

СОБЛЮДАЙТЕ ДИСТАНЦИЮ ПРИ ОБРАЩЕНИИ

В ПРОШЛОМ ГОДУ РЯД УСПЕШНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ ПОВЛЕК ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЙ РОСТ РЫНКА IPO. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ЭТОМУ ИНСТРУМЕНТУ, ОСОБЕННО СО СТОРОНЫ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ, КОТОРЫЕ «ВЫСТРЕЛИЛИ» В ПАНДЕМИЮ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

По данным портала о слияниях и поглощениях в России Mergers.ru, в 2020 году наблюдался резкий рост интереса к рынку IPO/SPO, его количественные значения приблизились к 2012–2013 годам. «Объем рынка IPO с марта по конец декабря 2020 года составил около \$2 млрд. Это значительно выше показателей последних пяти-семи лет, — рассказывает менеджер проекта Катерина Туфанова. — Всего в России мы отметили 17 размещений, из них первичных — пять. С начала карантина в 2020 году было четыре IPO, при этом все они проходили во втором полугодии, когда первая волна пандемии пошла на спад».

Среди них — продажа бумаг Kismet Acquisition One Corp., несмотря на то что компанию лишь условно можно назвать российской (ее владелец — российский бизнесмен Иван Таврин). Она относится к так называемым SPAC (Special Purpose Acquisition Company) — фирмам без активов, которые привлекают инвестиции для будущих сделок по слиянию и поглощению. В 2021 году господин Таврин вывел на IPO еще две такие компании — Kismet Acquisition Two Corp. и Kismet Acquisition Three Corp. В результате трех размещений он привлек \$700 млн. В прошлом году также «Совкомфлот» и ГК «Самолет» провели размещение на Московской бирже, где первая привлекла около \$550 млн, а вторая — \$37 млн.

АБСОЛЮТНЫЙ ДРАЙВЕР Самым обсуждаемым IPO 2020 года аналитики единогласно считают выход OZON на NASDAQ. 24 ноября компания разместила 33 млн депозитарных расписок и привлекла \$990 млн. Старший партнер Baring Vostok Capital Partners Елена Иващенко, выступая на торжественном запуске торгов на Московской бирже 25 ноября, окрестила выход OZON «сумасшедшим успехом». В декабре стало известно, что андеррайтеры полностью реализовали свой опцион на покупку дополнительных 4,95 млн обыкновенных акций компании. В результате 37,95 ADS были приобретены новыми инвесторами, а компания в ходе размещения получила более \$1 млрд.

В самой OZON предпочитают не комментировать соответствие ожиданий полученному результату, ограничиваясь инвестиционными планами. «В 2021 году капитальные затраты OZON, ожидается, составят 20–25 млрд рублей. В ближайшие два-три года логистическая инфраструктура значительно увеличится: мы введем в эксплуатацию новые фулфилмент-фабрики и сортировочные центры, увеличим парк автотранспорта, чтобы быстро масштабировать бизнес и наращивать долю рынка, — сообщили в пресс-службе интернет-гиганта. — Также мы развиваем новые бизнес-направления, в том числе финтех-сервисы для покупателей и продавцов и сервис быстрой доставки OZON Express, который в этом году планирует региональную экспансию. Кроме



ИРО ПОСЛЕДНЕГО ГОДА ВСТЯХНУЛИ РЫНОК, КАК MAIL.RU В 2010-М И «ЯНДЕКС» — В 2011-М, ВЗБОДРИЛИ PRIVATE EQUITY ИНВЕСТИТОРОВ И ПОБУДИЛИ К ВЛОЖЕНИЯМ В КОМПАНИИ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

этого, укрепляем IT-инфраструктуру и продолжаем совершенствовать платформы для клиентов и продавцов. Все это требует инвестиций».

Вдохновившись успехом своего маркетплейса, в январе основной владелец лесопромышленного холдинга Segezha Group АФК «Система» сообщила, что в 2021 году при наличии рыночных условий готовит компанию к IPO. 12 апреля ПАО «Сеgezha Групп» объявило о намерении провести на Московской бирже первичное публичное предложение обыкновенных акций нового выпуска с привлечением не менее 30 млрд рублей и опцион доразмещения вторичных акций. Средства от первичного предложения планируется направить на финансирование инвестпрограммы Segezha Group и оптимизацию долговой нагрузки. Опцион доразмещения вторичных акций в объеме до 15% от размещаемых будет предоставлен крупнейшим акционером группы — АФК «Система» — либо одной из ее дочерних компаний. «В соответствии с прогнозами Segezha Group на основании текущих проектов, общий объем капитальных затрат до 2025 года включительно составит 32 млрд рублей, из которых 23 млрд будет направлено на реализацию инвестиционных проектов в рамках утвержденного бизнес-плана на 2021–2025 годы», — говорится в сообщении компании.

