

ОТЛОЖЕННОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ

ПОДВЕДЯ ИТОГИ 2006 ГОДА, ПРОИЗВОДИТЕЛИ АЛКОГОЛЯ, ЗАЯВЛЯВШИЕ О ВЫХОДЕ НА IPO В 2007–2008 ГОДАХ, РЕШИЛИ ОТЛОЖИТЬ СВОЕ ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ. АЛКОГОЛЬНЫЙ КРИЗИС НАДОЛГО ИСПОРТИЛ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В ОТРАСЛИ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ТЕПЕРЬ БЛИЖАЙШИЕ IPO УЧАСТНИКОВ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА СОСТОЯТСЯ НЕ РАНЬШЕ 2009 ГОДА. ВИКТОР ХИЛЬКО



ОЧЕРЕДЬ НА БИРЖУ Компании алкогольного сектора предметно заговорили о первичном размещении на бирже в начале 2006 года. Раньше других провести размещение планировала группа «Синергия». Оно должно было пройти на российских площадках — в РТС и на ММВБ, где производитель рассчитывал продать около 20% своих акций, осенью 2007 года. «Мы активно реализуем программы в области долгового финансирования», — рассказал Александр Мечетин, председатель правления ОАО «Синергия». — В 2006 году группа выпустила облигации на 1 млрд руб., в ближайшее время планируется еще один заем на 2 млрд руб.». По его словам, в этом контексте IPO для компании стало бы продолжением работы на рынке финансовых инструментов.

Два других крупных участника российского алкогольного рынка — компании «Русский алкоголь» и группа ОСТ — также публично заявили о своем намерении провести IPO, но назвали более поздние сроки — 2008 год. Примерно в то же время о планах по выходу в 2008 году на фондовый рынок объявила и украинская компания «Союз-Виктан».

Директор группы ОСТ Елена Сорокина сообщила, что компания планирует продать на бирже до 25% своих акций. Основываясь на собственной оценке капитализации в \$400 млн, группа рассчитывала привлечь до \$100 млн. Аналитики на тот момент, правда, называли более высокую сумму. Так, по оценке аналитика брокерского дома «Открытие» Натальи Мильчаковой, стоимость группы на май 2006 года могла составить от \$520 млн до \$816 млн. В «Союз-Виктане» рассчитывали продать на Лондонской фондовой бирже (LSE) 20% своих акций.

В «Русском алкоголе» даже предварительных параметров IPO не раскрывали. Эксперты оценивали общую капитализацию «Русского алкоголя» минимум в \$200–250 млн. Следовательно, размещение 10–30-процентного пакета акций (стандартный диапазон для компаний потребительского сектора) принесло бы компании от \$25 млн до \$75 млн. А с учетом того, что они стали бы первыми отечественными производителями алкоголя, вышедшими на IPO, каждая из компаний могла бы выручить за свои акции и больший объем средств, отметили аналитики.

КОРРЕКТИРОВКА ПРОГНОЗОВ Однако биржевым планам алкогольных компаний не суждено было сбыться. В начале 2007 года, после подведения финансовых итогов, производители один за другим начали

ДАЖЕ С УЧЕТОМ КОРРЕКТИРОВОК, КОТОРЫЕ ВОДОЧНИКИ ВНЕСЛИ В СВОИ ПЛАНЫ, РЯД АНАЛИТИКОВ СКЕПТИЧЕСКИ ОЦЕНИВАЮТ ПЛАНИРУЕМОЕ IPO ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ

говорить о переносе сроков IPO сначала на 2008 год, а потом уже и на 2009 год. «В этом нет ничего удивительного», — говорит источник ВГ в одной из компаний, планировавших выход на биржу. — В мае 2006 года никто из участников рынка не ожидал, что проблема с ЕГАИС окажется настолько серьезной, спровоцировав масштабный кризис в отрасли».

