



АНАЛИТИКА ПО ЭМИТЕНТАМ

Проект реализуется в сотрудничестве с ведущими Инвестиционными компаниями и предполагает подготовку коротких обзоров на основе интервью аналитиков с менеджментом эмитентов РИИ. В этом выпуске мы публикуем аналитический обзор, подготовленный аналитиками Газпромбанка по компании Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК).

НОВОСТИ СЕКТОРА РИИ

10 сентября на площадке Московской биржи прошла Международная инвестиционная встреча инвесторов и стартапов #SeedForumMoscow. Инвесторы получили возможность встретиться с руководителями 10 предварительно отобранных лучших высокотехнологичных компаний из России, которые представили свои инвестиционные проекты.

НОВОСТИ ЭМИТЕНТОВ

- Рост чистой выручки QIWI по итогам II кв. 2014 года составил 35% — отчет компании.
- QIWI объявила состав Совета директоров и Комитетов.
- Чистая прибыль ОАО «ОАК» увеличилась в 3 раза
- Moody's подтвердило рейтинг «b2» IG Seismic Services PLC; прогноз «стабильный».
- Финансовые и операционные результаты ОАО «ИСКЧ» за I полугодие 2014 года по РСБУ.
- Инновационный препарат, разработанный ИСКЧ, одобрен советом Биотехнологических обществ Мериленда (США).
- ОАО «Левенгук» отчиталось о росте чистой прибыли за I-е полугодие 2014 года на 29,1%
- ОАО «Плазмек» опубликовало свои производственные планы.

АНОНС МЕРОПРИЯТИЙ СЕКТОРА РИИ

8 октября Web Ready: крупнейший в России и Восточной Европе конкурс стартапов в сфере Internet&Mobile. ФИНАЛ: Награждение победителей.

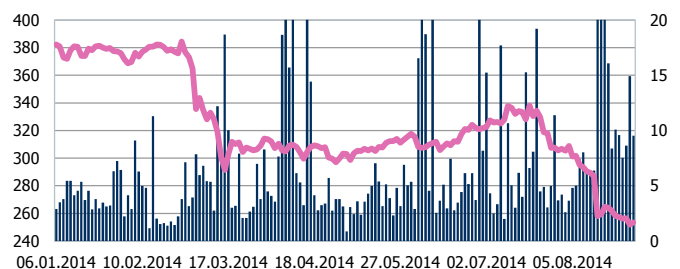
14-15 октября Форум «Открытые инновации» — глобальная дискуссионная площадка — посвящена новейшим технологиям и перспективам международной кооперации в области инноваций.



ИНДЕКС ММВБ ИННОВАЦИИ MICEXINNOV

Пункты

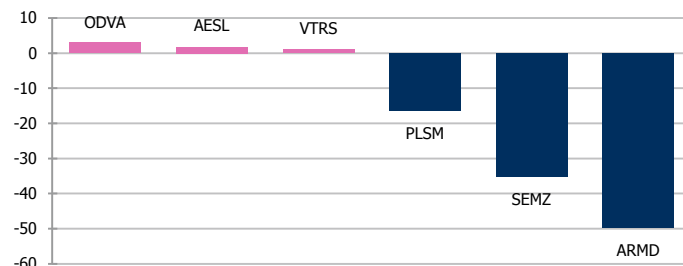
Объем торгов, млн. руб.



Значение на 29.08.2014	Объем, млн. руб.	Изменение индекса, %	
		с начала месяца	с начала года
253,38	320,46	-17,05	-33,71

ЛИДЕРЫ РОСТА/ПАДЕНИЯ*

Изменение цены за месяц, %



* Объем торгов более 5 млн. руб.

ИТОГИ ТОРГОВ

Эмитент/Тикер	Цена закрытия на последнюю дату торгов месяца, руб.	Суммарный объем торгов за месяц, млн. руб.	Изм. цены за месяц, %
DALM	1680	0,01	50,13
DZRD	1088,7	0,07	15,81
ODVA	0,12	7,78	2,93
UTII	41	4,33	2,47
NAUK	189	0,11	2,17
AESL	114	12,56	1,79
VTRS	12,47	56,44	1,05
RLMNP	97,48	0,22	0,01
NEKK	4,5	0	0
RLMN	343,71	40,34	-0,32
DIOD	4,07	0,1	-0,49
UNAC	0,1	13,41	-0,58
LIFE	13,6	28,36	-0,59
MSST	15,8	1502,46	-1,15
PRFN	0,22	0,01	-1,79
LVHK	10,26	4,87	-2,29
ISKJ	12,82	10,25	-4,28
SKYC	5	26,05	-9,09
NSVZ	228,05	0,02	-12,29
PLSM	3	59,89	-16,42
DZRDП	820	0	-18
SEMZ	5,38	16,96	-35,34
ARMD	65,2	822,57	-49,83



БИРЖЕВЫЕ НОВОСТИ

10 сентября при поддержке ОАО «РВК» на площадке Московской Биржи состоялось грандиозное международное инвестиционное событие — Seed Forum. Партнерами форума выступили РИИ Московской биржи, Московская школа управления «Сколково», Технопарк «СТРОГИНО», Национальная ассоциация бизнес-ангелов, частные инвесторы, инвестиционные партнеры Seed Forum International.

Для целевой аудитории из ведущих российских и международных инвестиционных фондов компании-участники форума представили свои проекты:

«НАНОТЕХ-ЭКСПРЕСС» разработала сервис, значительно повышающий точность работы навигационных спутниковых систем. Данное прорывное программное решение востребовано на глобальных рынках геодезии и сельского хозяйства. Компания обладает конкурентными преимуществами перед мировыми лидерами OmniStar и StarFire. Инвестиции необходимы для выхода на рынок в 2014 году.

BioTechnology разработала революционный хирургический материал на основе биodeградируемого композитного полимера с интегрированными в него фармацевтическими препаратами. Материал позволяет значительно снизить послеоперационные осложнения. Явные конкурентные преимущества, быстрорастущий рынок и наличие сделок по поглощению аналогичных компаний определяют большую инвестиционную привлекательность BioTechnology.

Giftery.ru представляет мультимедийную ИТ-платформу для электронных подарочных решений. 10-ти кратный прогнозируемый рост рынка в течение трех лет, бизнес-модель, основанная на подписке, текущие быстрорастущие прибыли, а также высокая вероятность поглощения крупным игроком или IPO открывают отличные возможности инвестирования в проект.

LIOMED разработала новый материал и имеет собственное know-how. Материал обладает сорбционными свойствами для лечения химических ожогов и минимизации воздействий бактерий. Применение материала возможно в широком продуктовом ряде. Первый продукт — глазные лечебные ионообменные линзы — успешно проходит клинические испытания. К компании уже проявили интерес такие крупные игроки как «Джонсон & Джонсон».

«БиоЭк» — первый в России коммерческий центр для проведения клинических исследований ранних фаз для лекарственных препаратов. Клинико-фармакологический «БиоЭк» центр уже получает первую прибыль. Конкурентные преимущества, лидирующие позиции и уникальная инфраструктура на российском рынке позволяют прогнозировать устойчивый рост стоимости бизнеса уже в ближайшем будущем.

МаксТелКом разработала и выводит на рынок современные устройства для монтажа оптоволоконной сети. Устройства позволят организовывать оптоволоконные сети на качественно новом уровне. Начало продаж — 1 квартал 2015 года. Компания имеет начальный раунд инвестиций на разработку продукта и заинтересована в привлечении следующего раунда для старта и масштабирования продаж.

National BioService имеет преимущество первого шага в России по созданию коммерческого биобанка и биосервиса. Доступ к данным Российского рынка, соответствие стандартам международного уровня, а также собственное know-how по обработке и анализу образцов значительно увеличивают привлекательность National BioService для крупных игроков на рынке. Представители компании не исключают возможности индустриальной сделки или IPO в ближайшие годы.



ООО «НАПОЛИ» разработала и запатентовала инновационные решения, открывающие новый прогрессивный подход к ведению (лечению) ран. Компания имеет развитую партнерскую сеть дистрибуции новых видов перевязочных материалов и пластырей. Отличная инвестиционная возможность — know-how, опытная команда и близкий период выхода на рынок.

MANQRO разработала и вывела на рынок интернет-решение «Третьего Поколения» для кафе, ресторанов и т.д. Быстрорастущие прибыли, высокая добавленная стоимость сервиса (увеличивается средний чек, снижаются расходы клиентов) и профессиональный менеджмент дает компании хороший шанс масштабирования на международных рынках и продажи крупному игроку в течение 3-х лет.

Phyton разработала и успешно вывела на рынок продуктовый ряд устройств для программирования микроконтроллеров. Компания разработала прорывное решение, позволяющее быстрее и эффективнее западных аналогов программировать микроконтроллеры и flash накопители. Устойчивые рыночные позиции, коммерческий опыт и высокий потенциал нового продукта на международных рынках предопределяют значительную вероятность роста стоимости бизнеса уже в ближайшем будущем.



Chance2live успешно привлекла ангельские инвестиции и автоматизирует сервис по обмену данными для проведения гистологических исследований. Компания стоит на пороге создания облачной платформы по сбору, хранению и обработке цифровых гистологических данных. Первые продажи запланированы на октябрь 2014 года. Стратегия выхода — поглощение крупным игроком в течение 3-х лет.

Инвестиционный форум открыли Исполнительный директор по рынку инноваций и инвестиций Геннадий Марголит, Генеральный директор сооснователя GVA LaunchGurus Лоренс Райт, Генеральный директор Технопарка «СТРОГИНО» Сергей Теплов, основатель Seed Forum International Штейнер Хоэл Корсмо (Steinar Hoel Korsmo) и председатель Seed Forum в России Александр Локтионов.

Форум имел огромный успех для компаний, которые смогли получить подготовку по международным стандартам и сделать отличные предложения для инвесторов.

На экспертной части Seed Forum выступили российские и международные инвесторы, представители институтов развития. Эксперты обсудили вопросы коммерциализации, создания стоимости и примеры выхода инвесторов из проектов.

Торжественное закрытие московского Seed Forum состоялось на вечернем приеме в центре Москвы.