В начале марта прошло успешное IPO ритейлера Fix Price. Компания вывела акции на Лондонскую биржу по цене \$9,75 за штуку. Было размещено 178,37 млн — около 21% от общего числа выпущенных акций, объем размещения оценивается в \$1,74 млрд.

По мнению Катерины Туфановой, опыт OZON оказал значительное влияние на бизнес. «После него многие компании телекоммуникационного и b2c-секторов заявили о планах провести IPO либо вывести

на биржу свои подразделения — X5 Retail Group (онлайн-сервисы), «Вкусвилл», Mail.ru Group (игровое подразделение), ЦИАН, «Делимобиль», Dodo Brands», — перечисляет она. Сами игроки отказались комментировать свои планы.

КОНВЕРТИРОВАТЬ В РУБЛИ ОНЛАЙН

Пандемия и последовавшая самоизоляция ускорили популяризацию цифровых сервисов, направленных на розничного потребителя: онлайн-магазины, сервисы по доставке и другие проекты, позволяющие выполнить то или иное действие удаленно. По оценкам аналитиков, эти бизнесы масштабируются и растут в цене, что позволяет им рассматривать вариант привлечения средств через IPO. Тезис подтверждают сами эмитенты. По словам генерального директора АО «Светофор Групп» (оператор образовательных услуг по подготовке водителей) Артема Догаева, пандемия положительно сказалась на планах компании вывести акции в обращение на бирже. «Наш основной продукт представляет собой дистанционную образовательную IT-платформу, позволяющую проводить лекции в прямом эфире с применением интерактивных задач в режиме реального времени для большого количества участников. В пандемию такие продукты показали максимальную востребованность среди клиентов», — объясняет господин Догаев.

IPO «Светофор Групп» на Московской бирже состоялось в январе. Это размещение свидетельствует о решительности не только гигантов бизнеса, но и менее крупных компаний так привлекать внешние средства, считают в Mergers.ru. Начало публичного обращения обыкновенных акций Артем Догаев оценивает как успешное. «Мы считаем, что рыночные котировки отражают текущие настроения инвесторов, — сказал он. — Привлечен-

ные средства в виде эмиссионного дохода будут направлены на НИОКР в области дистанционного онлайн-обучения и коммерциализацию его результатов. Компания развивается в рамках принятой пятилетней финансовой модели». «Светофор Групп» планировала провести размещение собственных акций на бирже ММВБ еще в 2019 году, но скорректировала планы из-за общей ситуации на рынке, а также в связи с размещением биржевых облигаций, сообщил гендиректор компании.

ОТКРЫТЫЙ ВЗГЛЯД

История, пока не получившая успешного завершения, — IPO онлайн-кинотеатра ivi. «Компания заявила о планах проведения размещения в США одновременно с OZON. Однако 18 декабря в Госдуму были внесены поправки в закон «Об информации, информационных технологиях и защите информации», которые предполагают регламентирование структуры собственности работающих преимущественно в России онлайн-кинотеатров, или, как они называются в законе, аудиовизуальных сервисов. Доля иностранцев в них должна быть ограничена 20%. Поправки делают размещение на американской бирже бессмысленным, отметили аналитики, и 13 января 2021 года стало известно, что ivi решила отложить IPO. В марте сообщалось, что компания может изменить корпоративную структуру для его проведения, поэтому есть все шансы, что в 2021 году мы увидим и это размещение», — рассказывает Катерина Туфанова. В ivi не ответили на запрос SR.

Также известно, что возможность проведения IPO рассматривает российский оператор экспресс-доставки документов и грузов СДЭК. Его генеральный директор Леонид Гольдорт сообщил, что первым шагом компании на пути к публичности станет размещение облигаций на Московской бирже. За счет выпуска планируется привлечь \$136 млн, а направить эти средства, в частности, на развитие IT-платформы, создание собственного маркетплейса и сети постаматов.

По выражению председателя совета директоров «Голдман Сакс Банка» Дмитрия Седова, сделки последних 12 месяцев разбудили рынок, как в 2010 году — IPO Mail.ru, а в 2011-м — «Яндекса», взбудрили private equity инвесторов, побудили к инвестициям в компании «новой экономики». Катерина Туфанова в ближайшее время ожидает публичных размещений компаний сегмента b2c, использующих цифровые услуги, — доставка, покупки, комбинированные сервисы и, возможно, сфера развлечений, а также технологических компаний b2b-сферы. На фоне интереса к рынку IPO компании традиционных отраслей (топливной, металлургической, машиностроительной), ранее не проводившие размещения, также будут иметь в виду этот вариант, как и сравнительно небольшие компании, не рассматривавшие этот инструмент. ■