

Inver Partners

Investment Advisory
Mergers & Acquisitions
Management Consulting

Аптечная Сеть 36,6. КОМПАНИЯ ПОСЛЕ IPO *Некоторые уроки*

Георгий Чкареули
Управляющий Партнер
ИНВЕР ПАРТНЕРС

7 июня 2006 г.

профиль компании

параметры IPO

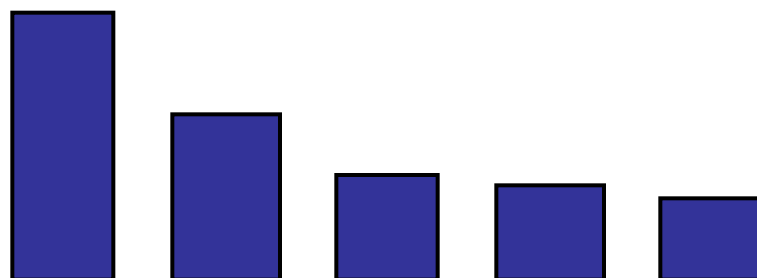
основные достижения

ТОП-5 АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ

Inver Partners

Investment Advisory
Mergers & Acquisitions
Management Consulting

Продажи,
2003



Аптечная сеть 36,6

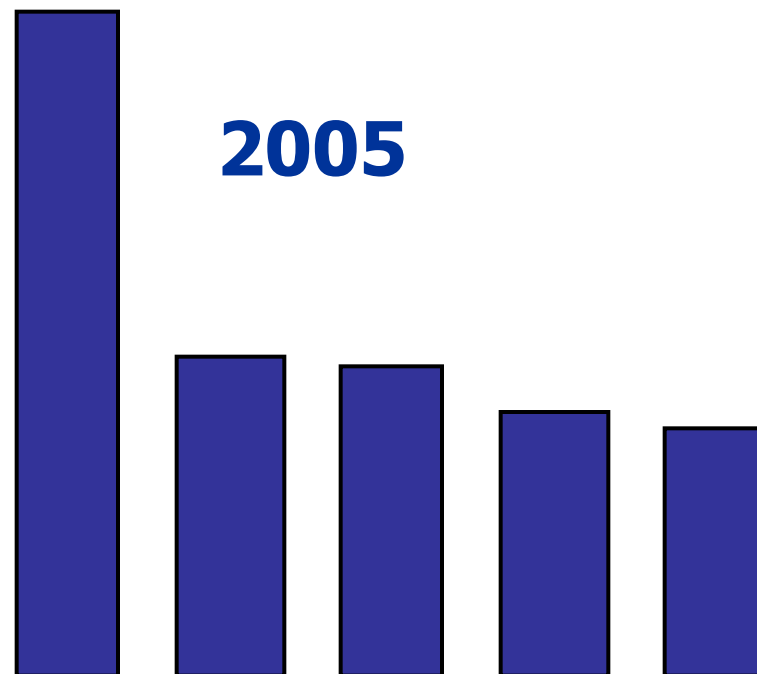
ICN/Чудо Доктор

Ригла

Фармакор

Вита

2005



Аптечная сеть 36,6

O₃
(ICN/Чудо Доктор)