НОВОСТИ ЭМИТЕНТОВ

QIWI PLC

Капитализация (МС), млн.руб.	78 551
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	31,02
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	н/д
EV/Sales	н/д

QIWI объявляет результаты за второй квартал 2014 года

QIWI plc опубликовала результаты за второй квартал 2014 года, окончившийся 30 июня 2014 года. Основные операционные

и финансовые показатели этого квартала:

- Общая скорректированная чистая выручка выросла на 35% и составила 2 112 млн руб. (62,8 млн долл. США).
- Скорректированный показатель EBITDA вырос на 62% и составил 1 285 млн руб. (38,2 млн долл. США).
- Скорректированная чистая прибыль выросла на 64% и составила 899 млн руб. (26,7 млн долл. США) или 16,9 руб. на разводненную акцию.
- Общий объем платежей вырос на 17% и составил 156,3 млрд руб. (4,6 млрд долл. США).

«Во втором квартале мы продолжили демонстрировать высокие результаты,— комментирует Сергей Солонин, главный исполнительный директор QIWI.— Уверенный финансовый рост наглядно демонстрирует, что мы успешно претворяем в жизнь нашу стратегию и продолжаем завоевывать позиции на быстрорастущем рынке платежей, где мы ведем свой бизнес. Более того, в этом квартале мы представили новый интерфейс Visa QIWI Wallet, который будет способствовать распространению наших сервисов и стимулировать более регулярное их использование. Мы продолжим фо-

РЫНОК ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

кусироваться на основных сегментах рынка и реализовывать избранную стратегию».

С полной версией пресс-релиза о результатах QIWI plc за второй квартал 2014 года можно ознакомиться [на официальном сайте Компании в разделе «Раскрытие информации»](#).



Комментарий Тимура Нигматулина, аналитика независимого аналитического агентства Инвесткафе:

«Российская публичная платежная компания QIWI опубликовала отчетность за 2-й квартал 2014 года в соответствии со стандартами МСФО. Отчетность выглядит сильной.

Во-первых, негативный эффект от антиторрестических поправок к российскому законодательству, регулирующие анонимные платежи, практически не затронул бизнес компании. В той или иной мере ему подвержено не более 5% совокупной чистой выручки QIWI. Во-вторых, несмотря на геополитические проблемы, рынок электронных платежей показал достаточно высокие темпы роста. Например, в ходе конференц-звонка менеджмент QIWI говорил о том, что ситуация на Украине пока оказывает на бизнес незначительное влияние. Как результат, совокупная выручка QIWI во 2-м квартале выросла на 21% г/г, до 3,49 млрд руб.

Учитывая существенно отстающие от динамики роста выручки различные OPEX (себестоимость, административные издержки и т.д.), совокупная OIBDA выросла на 58% г/г, до 1,84 млрд руб. Чистая прибыль QIWI возросла на значительные 74% г/г, до 0,716 млрд руб.

Таким образом неудивительно, что менеджмент QIWI обновил прогнозы на 2014 год. Так, рост чистой скорректированной выручки, как ожидается, составит 30–32% г/г, а чистой скорректированной прибыли — 36–38% г/г. Также совет директоров QIWI рекомендовал к выплате денежные дивиденды за 2-й квартал в размере 46 центов на акцию. Дивидендная доходность достигнет примерно 1,3%, а дата отсечки придется на 18 августа».

QIWI утвердил независимых директоров и состав комитетов

Компания QIWI сегодня объявила о том, что Совет директоров Компании, в соответствии с правилами листинга биржи NASDAQ, дополнительно утвердил на должность независимых директоров Осама Бедир, Ро-хинтона Мину Калифа и Андрея Шеметова. Ранее в качестве независимых директоров Компании уже были избраны Маркус Родес, Дмитрий Плесконос и Алексей Саватюгин.

Совет директоров Компании также утвердил состав Комитетов:

- Борис Ким, Дмитрий Плесконос, Андрей Романенко и Метью Хаммонд являются членами Комитета по оплате труда, который возглавит Борис Ким в должности председателя совета директоров.

- Дмитрий Плесконос, Алексей Рассказов, Андрей Романенко, Рон Калифа и Осама Бедьер были назначены в состав Комитета стратегического планирования, который возглавит Дмитрий Плесконос в качестве председателя Комитета стратегического планирования.

ОАК

Капитализация (МС), млн.руб.	22 708
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	н/д
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	н/д
EV/Sales	0,78

Чистая прибыль ОАО «ОАК» увеличилась в 3 раза

- Чистая прибыль ОАО «ОАК» за 1 полугодие 2014 года превысила 1,5 млрд руб.
- Объем чистого долга ОАО «ОАК» за 6 месяцев 2014 года снизился на 32,3%.

Москва, 14 августа 2014 года — Открытое акционерное общество «Объединенная авиастроительная корпорация» (Московская биржа: UNAC) публикует неконсолидированную неаудированную бухгалтерскую отчетность за 1 полугодие 2014 года в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ).

Выручка ОАО «ОАК» в первом полугодии 2014 года составила 1,4 млрд руб., что ниже аналогичного показателя 2013 года на 50,8%. При этом, по итогам 12 месяцев 2014 года Общество прогнозирует рост выручки практически в 3 раза в сравнении с 2013 годом — до 30,0–35,0 млрд руб., который будет обеспечен, прежде всего, за счет выполнения сервисных контрактов для Минобороны РФ и увеличения объемов поставок воздушных судов головной компанией Корпорации.

Финансовые результаты ОАО «ОАК»

	6 мес 2014	6 мес 2013
Выручка, млн руб.	77 384	79 462
% г/г	–2,6%	
Операционные расходы, млн руб.	(84 011)	(87 650)
% от выручки	108,6%	110,3%
Операционная прибыль, млн руб.	(6 628)	(8 188)
% от выручки	–8,6%	–10,3%
Износ и амортизация, млн руб.	(10 447)	(6 535)
% от выручки	13,5%	8,2%
EBITDA, млн руб.	3 628	(1 712)
EBITDA рентабельность	4,7%	–2,2%
Чистые процентные расходы, млн руб.	(5 138)	(7 553)
% от выручки	6,6%	9,5%
Прибыль до налогообложения, млн руб.	(13 244)	(18 671)
Налог, млн руб.	397	(392)
Чистая прибыль, млн руб.	(12 847)	(19 063)
Чистая рентабельность	–16,6%	–24,0%

Несмотря на то, что в 1 полугодии 2014 года убыток от продаж составил 0,9 млрд руб., результаты финансовой деятельности, достигнутые преимущественно за счет процентных поступлений и положительных курсовых разниц, позволили Обществу по итогам отчетного периода получить чистую прибыль в размере 1,5 млрд руб. (рост практически в 3 раза в сравнении с 1 полугодием 2013 года) и обеспечить показатель рентабельности по чистой прибыли на уровне 112,5%.

Кроме того, за первые 6 месяцев 2014 года объем чистого долга ОАО «ОАК» сократился почти на 10 млрд руб. (на 32,3%).

Бухгалтерская отчетность ОАО «ОАК» за 1 полугодие 2014 года по РСБУ размещена на официальном сайте Корпорации в разделе [«Инвесторам и акционерам / Финансовая отчетность / Неконсолидированная отчетность по РСБУ»](#).

ОАК увеличила EBITDA по итогам 6 месяцев 2014 года

Открытое акционерное общество «Объединенная авиастроительная корпорация» (Московская биржа: UNAC) публикует консолидированную неаудированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО за 6 месяцев 2014 года.

Выручка Корпорации по итогам отчетного периода сопоставима с аналогичным показателем предыдущего периода и составляет более 77 млрд руб за 6 месяцев 2014 года.

Показатель EBITDA составил 3,6 млрд руб. благодаря снижению коммерческих расходов в два раза и сохранению операционных расходов на уровне 2013 года. Таким образом, операционная рентабельность улучшилась на 19% в сравнении с первым полугодием 2013 года.

Снижение чистых финансовых расходов (на 38%) позволило достичь сокращения чистого убытка на 33% по сравнению с первым полугодием 2013 года. Проводимая

Корпорацией политика оптимизации финансовых потоков привела к сокращению чистого долга на 18% по сравнению с началом 2014 года — до 166 млрд руб.

«Политика руководства ОАК по укреплению финансовой устойчивости компании, увеличение загрузки ключевых предприятий холдинга заказами на выпуск новой военной и гражданской техники, а также модернизацию и ремонт позволили улучшить ключевые показатели по итогам первых шести 2014 года», — сказал вице-президент ОАК по финансам Дмитрий Елисеев.

Консолидированная финансовая отчетность ОАО «ОАК» в соответствии с МСФО за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2014 года, размещена **на официальном сайте Корпорации в разделе «Инвесторам и акционерам / Финансовая отчетность / Консолидированная отчетность по МСФО».**

ГЕОТЕК СЕЙСМОРАЗВЕДКА

Moody's подтвердило рейтинг «b2» ig seismic services; прогноз «стабильный»

Moody's Investor Service, одно из наиболее влиятельных рейтинговых агентств мира, подтвердило долгосрочный корпоративный кредитный рейтинг «B2» (прогноз «стабильный») компании IG Seismic Services PLC (LSE: IGSS), ведущей компании в области сейсморазведки на суше и в транзитной зоне в России и СНГ и одной из крупнейших компаний в мире в области наземной сейсморазведки.

Кредитный рейтинг «B2» с прогнозом «стабильный» был присвоен компании IGSS в октябре 2013 года. 22 августа 2014 года Moody's подтвердило рейтинг «B2» и «стабильный» прогноз.

Согласно Moody's, подтверждение стабильного прогноза отражает ожидания по поводу относительной устойчивости операционной деятельности IGSS в ближайшие 12-18 месяцев и того, что какое-либо воздействие геополитической напряженности на операционную деятельность компании будет достаточно умеренным; а также того, что компания и впредь будет придерживаться консервативной финансовой политики и стратегии в области ликвидности, а также продолжать снижение долговой нагрузки. Аналитики не исключают возможность повышения кредитного рейтинга компании в будущем.

ИСКЧ

Капитализация (МС), млн.руб.	967
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	58,01
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	2,30
EV/Sales	2,36

Финансовые и операционные результаты ОАО «ИСКЧ» за первое полугодие 2014 года по РСБУ

- Выручка ОАО «ИСКЧ» за 1 полугодие 2014 г. составила 169,2 млн рублей по сравнению с 219,1 млн рублей за аналогичный период предыдущего года.
- Валовая прибыль составила 55,3 млн рублей, при валовой марже в 32,7%; убыток от продаж составил 0,7 млн рублей.
- Показатель OIBDA1 составил 7,8 млн рублей; маржа по OIBDA составила 4,6%.
- Чистая прибыль ОАО «ИСКЧ» по итогам 1 полугодия 2014 г. составила 32,7 млн рублей по сравнению с 19,8 млн рублей за аналогичный период предыдущего года.