Первым от своих планов отказался «Союз-Виктан». «Мы были вынуждены перенести выход на биржу из-за сложной ситуации на российском алкогольном рынке в 2006 году», — объяснял потом журналистам председатель совета директоров группы компаний «Союз-Виктан» Андрей Охлопков. — В частности, прошлогодние проблемы не дали нам возможности достичь намеченных результатов. Кроме того, об этих проблемах хорошо известно всему инвестиционному миру, и сейчас не самое лучшее время идти на финансовый рынок». По его словам, компания планирует принять решение о размещении по итогам работы в 2007 году. И хотя свои планы по выходу на LSE компания оставила в силе, господин Охлопков не исключил, что акции «Союз-Виктана» могут быть размещены на какой-либо из российских площадок.

Следующими о корректировке сроков выхода на фондовый рынок сообщили «Русский алкоголь» и группа ОСТ. В пресс-службе «Русского алкоголя» корреспонденту ВГ заявили, что сейчас компания рассматривает IPO лишь «как один из вариантов финансирования наравне с привлечением стратегического инвестора». По словам гендиректора ОСТ Александра Лазуто, решение перенести сроки IPO было продиктовано кризисом на алкогольном рынке, который не позволил бы «ОСТ-Алко» выгодно разместиться. Теперь размещение состоится не ранее осени 2008 года, говорит он. При этом заявленные параметры компания планирует сохранить: продать 20% акций, рассчитывая привлечь \$70 млн. Правда, оценку собственной капитализации «ОСТ-Алко» при этом в начале 2007 года понизила до \$350 млн. Александр Лазуто также пояснил, что публичное размещение акций рассматривают в качестве одного из инструментов финансирования развития компании: «Мы полагаем, что IPO может стать хорошим инструментом по привлечению средств, когда капитализация компании достигнет планируемого \$1 млрд, что, по нашим оценкам, произойдет не раньше 2008 года».

На фоне всех этих выступлений заявление президента группы «Заводы Гросс» Александра Безуглова стало неожиданным. В апреле «Заводы» стали пятой компанией из десятки крупнейших производителей алкоголя, ко-

торая рассказала о готовящемся первичном размещении. По словам господина Безуглова, IPO запланировано на 2009 год. Потенциальный андеррайтер размещения — ФК «Уралсиб», организовавшая размещения облигационного займа «Заводов Гросс» на 1 млрд руб. В «Уралсибе» уточнили, что для IPO может быть выбрана локальная площадка — РТС или ММВБ. Речь идет о размещении 25–30% акций. Капитализацию «Заводов Гросс» аналитики тогда оценили в \$230–250 млн.

Однако даже с учетом корректировок, которые водочники внесли в свои планы, ряд аналитиков скептически оценивают планируемые IPO производителей крепкого алкоголя. «Водочники активно начали использовать облигации и другие финансовые инструменты только три-четыре года назад», — говорит начальник управления информации и внешних связей ФГУП «Росспиртпром». — Крупные облигационные займы можно пересчитать по пальцам одной руки. Алкогольные компании, как правило, весьма закрыты, не имеют публичной кредитной

истории». По его словам, все это пока «поддерживает неблагоприятный инвестиционный климат в отрасли».

По мнению аналитика ФК «Уралсиб» Андрея Никитина, после кризисной ситуации в 2006 году стало очевидно, что настороженность большинства инвесторов будет в ближайшее время трудно преодолеть. «Нельзя исключать каких-либо новых жестких мер со стороны законодательной власти, негативно влияющих на деятельность производителей крепкого алкоголя, в особенности производителей водки», — соглашается госпожа Мильчакова.

Аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков, правда, связывает череду переносов IPO алкогольных компаний с непрозрачностью их бизнеса, а настороженность инвесторов — с рисками, связанными с государственным регулированием. С ним, правда, не соглашается аналитик ИК «Тройка Диалог» Виктория Гранкина. По ее словам, при условии прозрачности бизнеса интерес инвесторов к компаниям алкогольного сектора прогнозируем и закономерен в силу высокой маржинальности этого бизнеса. ■