Фармакор

Имплюзия

Ригла

Источник: Данные 36,6, 2006



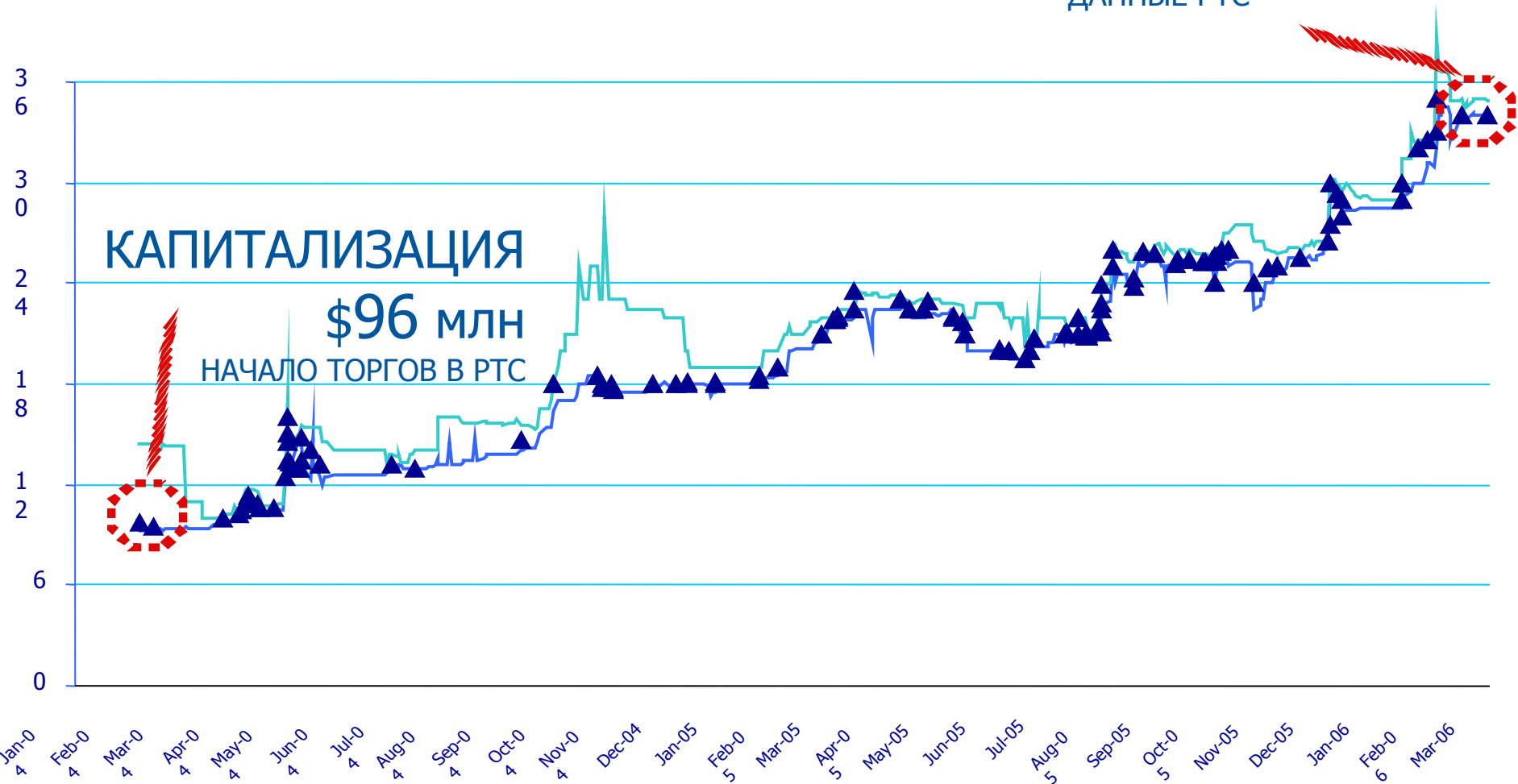
- **20% акций размещено на ММВБ в 2003г.**
- **цена размещения \$9 за акцию**
- **организатор: ING Bank (Евразия)**
- **привлечено 14 млн. долларов США**

Всего IPO

Розница

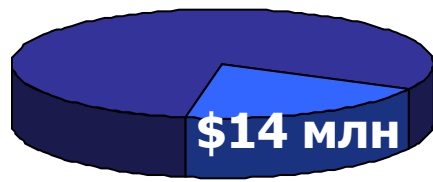
1996 – 2002 гг.	5	—
2003 г.	1	Аптечная сеть 36,6
2004 г.	5	Седьмой Континент
2005 г.	12	Пятерочка
2006 г.	25	Арбат Престиж, Копейка, Тандер, Дикси

КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$272 млн
ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 МАРТА 2006
ДАННЫЕ РТС



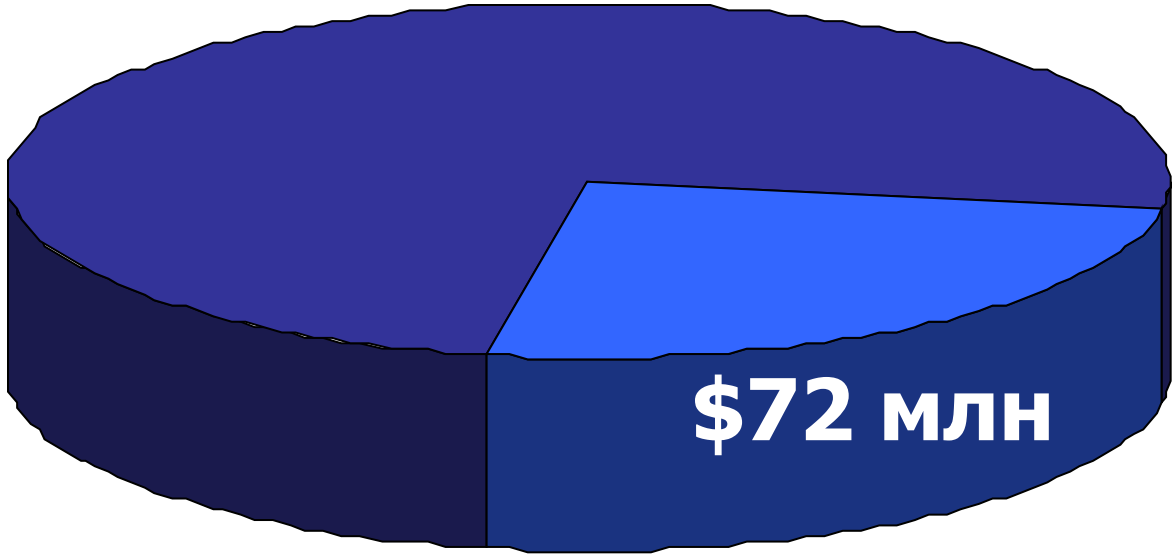
КАПИТАЛИЗАЦИЯ FREE-FLOAT

2003г.