Генеральный директор ОАО «ИСКЧ» Артур Исаев: «С начала 2014 года наша компания взяла курс на расширение присутствия на новых рынках и на тех рынках, где у неё уже существуют продукты и услуги. Этот курс мы предполагаем продолжать и в течение текущего года, и в 2015 году. Сейчас это особенно важно в связи с тем, что во время нестабильности в экономике, компаниям лучше ориентироваться на внутренние ресурсы и эффективность.

На фоне постоянного ожидания кризиса значительно снижается уровень потребления и изменяется его структура. Это влияет и на те сегменты рынка, где работают ИСКЧ и её дочерние компании. Рецепт в такой ситуации один — более эффективная работа в продажах и маркетинге, а также повышение эффективности путем снижения затрат. На этом мы и планируем сфокусироваться в 2014 и, вероятно, в 2015 году.

Кроме того, не секрет, что на рынках капитала в России сейчас пессимистические настроения. Мы проводим встречи с инвесторами, и, несмотря на то, что есть интерес к компании, к конкретным ее проектам, большинство инвесторов сдержанны в принятии решений, ожидая большую степень определенности в отношении внешних и внутренних рисков. Часть проектов, над которыми мы работаем, связаны с R&D и требуют относительно длинных денег. Несмотря на это, R&D проекты мы планируем развивать, ориентируясь, в основном, на привлечение внешнего финансирования.

Мы исходим из того, что кризис — это не только опасности и риски, но и новые возможности. В связи с вышесказанным компания постепенно проведет реструктуризацию, направленную на снижение издержек и увеличение эффективности. Полагаю, что, с течением времени, это также должно привести и к лучшим результатам в плане маржинальности бизнеса — выделение отдельных бизнес-единиц поможет оптимизировать управление и сократить издержки».



Комментарий Романа Гринченко, аналитика независимого аналитического агентства Инвесткафе:

«Как и ожидалось, финансовые результаты ИСКЧ за 1 полугодие 2014 года оказались слабыми. В результате снижения продаж Неоваскулгена на 40% з/з, занимающего существенную долю в структуре выручки компании, и роста операционных расходов в связи с расширением компании, OIBDA ИСКЧ оказалась отрицательной (–566 тыс руб). Между тем, это является логичным, так как Неоваскулген является дорогостоящим препаратом в связи с чем компании приобретающие данную продукцию для дальнейшей перепродажи, снизили объемы закупок, на фоне замедления экономического роста. Несмотря на это, компания имеет заметные перспективы в будущем, так как планирует выйти со своим инновационным препаратом на новые рынки США и Китая, которые значительно крупнее российского. Это позволяет рассчитывать на то, что в среднесрочной перспективе капитализация компании может показать рост».

Финансовая отчетность ОАО «ИСКЧ» по РСБУ за 6 месяцев, размещена на официальном сайте www.hsci.ru

Российский инновационный препарат для лечения ишемии одобрен советом Биотехнологических обществ Мериленда (США).

Уникальный российский инновационный препарат для лечения ишемии нижних конечностей получил поддержку совета Биотехнологических обществ штата Мэриленд (США).

Согласно постановлению совета от 1 мая 2014 года препарат Неоваскулген, разработанный российской биотехнологической компанией Институт Стволовых Клеток Человека (ИСКЧ), признан необходимым для поддержания здоровья американских граждан. Совет принял решение оказывать всестороннее содействие компании для проведения мероприятий по выводу препарата на рынок США.

По словам директора ИСКЧ, Артура Исаева: «Наша компания имеет достаточный объем данных по препарату, которые были получены в ходе клинических исследований, применения препарата в практическом здравоохранении, и по результатам фармаконадзора. Все это дает дополнительную уверенность в успешности инвестиций в развитие препарата на новых рынках. Проведенные в начале 2014 года переговоры с американскими производственными компаниями подтвердили их готовность работать с нами. Мы чувствуем интерес к препарату в США и рассчитываем на ускоренное рассмотрение регулятором результатов докли-

РЫНОК ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

нических и клинических исследований препарата. Согласно оценкам специалистов, глобальный рынок генной терапии будет расти. На данный момент разработанный нами препарат Неоваскулген не имеет конкурентов. У нас есть все предпосылки для того чтобы занять мажоритарную долю и реализовать потенциал роста вместе с рынком. В июле-августе ИСКЧ проводит роуд-шоу с целью привлечения инвестиций, в первую очередь, на девелопмент Неоваскулгена в США, а также в Китае».

ИСКЧ запускает в России программу имени Адама Нэша по лечению детей с наследственными заболеваниями

В 2000 году в США с помощью процедуры преимплантационной генетической диагностики (ПГД) на свет появился первый в мире ребенок Адам Нэш, рожденный для спасения своей сестры с генетическим заболеванием — анемией Фанкони. Без проведения трансплантации стволовых клеток девочка не дожила бы и до 10 лет. Подходящего тканесовместимого донора для Молли Нэш найти не удалось, и ее родители решили пройти процедуру ЭКО с использованием ПГД, чтобы выбрать эмбрион, не пораженный болезнью. В момент рождения Адама Нэша были сохранены стволовые клетки пуповинной крови, которые впоследствии были введены его сестре и спасли ей жизнь. Для него эта процедура была полностью безопасной — ведь кровь взяли даже не у него самого, а из пуповины перед тем, как ее утилизировать.

В 2013 году ИСКЧ открыл в Москве уникальный центр Genetico с ПГД-лабораторией. Сегодня в этом центре оказывается широкий спектр услуг по генетической диагностике и консультированию семей с целью раннего выявления и профилактики заболеваний с наследственным компонентом. Центр активно сотрудничает с ЭКО

клиниками РФ и уже сегодня предоставляет будущим родителям возможность в случае необходимости воспользоваться уникальной методикой ПГД.

Родители, обратившиеся в Genetico для того чтобы воспользоваться услугой ПГД для рождения здорового малыша и лечения старшего ребенка с наследственным заболеванием становятся участниками программы имени Адама Нэша. В рамках этой программы в 2014 году в России родился первый ребенок для спасения старшей сестры с диагнозом синдром Швахмана-Даймонда.

ПЛАЗМЕК

Капитализация (МС), млн.руб.	302
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	н/д
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	4,04
EV/Sales	5,17

Плазмек развивает производство

ОАО «Плазмек» сконцентрировало производственную деятельность, на ключевой компетенции — производство аппаратов для плазменной обработки металлов на прямой и обратной полярности. В рамках работы по ключевому направлению — производство сварочного аппарата Plasma Sword 300 для плазменной сварки на обратной полярности. Планируется сборка партии более 40 аппаратов.

Основное применение плазменно-дуговой сварки на обратной полярности — это создание конструкций, изделий, техники из перспективных высокопрочных алюминиевых сплавов и традиционных сплавов АМГ1-АМГ5, АД1-АД33, Д20, АМц и других алюминиевых сплавов.

Также запускается производств аппаратов Plasma standard 350 для плазменной сварки на прямой полярности.

Плазменная сварка на прямой полярности используется для сварки высоколегированных сталей, титановых сплавов, сплавы специального назначения на основе никеля и ряда других металлов). Данные металлы находят применение в изготовлении ответственных сварных конструкций из цветных металлов и высоколегированных сплавов на предприятиях специального машиностроения, авиастроения, химического машиностроения и проч. Плазмотроны обеспечивают экономичность работ. Наибольшие преимущества обеспечиваются при автоматической сварке с использованием форсированных режимов при этом обеспечивается — повышение производительности процессов сварки в 2–3 раза.

В рамках направления автоматизация и роботостроение ОАО «Плазмек» запустило разработку нескольких типов порталных машин позволяющих комбинировать классические виды сварки с плазменной сваркой на прямой и обратной полярности в автоматическом режиме как листовых так и пространственных конструкций.

Данное направление особо актуально в рамках развития импортозамещающих технологий для предприятий оборонного и судостроительного комплексов.

ОАО «Плазмек» запустил сборку первого 3D принтера на основе плазменной металлзации. Получение опытного образца планируется до конца 2014 года.

ДИОД

Капитализация (МС), млн.руб.	372
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	н/д
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	0,33
EV/Sales	0,63

Компания отчиталась о результатах за 1 полугодие 2014 (см. таблицу).

ЛЕВЕНГУК

Капитализация (МС), млн.руб.	543
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	8,23
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	1,52
EV/Sales	1,85

«Левенгук» отчитался о росте прибыли за I–II квартал 2014 года на 29,1%

ОАО «Левенгук» подвело итоги работы. Согласно материалам компании, чистая прибыль за январь — июнь 2014 года выросла до 2,77 млн руб. Об этом свидетельствуют материалы компании. Выручка компании повысилась в 2,83 раза до 76,63 млн

Финансовые результаты компании ДИОД

	6 мес 2014	6 мес 2013
Выручка	694 313	498 970
% г/г	39%	–8%
Операционные расходы	600 306	408 317
% от выручки	86%	82%
Операционная прибыль	94 007	90 653
% от выручки	14%	18%
Износ и амортизация	14 792	16 777
% от выручки	2%	3%
OIBDA	108 799	107 430
OIBDA рентабельность	16%	22%
Чистые процентные расходы	48 805	61 310
% от выручки	7%	12%
Прибыль до налогообложения	19 577	–158 223
Налог	3 912	9 739
Прочие доходы/расходы	–26 541	–187 996
Чистая прибыль	15 665	–167 962
Чистая рентабельность	2%	–34%

руб. Прибыль от продаж компании «Левенгук» за январь — июнь 2014 года выросла в 1,9 раза, достигнув 7,77 млн руб.

Прибыль до налогообложения общества «Левенгук» за январь — июнь 2014 года выросла на 37,63%, достигнув 3,41 млн руб.

Новые магазины, расширение сети

Напомним, что в середине июня финансово-экономический журнал Forbes подготовил рейтинг самых выгодных франшиз России, в котором почетное пятое место заняла федеральная сеть магазинов оптической техники «Четыре глаза», принадлежащая российскому производителю и дистрибутору оптической техники ОАО «Левенгук» (LVNK).

