health, в период с 2009 по 2014 год будет увеличиваться в с учетом совокупного среднегодового темпа прироста на 10,9%) «механизм инвестиций в российские инновации еще не разработан», делились опасениями накануне размещения инвесторы. «У наших фондов пока нет механизма проверки таких компаний — их патентов, разработок и так далее, поэтому невозможно описать перспективы инвестиций», — говорил управляющий партнер Svarog Capital Олег Царьков.

Но организаторы размещения (ЗАО «Алор Инвест») рассчитывали, в первую очередь, на интерес к бумагам со стороны двух групп инвесторов — «физических лиц и венчурных фондов». Ориентиром был выбран Nasdaq Biotechnology Index, который включает более 200 компаний, занимающихся разработкой инновационных препаратов и новых методов лечения. «Мы предполагаем, что динамика акций Института стволовых клеток будет схожа с общим растущим трендом биотехнологических компаний: мы видим существенно большую доходность на растущем долгосрочном тренде и более „сильные“ показатели в кризисные и посткризисные периоды. В то же время компании сектора обладают волатильностью, что говорит об акциях биотеха как инструменте, подходящем для спекулятивных игроков», — обещали организаторы. Но при этом, поскольку размещение акций института проходило на стадии клинических испытаний, «существует вероятность получения неудачных результатов, что может привести к негативным финансовым последствиям для компании». В качестве примера были приведены IPO двух биофармацевтических компаний Acorda и Acadia: обе компании размещались на стадии клинических и лабораторных испытаний — после успеха предварительных исследований капитализации компаний вырастали в разы по сравнению с размещением.

Несмотря на все возможные и мало прогнозируемые последствия для инвесторов, в первые дни торгов акции Института стволовых клеток были при-

равнены к «голубым» фишкам: за первые два дня бумаги подорожали на 80% к цене размещения, общий оборот по сделкам с бумагами почти в три раза превысил объем размещения, а капитализация в 44 раза превысила EBITDA за 2009 год. За неделю торгов стоимость одной акции увеличилась более чем в 2,5 раза, а суммарный объем сделок за неделю превысил 70,1 млн бумаг (при размещении 15 млн акций или 20% увеличенного уставного капитала). «Акции института оказались в эти дни одной из самых востребованных бумаг, — вспоминает один из покупателей. — Это была инвестиция „на удачу“, и ожидания инвесторов оправдались».

Ситуация с более активным ростом стоимости бумаг инновационных компаний объясняется резким ростом отдельных, узкоспециализированных секторов, в которых они работают, объясняют сами фармацевты. «На западных биржах активно торгуются не только производители, представители аптечной розницы и дистрибьюторы, но и небольшие разработчики, лабораторные агентства, представители инновационной фармы — и все они являются игроками совершенно равного уровня, — отмечает топ-менеджер одной из крупнейших мировых фармкомпаний, работающий на российском рынке. — В России пока только складывается культура инвестиций и получения дохода от развивающихся компаний — это связано как с большим риском, чем при инвестициях в традиционную фарму, так и с применением самих разработок». «Если дистрибьюторы или производители прирастают по выручке ежегодно на 15–20 процентов и это отличный результат, то небольшой разработчик при наличии коммерчески успешного проекта в первые несколько лет может показывать прирост в десятки процентов, что естественным образом скажется на более высоких темпах роста стоимости его бумаг на бирже, — отмечает директор агентства ЦМИ „Фармэксперт“ Давид Мелик-Гусейнов. — Кроме того, российский фармацевтический бизнес пока еще совершенно непубличный, хотя в свете его поддержки со стороны государства расширение присутствия на нем иностранных игроков является одним из наиболее перспективных с точки зрения потенциалов роста». ■