С момента IPO капитализация free-float выросла в 5 раз

2006г.



компания после IPO

основная проблематика

ТРИ ОСНОВНЫХ БЛОКА ПРОБЛЕМ

Inver Partners

Investment Advisory
Mergers & Acquisitions
Management Consulting

ОТЧЕТНОСТЬ

ЛИКВИДНОСТЬ АКЦИЙ

PR/IR

- В компании до IPO полностью отсутствовал навык формирования финансовой отчетности по международным стандартам
- Для IPO использовалась отчетность, трансформированная аудитором 36.6, компанией Deloitte
- Присутствовала зависимость от аудиторской компании, не составлялась квартальная отчетность
- Наличие производственного и торгового бизнесов в общей структуре усложняло унификацию отчетности
- Сразу после IPO, в 2003 году была поставлена задача самостоятельного формирования отчетности по МСФО

ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО – РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Inver Partners

Investment Advisory
Mergers & Acquisitions
Management Consulting

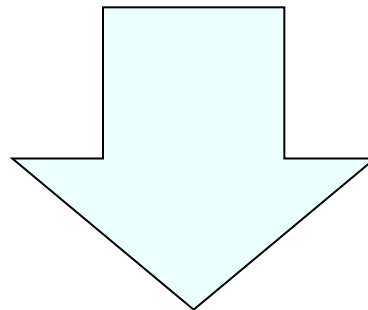


- Финансовый контролер – организатор процесса
- Договоренность с аудиторами
- Общая учетная политика

- Группы по МСФО-отчетности
- Тренинги и семинары по МСФО
- Учетная политика по сегментам

- 6 месяцев 2003 г. - обучение персонала у аудиторов
- 9 месяцев 2003 г. - промежуточный аудит
- 2003 год – отчетность сделана полностью компанией
- С 2004 г. – поквартальная отчетность

- Основная проблема – несоответствие сложившейся в компании управленческой отчетности и нового формата МСФО – отчетности
 - Различные форматы и финансовые результаты
 - Разная интерпретация доходов и расходов
 - Опасность неправильной мотивации менеджмента и неверного принятия решений



**ВЫХОД: УНИФИКАЦИЯ ПРИНЦИПОВ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

- Ключевой урок – IPO само по себе абсолютно не гарантирует наличие акций на рынке
 - С момента IPO до конца зимы 2004 года акции практически не торговались и цена на них не росла
 - Причина – изначальное распределение пакета между несколькими институциональными инвесторами, не склонными к спекулятивной торговле акциями
- Лучшим выходом оказалась продажа небольшого пакета акций среди небольших клиентов среднего брокера (Антанта Капитал), заинтересованных в краткосрочных спекуляциях. Одновременно акции были зарегистрированы на РТС.
- Происшедший всплеск интереса к акциям способствовал сделкам и более крупных держателей
- В начале 2005 акции были включены в котировальный лист Б РТС, также в 2005 г. были выпущены GDR на акции компании

- Практически во всех «новоиспеченных» публичных компаниях остро стоит вопрос о создании службы взаимоотношений с инвесторами, аналитиками и СМИ
- В первый период после IPO возможен аутсорсинг данной функции, когда этим занимается внешнее агентство, это применялось в 36.6
- В дальнейшем внешнюю помощь нужно привлекать для крупных проектов, остальная работа должна проводиться внутри компании

Группа	Характеристика	Цель общения	Стиль общения
Акционеры	От физических лиц, до крупных фондов	Дать необходимую информацию, не нарушить закон	Формальный, с опорой на доступные документы и веб-сайт
Инвесторы	Обычно крупные фонды и банки. Довольно профессиональны.	Ответить на вопросы. Маркетировать потенциал компании.	Профессиональный, необходимо уметь сравнивать компанию с другими игроками
Аналитики	Сотрудники банков, делающие аналитические отчеты по компании	Уверить в высоком потенциале роста компании, уровне справедливой цены	Персональный. Необходимо понимать, какова позиция и логика аналитика
Журналисты	От профессиональных бизнес-комментаторов до «желтой прессы»	Передача информации о компании и ее позиции	Срезвычайно осторожный, поскольку возможно вольное обращение