С того момента компания пополнилась еще 8 магазинами, и на сегодняшний день компания представляет 84 розничных магазина федеральной сети «Четыре глаза». Жители Санкт-Петербурга познакомились с восьмым магазином оптической техники северной столицы, Москва распахнула двери десятому магазину, также новые салоны оптики появились в Курске, Кургане, Улан-Уде, Кемерово, Южно-Сахалинске и Кирове. На очереди — Смоленск и Тула. Стремительное развитие сети ежедневно укрепляет позиции группы «Левенгук» на мировом рынке оптической техники. С постоянным расширением сети магазинов активно растут продажи и узнаваемость бренда, а также поступают многочисленные предложения по сотрудничеству и франчайзингу.

Попадание в пятерку лучших франшиз России — это официальное признание профессионализма команды, а также быстрого и качественного развития сети «Четыре глаза».

Финансовые результаты компании РОЛЛМАН

	6 мес 2014	6 мес 2013
Выручка	515473	531805
% г/г	−3,07%	—
Себестоимость	(376295)	(373041)
% г/г	0,87%	—
Валовая прибыль	139178	158765
% г/г	−12,33%	—
Операционные расходы	(59542)	(57479)
% от выручки	11,55%	10,80%
Операционная прибыль	57668	83180
% от выручки	11,18%	15,64%
Износ и амортизация	(18718)	(18962)
% от выручки	3,63%	3,56%
OIBDA	76386	102142
OIBDA рентабельность	14,82%	19,20%
Чистые процентные расходы	(5381)	(4602)
% от выручки	1,04%	0,86%
Прибыль до налогообложения	52957	78617
Налог	(232)	(445)
Прочие доходы/расходы	(3250)	856
Чистая прибыль	52725	78172
Чистая рентабельность	10,23%	14,70%

РОЛЛМАН

Капитализация (МС), млн.руб.	1 709
P/E Ratio (Коэффициент цена/прибыль)	12,32
P/S (Коэффициент цена/объем продаж)	1,56
EV/Sales	2,18

Компания отчиталась о результатах за 1 полугодие 2014

«Мы видим ухудшение ряда показателей, в частности чистой прибыли за первое полугодие 2014. Мы прекрасно понимаем ситуацию в экономике страны и на филь-

тровальном рынке, поэтому улучшения ситуация в этом году не прогнозировали. Снижение прибыли частично обусловлено конъюнктурой рынка и снижением наценки на часть продукции.

Но компания активно пытается реагировать на текущую ситуацию, расширяет ассортимент, пытается завоевать большую долю рынка, ищет новых партнеров и диверсифицирует направления своего бизнеса. Поэтому с улучшением конъюнктуры рынка, компания выйдет из сложившейся ситуации более сильной и готовой к новым достижениям» отметила Ольга Кривошеина, финансовый директор ОАО ГК «Роллман».

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПО КОМПАНИИ ОАК



ГАЗПРОМБАНК Михаил Ганелин, Старший аналитик «Транспорт»

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ

Покупка акций ОАК — интересная инвестиционная идея, хоть и долгосрочная (2–3 года). Мы считаем, что за этот период рыночная капитализация корпорации может значительно вырасти благодаря ряду факторов:

- ОАК выпускает самолеты, которые пользуются спросом во многих странах мира и способны конкурировать с продукцией ведущих мировых авиастроителей.
- Корпорация ведет разработку новых моделей военных и гражданских самолетов, в том числе Sukhoi Super Jet, производство которого началось несколько лет назад, перспективных МС-21, истребителя 5-го поколения, а также транспортных самолетов.
- Россия значительно увеличивает бюджетные расходы на оборону, часть из которых идет на закупку и модернизацию военных самолетов.

- В результате портфель заказов ОАК составляет 35 млрд долл., что обеспечит корпорацию работой на ближайшие пять лет. К 2016 г. мы ожидаем существенного роста финансовых показателей и рентабельности ОАК, а к 2025 г. — почти четырехкратного роста выручки.
- Государство оказывает финансовую поддержку корпорации, несмотря на ее высокую долговую нагрузку.

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) — один из ведущих мировых производителей военных и гражданских самолетов. Корпорация была создана в 2006 г. указом президента РФ, консолидировав разрозненные авиационные холдинги, авиастроительные заводы, конструкторские бюро, лизинговые компании. В состав ОАК вошли Холдинговая компания Сухой (бренды «Су» и Sukhoi Super Jet), РСК МиГ, НПК Иркут («Як», «Су» и МС-21), Ильюшин, Туполев, Авиастар-СП, КАПО им. Горбунова и еще несколько десятков предприятий. Целью создания ОАК стало объединение всех активов авиастрои-

Структура поставок Корпорацией воздушных судов



Источник: компания, прогнозы Газпромбанка

тельной отрасли, устранение между ними конкуренции и дублирующих функций, выработка и координация единой стратегии развития и в конечном итоге создание достойного конкурента Boeing и Airbus на мировом рынке самолетостроения. Основными акционерами ОАК являются Росимущество (84,67%) и Внешэкономбанк (8,91%), тогда как остальные 6,42% приходятся на миноритарных акционеров — менеджмент и акции, которые обращаются на Московской Бирже.

Производство самолетов в ОАК делится на четыре дивизиона: гражданская авиация (SSJ, MC-21, Ил-96, Ан-148, Ту-204), военная авиация (Су-30, 34, 35; МиГ-29 и 35, Як-130, ПАК ФА, ПАК ДА), транспортная авиация (в том числе, Ил-76МД-90А, Ил-112В, МТС) и авиация специального назначения (Бе-200, Ту-214ОН, А-50У, другие уникальные воздушные суда). В 2013 г. ОАК поставил 111 самолетов. План на 2014 г. предполагает производство и продажу 130–150 самолетов. Военные самолеты пока доминируют, однако одна из задач корпорации — увеличить долю гражданской продукции в выручке как минимум до 40% к 2025 г.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

- **Рынок пассажирских авиаперевозок — один из самых быстрорастущих в мире.** Среднегодовые темпы роста составляют 5–7%, а это значит, что его объем удвоится через 10–15 лет. Основными факторами роста являются увеличение населения земли (+19% к 2030 г.), урбанизация (городское население увеличится на 40% к 2030 г.), дальнейшее развитие международной торговли и туризма. На этом фоне стабильно растет спрос на самолеты со стороны авиакомпаний. Авиастроители отвечают на него новыми разработками. Например, в 2007 г. свой первый коммерческий рейс совершил самый большой в мире пассажирский самолет Airbus 380, способный перевозить более 800 человек, а Boeing несколько лет назад начал производство нового типа самолета Dreamliner, который состоит из композитных материалов. ОАК тоже решила побороться за долю на рынке гражданской авиации, учитывая что СССР был одной из ведущих стран в области авиастроения, и в России сохранились научные и технические ресурсы для создания конкурентоспособных моделей самолетов.
- **ОАК начал поставки нового ближнемагистрального самолета Sukhoi Super Jet.** С 2011 г. заказчикам уже поставлено более 40 самолетов, а общий портфель заказов насчитывает около 144 машин. Среди эксплантатов — Аэрофлот, Газпромavia, Interjet (Мексика), PT Sky Aviation (Индонезия). Самолет постепенно завоевывает все большую популярность на мировом рынке, так как по своим техническим и финансовым характеристикам не уступает иностранным конкурентам, в т.ч. благодаря поддержке ВЭБа в области экспортного кредитования. В 2014 г. ОАК планирует поставить порядка 40 самолетов и выйти на годовой объем производства в 60 штук в 2015–16 гг. Впрочем, на этом амбиции ОАК не заканчиваются. Сейчас корпорация ведет разработку семейства среднемагистральных узкофюзеляжных самолетов MC-21 на 150–180 мест. Эта модель ориентирована

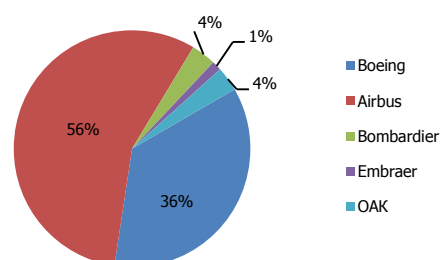
на самый большой и быстрорастущий сегмент гражданского авиастроения, но вместе с тем этот рынок уже много десятилетий полностью контролируют Airbus и Boeing со своими самыми массовыми моделями Boeing-737 и Airbus-32x. Сертификация MC-21 должна начаться в 2017 г., а серийное производство — в 2018–20 г. К этому моменту Boeing и Airbus планируют модернизировать собственные модели, а Китай представит самолет того же семейства COMAC C919. Таким образом, для успеха ОАК необходимо разработать самолет с действительно хорошими техническими характеристиками и привлекательной ценой. Пока портфель заказов на MC-21 составляет 175 самолетов, в основном со стороны отечественных лизинговых компаний. Кроме того, в мае 2014 года ОАО «ОАК» и китайская корпорация COMAC подписали Меморандум о сотрудничестве по программе перспективного пассажирского широкофюзеляжного дальнемагистрального самолета.

- **К 2016 г. рост государственных расходов на оборону превысит 60% (до 3,4 трлн руб.) и составит 22% от всех расходов федерального бюджета.** Значительная часть этих средств направляется на закупку и ремонт военных самолетов. В частности, у ОАК подписаны контракты с министерством обороны на поставку 48 истребителей Су-35С до 2015 г. и 16 самолетов МиГ-29СМТ до 2016 г. Планируется заключение контракта на поставку до 100 истребителей МиГ-35С, относящихся к поколению 4++. Кроме того, ОАК ведет разработку тяжелого многофункционального истребителя 5-го поколения, поставки которого должны начаться в 2016 г. В этом году начинаются поставки новых тяжелых военно-транспортных самолетов Ил-76МД-90А (грузоподъемность 60 т), которые представляют собой глубокую модернизацию самолета Ил-76. Всего до 2020 г. ОАК должен поставить министерству обороны 39 таких самолетов. ОАК также проектирует легкий (грузоподъемность 5–10 т) и средний (20 т) военно-транспортные самолеты, к поставкам которых планируется приступить в 2017–19 гг.

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОАК

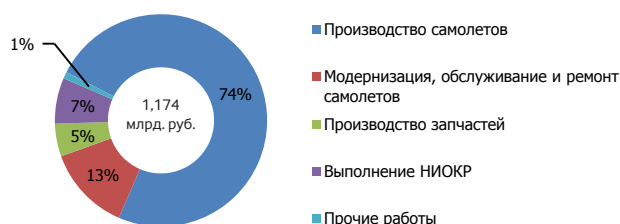
- **Консолидированный портфель заказов ОАК составляет 35 млрд долл., что при текущем уровне загрузки обеспечивает корпорацию работой на 5 лет вперед.** Всего портфель твердых заказов корпорации насчитывает 653 самолета: 311 военных, 278 гражданских и 64 транспортных и специальных. Для сравнения, портфель заказов Airbus — 590 млрд долл. (в рамках всей корпорации EADS), Boeing — 374 млрд долл., Bombardier — 35 млрд долл.
- **К 2025 г. ОАК планирует стать третьей авиастроительной компанией в мире после Boeing и Airbus.** На фоне роста продаж самолетов выручка ОАК в 2013 г. увеличилась на 29% г/г до 220 млрд руб., а за последние 6 лет среднегодовые темпы роста выручки корпорации составили 20%. В 2014 г. корпорация планирует увеличить выручку до 300–335 млрд руб.,

Структура портфелей заказов



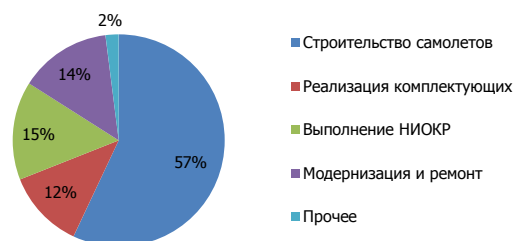
Источник: ОАК, Bloomberg

Портфель заказов ОАК



Источник: Компания

Структура выручки за 2013 г.



Источник: Компания

Финансовые результаты ОАК по МСФО, млрд. руб.

	2010	2011	2012	2013	2014E	2015E
Выручка	141	162	171	220	315	400
Валовая прибыль	36	50	36	44	57	76
Валовая рентабельность	26%	31%	21%	20%	18%	19%
Операционная прибыль	-11,8	0,0	0,6	2,8	11	22
EBITDA	-2	15	4	18	32	48
Рентабельность EBITDA	-1%	9%	3%	8%	10%	12%
Чистая прибыль	-18,9	-8,7	-4,8	-8,7	-6,4	8,0
Чистая рентабельность	-13,5%	-5,4%	-2,8%	-4,0%	-2,0%	2,0%
Чистый долг	107	149	163	202	210	н.д.
чистый долг/EBITDA	-31	12	13	11	6,7	н.д.
Собственный капитал	89	93	109	106	н.д.	н.д.
Активы	387	420	476	547	н.д.	н.д.

Источники: Компания, прогнозы Газпромбанка

Сравнение с аналогами

Компания	Капитализация, млн. долл.	Стоимость компании, \$ млн	EV/ EBITDA 2014	EV/ EBITDA 2015	EV/S 2014	EV/S 2015	P/E 2014	2015E P/E	Валовая рент-ть	EBITDA рент-ть	EBIT рент-ть	Net debt/ EBITDA	Debt/ Total capital
Boeing	93 713	90 536	9,68	8,73	1,01	0,96	16,98	15,55	15,4%	9,7%	7,5%	-0,39	38%
Airbus	51 118	48 875	6,21	5,43	0,60	0,57	15,25	12,75	14,1%	7,1%	4,3%	-0,37	37%
Embraer	7 113	7 114	7,1	7,1	1,55	1,40	15,83	14,34	23,1%	16,4%	12,1%	-0,09	37%
Bombardier	6 370	11 526	7,16	7,16	0,59	0,56	8,83	8,65	13,7%	6,4%	4,1%	4,23	76%
ОАК	677	6980	7,70	5,00	0,78	0,61	neg	2,40	20,2%	8,7%	1,3%	11,1	48%

Источники: Блумберг, расчёты Газпромбанка

а в 2015 г. — до 400 млрд руб. К 2025 г. выручка должна вырасти почти в четыре раза — до 25 млрд долл., что предполагает среднегодовые темпы роста в 12%.

- Высокий уровень долговой нагрузки пока не позволил выйти компании на чистую прибыль.** EBITDA в 2013 г. составила более 18 млрд руб. (рентабельность — 8,3%), а чистый убыток — 12,4 млрд руб. за счет высоких процентных платежей по долгам. За последние 5 лет ОАК не показывала чистой прибыли (хотя чистый убыток и сократился по сравнению с 2009 годом более чем в 2 раза), тогда как ее чистый долг за период лет удвоился и достиг 200 млрд руб. (долговая нагрузка составляет 11х EBITDA). Часть долга ОАК получила в результате консолидации предприятий, а другая часть связана с обширной инвестиционной программой и наращиванием производства. Ожидается, что финансовое положение ОАК начнет улучшаться через несколько лет благодаря завершению активной инвестиционной фазы и увеличению отдачи от производства. Должен сработать эффект операционного рычага, который позволит компании значительно повысить рентабельность и начать сокращать долговую нагрузку. До тех пор государство продолжает

оказывать ОАК финансовую поддержку, в том числе за счет покупки дополнительных эмиссий акций (между прочим, значительно выше текущей рыночной цены) и государственных гарантий по банковским кредитам.

- Оценка компании и риски.** В настоящее время капитализация ОАК составляет всего 700 млн долл., что приблизительно эквивалентно стоимости 4 Airbus-380 или 25 — Sukhoi Super Jet. Для сравнения капитализация Airbus (EADS) — 51 млрд долл., а Boeing — 94 млрд долл. Низкая капитализация ОАК — результат высокого уровня долга (6,3 млрд долл.) и убытков, однако, учитывая стратегическую важность, государство продолжит ее поддерживать до тех пор, пока корпорация не начнет генерировать достаточный денежный поток для самостоятельного обслуживания своих обязательств. Основным драйвером для роста акций ОАК должна стать публикация финансовой отчетности, из которой будет видно, достигает ли компания поставленных целей или нет. Риск для ОАК заключается в том, что новые модели самолётов могут не соответствовать заявленным техническим характеристикам или их стоимость окажется выше, чем у западных конкурентов, что отразится на планах продаж.



Web Ready: крупнейший в России и Восточной Европе конкурс стартапов в сфере Internet&Mobile.
ФИНАЛ: Награждение победителей.

8 октября в Гиперкубе «Сколково» состоится финал открытого конкурса Web Ready, где будут определены лучшие проекты в сфере Интернет- и мобильных технологий. Общий призовой фонд конкурса составляет 1,5 миллиона рублей. В текущем году конкурс и одноименный инвестиционный форум проводится в 6-й раз. Мероприятие пройдет при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций РФ и Фонда «Сколково».

Финал Web Ready соберёт более 700 гостей: 100 инвесторов, 200 представителей ИТ-бизнеса, компаний-партнеров и экспертов рынка. 400 предпринимателей и команд стартапов.

ФОРМАТ ФИНАЛА

Инвестиционный форум, где за один день можно:

- посмотреть в действии лучшие конкурсные проекты на выставке и питчах;
- провести десятки индивидуальных встреч с инвесторами на VC Corner
- получить консультацию менторов по своему проекту;
- принять участие в дискуссии Startup Lifehack с топовыми инвесторами и победителями номинации Growth;
- найти новых партнеров и встретить более 500 ведущих предпринимателей, инвесторов, экспертов, журналистов в сфере Internet&Mobile и других областях.



ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ

московский международный
форум инновационного развития

ФОРУМ «ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ»

«Открытые инновации» — российский форум, посвященный новым технологиям и перспективам международной кооперации в области инноваций. Проводится ежегодно в Москве, впервые прошёл в 2012 году; среди участников — руководители российского правительства, топ-менеджеры российских и иностранных корпораций, ведущих бизнес в инновационной сфере, крупные инвесторы, эксперты в области высоких технологий.

Геннадий Марголит, Исполнительный директор по рынку инноваций и инвестиций Московской биржи, примет участие в форуме 14 и 15 октября.

14 октября с 15:00–16:00 состоится Панельная дискуссия: «Как привлечь капитал в инновационный бизнес: от стартапа до IPO»

В рамках дискуссии, пройдет обсуждение актуальных вопросов, возникающих у бизнеса к финансовым институтам, при продвижении от бизнес-идеи до выхода на IPO РИИ Московской Биржи.

Модератор:

Иван Родионов, профессор ВШЭ

К дискуссии приглашены:

Геннадий Марголит, Исполнительный директор по рынку инноваций и инвестиций, Московская биржа

Adam Kostyal, Senior Vice President NASDAQ-OMX

Дмитрий Булавин, Генеральный директор IPOboard

Представители эмитента Сектора РИИ
Ключевые темы:

- Выход на IPO, как очередной этап жизненного цикла компании;
- IPOboard — система для привлечения инвестиций непубличными инновационными компаниями;
- Преимущество «двойного листинга» для инновационных компаний;
- Case study: «Проведение IPO технологической компании».

15 октября в 16:00 состоится Мастер-класс «Инфраструктура для привлечения капитала в инновационный бизнес: от стартапа до IPO» (партнер — Московская биржа):

- Выход на IPO, как этап жизненного цикла компании;
- Преимущества публичного статуса для инновационных компаний;
- IPOboard — площадка для привлечения инвестиций непубличными инновационными компаниями;
- Case-study: «Опыт проведения IPO технологической компании».

Описание: данный мастер-класс предназначен для предпринимателей — собственников инновационных компаний на стадии «роста», а также для инвестиционных менеджеров фондов прямых и венчурных инвестиций. На мастер-классе будут представлены преимущества биржевых механизмов привлечения инвестиций, а также практический опыт проведения IPO российскими инновационными компаниями.

Вопросы/ темы для обсуждения: Когда предпринимателю стоит задуматься о привлечение инвестиций на Бирже? Возможности биржевого рынка для привлечения инвестиций в инновационные компании. Плюсы и минусы статуса публичной компании. Опыт проведения IPO в Секторе РИИ. Возможности IPOboard — площадки для непубличных инновационных компаний.

Целевая аудитория: предприниматели — собственники инновационных компаний, венчурные фонды и фонды прямых инвестиций.

Партнеры: листинговые агенты, инвестиционные банки (Атон, Финам).