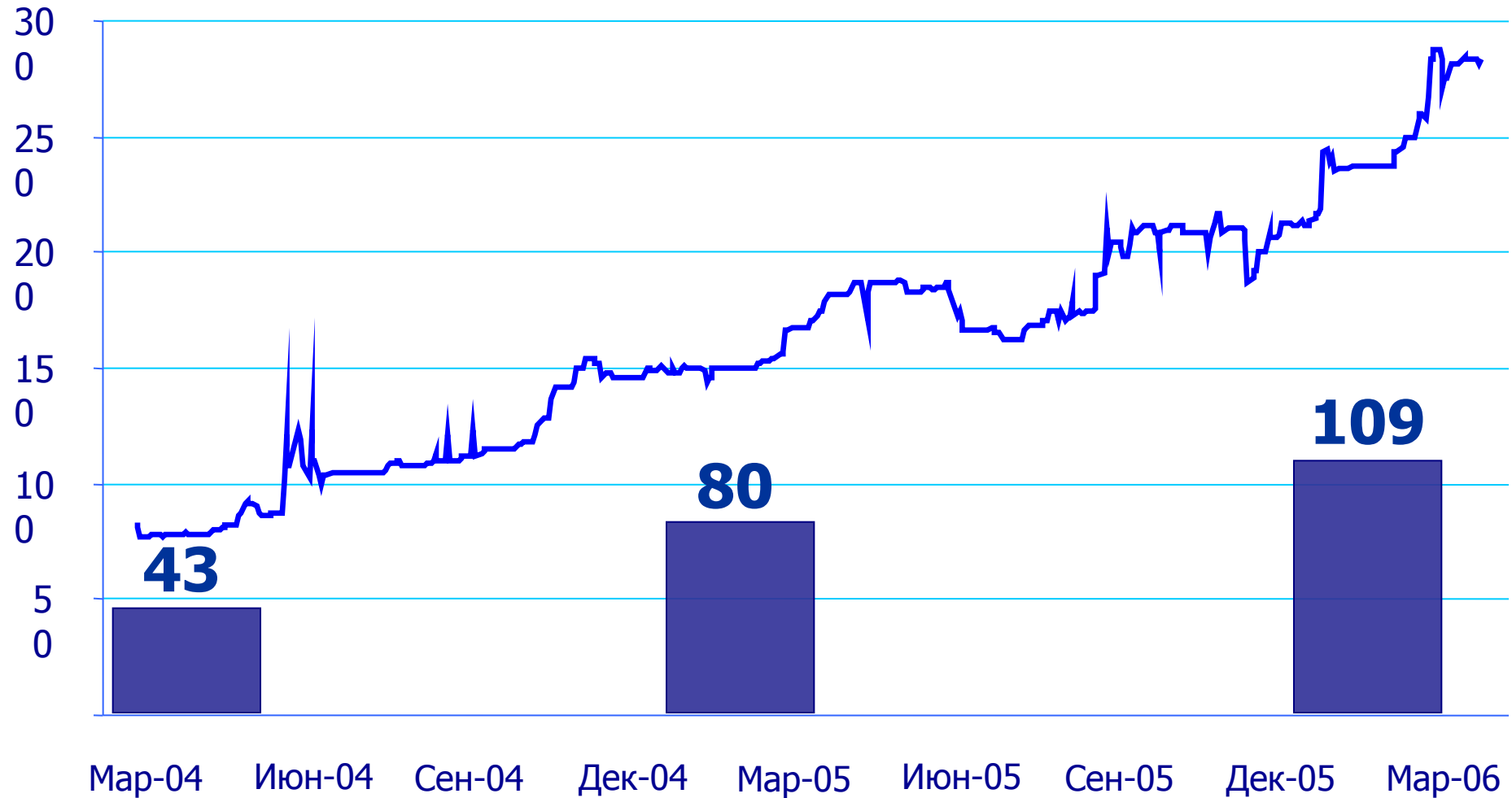
Необходимо помнить, что публичная компания обязана предоставлять всем участникам рынка равный доступ к информации

РОСТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Inver Partners

Investment Advisory
Mergers & Acquisitions
Management Consulting

млн. долл. США



- **оценка компании фондовым рынком**
- **расширение возможностей для дальнейшего финансирования развития компании**
- **компания является образцом для участников аптечного рынка**
- **центр консолидации рынка**
- **предложение «стратегии выхода» для региональных аптечных сетей**

Георгий Чкареули
Управляющий Партнер

Inver Partners

Investment Advisory
Mergers & Acquisitions
Management Consulting

WWW.INVER.RU

BACKUP



- ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ

- РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ДОЛГА

ДОЛГОВОЙ КАПИТАЛ

*финансирование роста на
базе существующих
активов*



АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

*финансирование роста за
счет новых активов*