Спикеры:

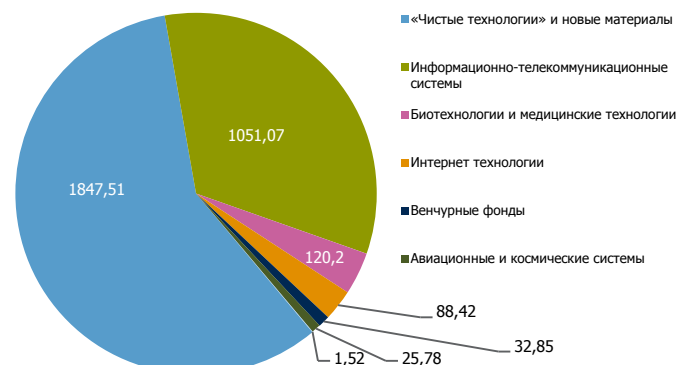
- **Иван Родионов**, профессор ВШЭ (модератор);
- **Геннадий Марголит**, Исполнительный директор по рынку инноваций и инвестиций, Московская биржа;
- **Дмитрий Булавин**, Генеральный директор IPOboard;
- **Михаил Уколов**, основатель и генеральный директор «Ютинет.ру»;
- **Агарон Папоян**, управляющий директор Департамента корпоративных финансов «Атон».

СТАТИСТИКА РЫНКА ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

В настоящее время допущены к торгам **44 ценные бумаги** (24 акции, 9 инвестиционных паев, 9 облигаций и 1 ADS, 1 ETF).

СЕКТОРА

ОБЪЕМ ТОРГОВ, МЛН.РУБ.



ЭМИТЕНТЫ АКЦИЙ

Эмитент/тикер	Дата допуска к торгам	Капитализация (МС) на 29.08.2014, млн.руб.	P/E Ratio	P/S	EV/Sales
ОАО "АРМАДА"/ARMD	26.11.2007	946 000	86,00	0,19	0,06
ОАО "Медиахолдинг"/ODVA	02.09.2008	82 000	0,87	0,25	0,41
ОАО "НЕКК"/NEKK	08.04.2009	126 000	17,18	0,10	0,90
ОАО "ИСКЧ"/ISKJ	10.12.2009	967 000	58,01	2,30	2,36
ОАО "ДИОД"/DIOD	09.06.2010	372 000	н/д	0,33	0,63
ОАО "Фармсинтез"/LIFE	24.11.2010	1 697 000	4,12	6,87	4,88
ОАО "Донской завод радиодеталей"/DZRD	30.12.2010	468 000	2,32	0,52	0,67
ОАО "Платформа ЮТИНЕТ.РУ"/UTII	23.06.2011	901 000	н/д	8,36	8,34
ОАО "Плазмек"/PLSM	31.08.2011	302 000	н/д	4,04	5,17
ОАО "Наука-Связь"/NSVZ	13.12.2011	274 000	6,02	0,26	0,74
ОАО НПО "Наука"/NAUK	15.12.2011	2 228 000	н/д	1,73	1,75
ОАО "ВТОРРЕСУРСЫ"/VTRS	25.07.2012	661 000	11,38	0,85	0,88
ОАО «ЧЗПСН-Профнастил»/PRFN	10.08.2012	179 000	3,20	0,07	0,33
ОАО "СкайКомпьютинг"/SKYC	23.08.2012	500 000	8,93	н/д	н/д
ОАО «Левенгук»/LVHK	08.11.2012	543 000	8,23	1,52	1,85
ОАО "Группа Компаний "Роллман"/RLMN	06.12.2012	1 709 000	12,32	1,56	2,18
ОАО "Мультисистема"/MSST	07.12.2012	1 580 000	н/д	6,04	5,94
ОАО "СЭМЗ"/SEMZ	26.12.2012	123 000	1,50	0,12	0,25
ОАО «Дальэнергомаш»/DALM	07.08.2013	835 000	н/д	1,02	1,16
ОАО "ТПГ АЭССЕЛЬ"/AESL	11.11.2013	1 125 000	н/д	31,91	32,34
ОАО "ОАК"/UNAC	17.04.2014	22 708 120	н/д	н/д	0,78

ЭМИТЕНТЫ ОБЛИГАЦИЙ

Эмитент	Вид/категория ценной бумаги	Доходность к оферте	Начало размещения	Дата погашения	Объем эмиссии млн.руб.
Полипласт	Биржевая облигация / БО-01	14,21% годовых	14.04.2014	09.04.2019	1 000
МСП Банк	Биржевая облигация / БО-04	8,25% годовых	26.11.2013	26.11.2016	5 000
МСП Банк	Биржевая облигация / БО-03	8,25% годовых	26.11.2013	26.11.2016	4 000
ГЕОТЕК Сейсморазведка	Корпоративная облигация / обл 01	10,5% годовых	23.10.2013	17.10.2018	3 000
РОСНАНО	Корпоративная облигация / обл 05	8,1% – 9,1%	18.04.2012	10.04.2019	10 000
РОСНАНО	Корпоративная облигация / обл 04	8,1% – 9,1%	18.04.2012	10.04.2019	10 000
РОСНАНО	Корпоративная облигация / обл 03	8,9% годовых	11.03.2011	20.12.2017	15 000
РОСНАНО	Корпоративная облигация / обл 02	8,9% годовых	11.03.2011	20.12.2017	10 000
РОСНАНО	Корпоративная облигация / обл 01	8,9% годовых	11.03.2011	20.12.2017	8 000

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИНОСТРАННЫХ ЭМИТЕНТОВ

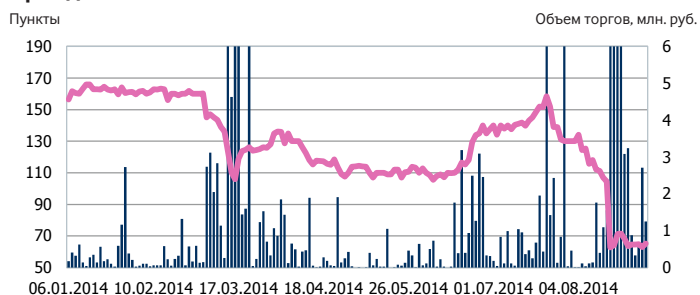
Название эмитента	Тип инструмента	Дата допуска	Инновационная отрасль
КИВИ ПиЭлСи (QIWI Plc)	ADS (АДР)	08.10.2013	Интернет технологии
FinEx MSCI USA IT UCITS ETF	ETF	31.10.2013	Информационные технологии

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ

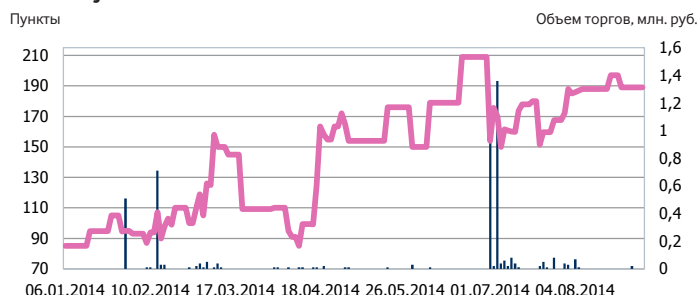
Пай/Управляющая компания	Дата допуска к торгам	СЧА на 29.08.2014, млн.руб.
ЗПИФ Финам-ИТ УК «Финам Менеджмент»	14.06.2007	13 865
Региональный венчурный ЗПИФ Воронежской области – УК «Сберинвест»	16.12.2010	280
Региональный венчурный ЗПИФ Республики Башкортостан – УК «Сберинвест»	16.12.2010	400
Региональный венчурный ЗПИФ Калужской обл. – УК «Сберинвест»	16.12.2010	280
Региональный венчурный ЗПИФ Челябинской обл. – УК «Сберинвест»	16.12.2010	480
Венчурный ЗПИФ «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» – УК «БКП»	31.03.2011	3 000
Венчурный ЗПИФ «Передовые нанотехнологии» – УК СМ.арт	24.06.2011	100
Региональный венчурный ЗПИФ Краснодарского края – УК «Сберинвест»	25.05.2012	808
Региональный венчурный ЗПИФ Тверской обл. – УК «Сберинвест»	13.06.2013	399

ДИНАМИКА ТОРГОВ РИИ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

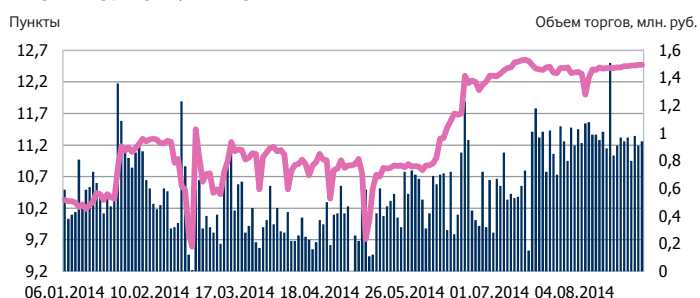
Армда / ARMD



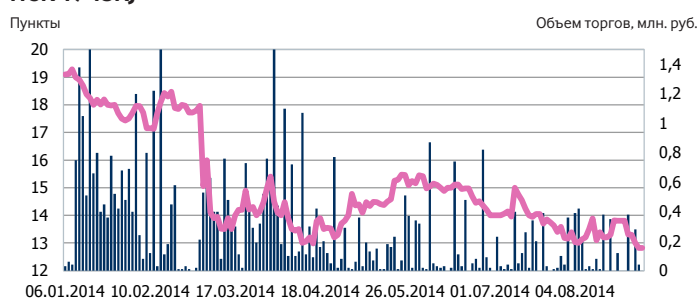
НПО Наука/NAUK



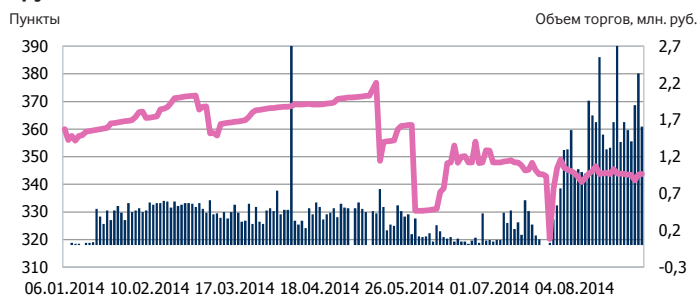
ВТОРРЕСУРСЫ / VTRS



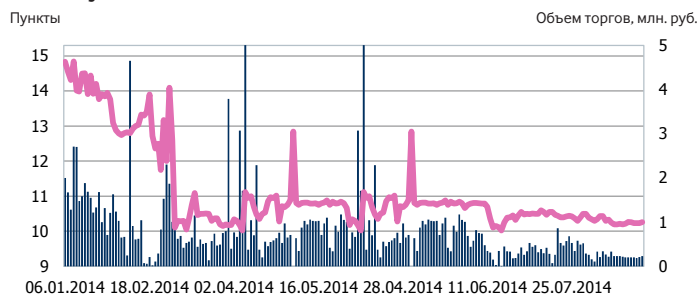
ИСКЧ / ISKJ



Группа компаний Роллман / RLMN

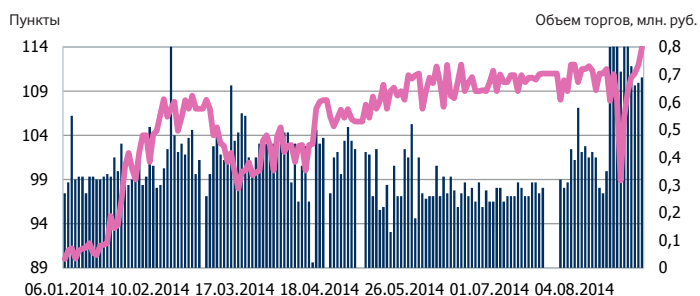


Левенгук / LVHK

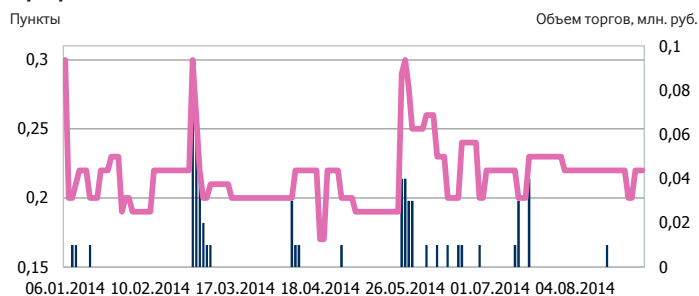


ДИНАМИКА ТОРГОВ РИИ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

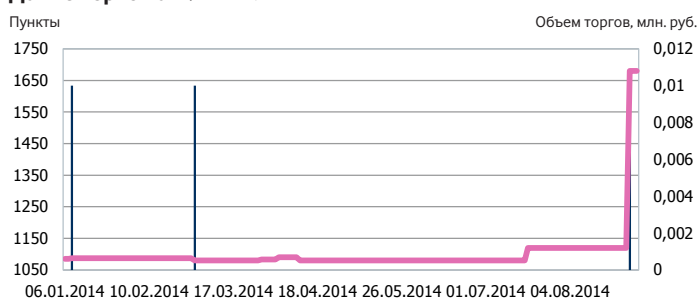
АЭССЕЛЬ/AESL



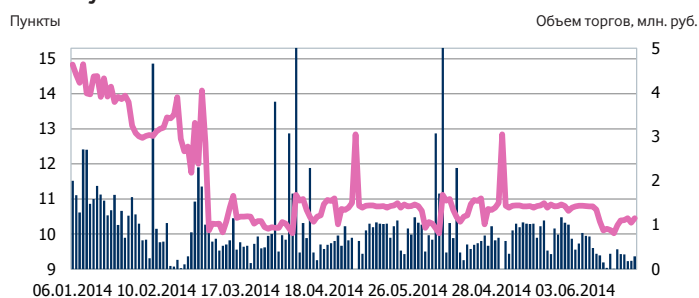
Профнастил/PRFN



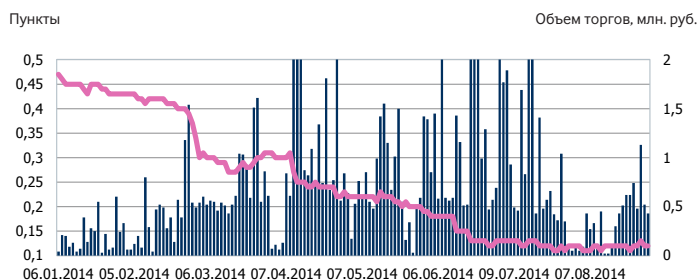
Дальэнергомаш/DALM



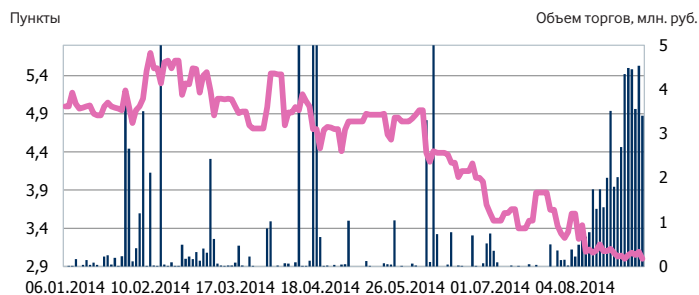
Левенгук/LVHK



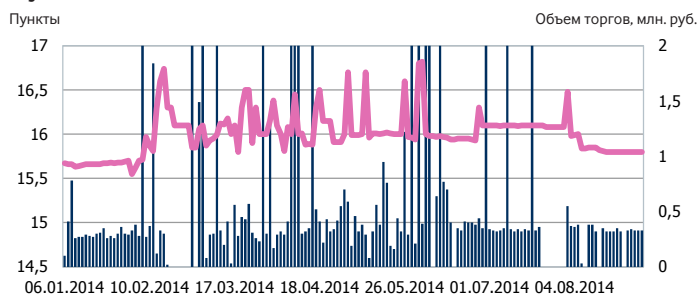
Медиахолдинг / ODVA



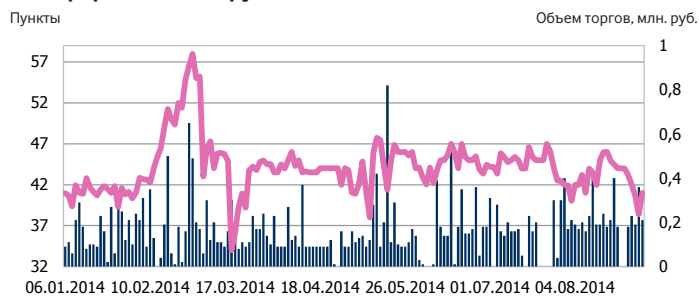
Плазмек / PLSM



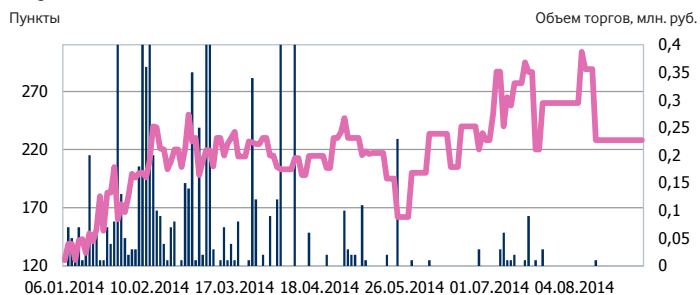
Мультисистема / MSST



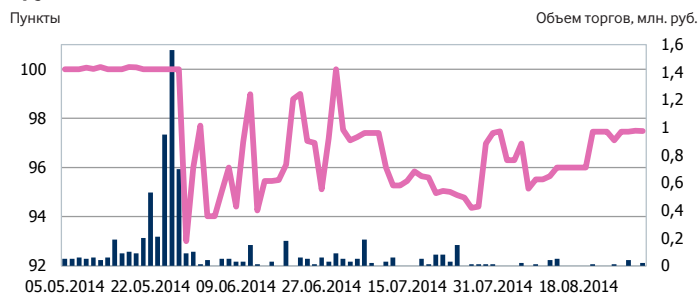
Платформа Ютинет.ру / UTII



Наука-Связь / NSVZ

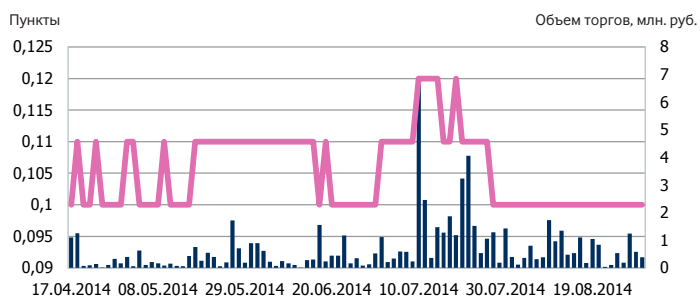


Группа компаний Роллман/RLMNP

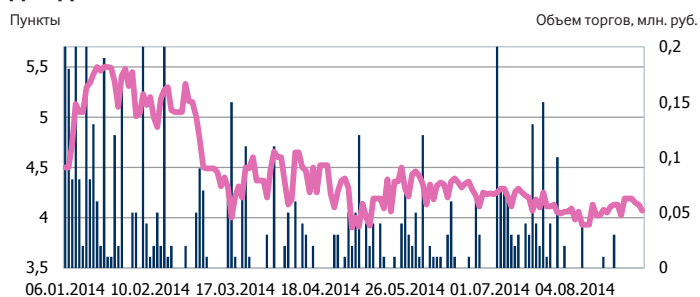


ДИНАМИКА ТОРГОВ РИИ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

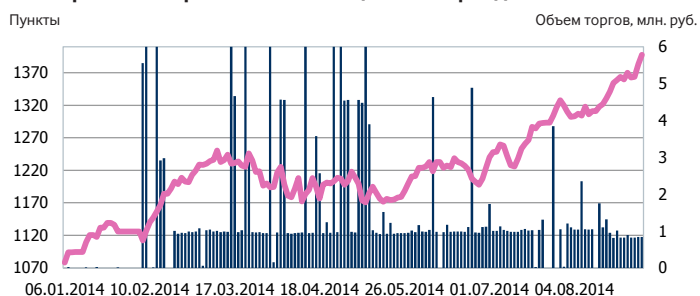
ОАК/UNAC



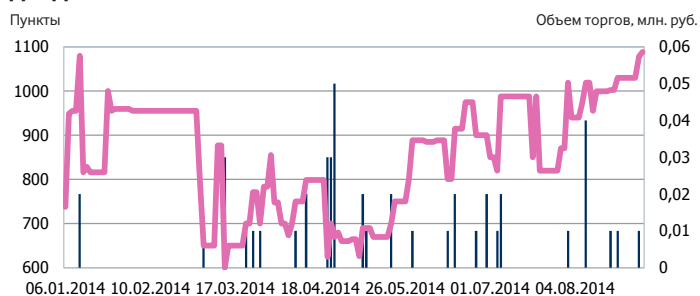
ДИОД / DIOD



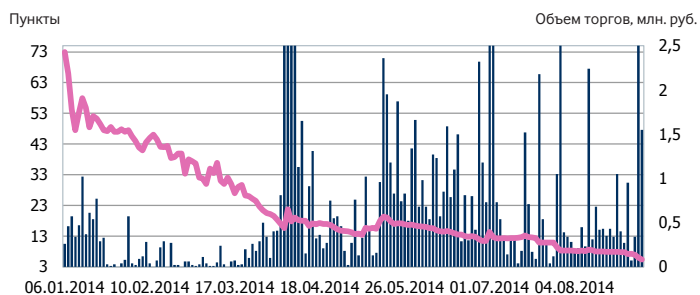
Иностранный биржевой инвестиционный фонд FinEx MSCI/FXIT



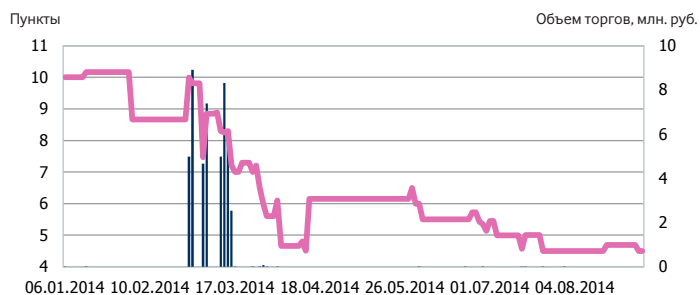
ДЗРД/DZRD



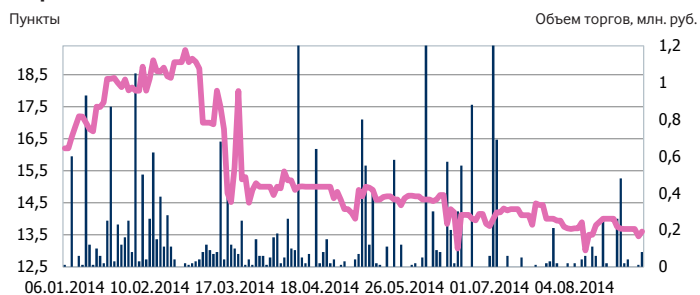
СЭМЗ / SEMZ



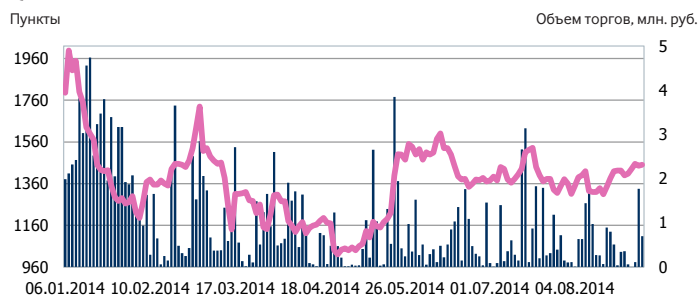
НЕКК/NEKK



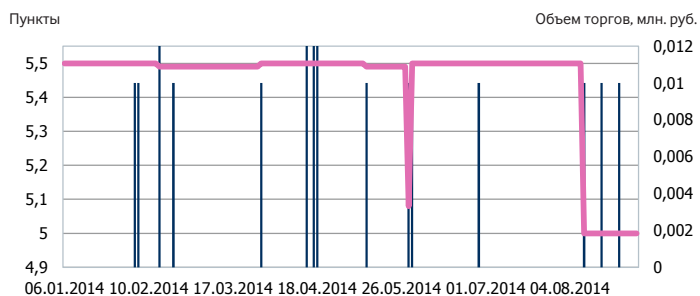
Фармсинтез / LIFE



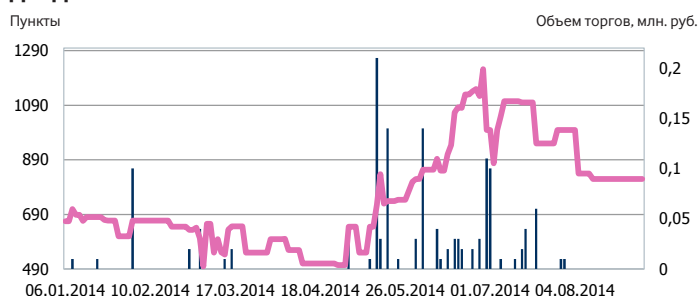
QIWI



СкайКомпьютинг/SKYC



ДЗРДп/DZRDp



О РЫНКЕ ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

С 15 июля 2009 года на Московской Бирже действует Рынок инноваций и инвестиций (РИИ Московской Биржи) — биржевой сектор для высокотехнологичных компаний, созданный Московской Биржей совместно с ОАО «РОСНАНО».

Основная задача РИИ Московской Биржи — содействие привлечению инвестиций, прежде всего, в развитие малого и среднего предпринимательства инновационного сектора российской экономики.

Для организации эффективного взаимодействия по проекту РИИ, который обладает высокой значимостью для инновационного развития России, при Московской Бирже создан Координационный совет РИИ Московской Биржи, в который вошли представители профильных министерств и ведомств, институтов развития, законодательной власти и профессиональных ассоциаций.

Председатель Координационного совета — Председатель Правления ОАО «РОСНАНО» Анатолий Чубайс.

В рамках Рынка инноваций и инвестиций функционируют три основных сегмента, рассчитанные на компании различной степени зрелости и капитализации, а также на разные группы инвесторов:

- **Сектор РИИ** — биржевой сектор, позволяющий инновационным компаниям проводить публичные размещения (IPO/SPO) и допускать ценные бумаги к вторичному обращению во всех режимах торгов на ФБ ММВБ.
- **Сектор РИИ-2** — режим для проведения частных размещений с использованием биржевых технологий и листинга. Вторичное обращение осуществляется среди квалифицированных инвесторов в рамках торговых технологий, ориентированных на торговлю крупными пакетами (в Режиме переговорных сделок (РПС).

- **IPOboard (www.ipoboard.ru)** — web-ресурс, направленный на создание механизмов привлечения инвестиций непубличными инновационными компаниями на ранних стадиях развития.

Цели Рынка инноваций и инвестиций

- создание прозрачного механизма привлечения инвестиций в высокотехнологический сектор экономики России; выстраивание инвестиционной цепочки: от финансирования инновационных компаний на ранней стадии до выхода на биржевой рынок;
- развитие концепции государственно-частного партнерства.

Почему именно РИИ?

- позиционирование, возможность выделиться среди других компаний;
- привлечение инвесторов, нацеленных на компании данного типа;
- повышенное внимание, PR, GR;
- поддержка со стороны биржи, для которой РИИ — стратегический приоритет;
- поддержка со стороны институтов развития;
- компенсации издержек по выходу на рынок;
- налоговые льготы для инвесторов (налог на прирост капитала по нулевой ставке).

Критерии отбора компаний собраны в таблице

«Требования к эмитентам»

Типы финансовых инструментов

- акции;
- облигации;
- ценные бумаги иностранных эмитентов;
- инвестиционные паи.

ТРЕБОВАНИЕ ДЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КОРПОРАТИВНЫХ И ИНОСТРАННЫХ ЭМИТЕНТОВ

	Для депозитарных расписок на акции	Для эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов			Для ценных бумаг иностранных эмитентов
		Акции	Облигации	Биржевые облигации	
Рыночная капитализация компании: не менее 50 млн. руб.	***	+	—	—	***
Обязательное соответствие одному из критериев: 1. Осуществляет производство продукции, оказывает услуги, производит и (или) применяет технологии, входящие в перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ, либо в перечень критических технологий РФ (УП РФ от 07.07.2011 N 899); 2. Осуществляет производство продукции, оказывает услуги, производит и (или) применяет технологии, включенные в Реестр инновационных продуктов, технологий и услуг, рекомендуемых к использованию в РФ; 3. Осуществляет инвестиции в инновационные и высокотехнологичные компании и проекты nanoиндустрии; 4. Компания (эмитент ЦБ или её дочерняя компания) получила финансирование и (или) иное содействие со стороны одной из следующих организаций: ОАО «РОСНАНО», ОАО «РВК» (фондов, сформированных ОАО «РВК»), Фонда «ВЭБ Инновации», Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонда «Сколково», Российского фонда технологического развития, Фонда Развития Интернет-Инициатив; 5. Осуществляет хозяйственную деятельность с применением инновационных технологий и подходов.	+	+	+	+	
Наличие у эмитента и/или выпуска облигаций данного эмитента кредитного рейтинга одного из рейтинговых агентств***.	—	—	+	+	—
Объем выпуска, должен составлять не менее 1 млрд. руб. (за исключением эмитентов, акции которых уже включены в Сектор РИИ).	—	—	+	+	—
Эмитентом при включении ЦБ в Сектор РИИ должен быть заключен договор с Листинговым агентом на срок не менее 1 года	+	+	—	—	—
Наличие у эмитента инвестиционного меморандума	—	+	+	+	+
Наличие у эмитента заключения Листингового агента, содержащее обоснование оценки рыночной капитализации.	+	+	—	—	—

* Требования не применяются при включении в Сектор РИИ акций рыночная капитализация которых составляет более 10 млрд руб.

** (рассчитывается в рублях по курсу Банка России на дату принятия решения о включении ценных бумаг в Сектор РИИ)

*** Примечание: не ниже: B3 (Moody's), B— (Fitch, S&P), A (PA АКМ, Эксперт РА), A— (НРА), BB— (Рус-Рейтинг).



КОНТАКТЫ

Геннадий Марголит

Исполнительный директор
по Рынку инноваций и инвестиций
Тел: +7 (495) 705-96-16

Денис Пряничников

Начальник Управления
Рынка инноваций и инвестиций
Тел. +7 (495) 411-82-51
e-mail: Denis.Pryanichnikov@moex.com

Дмитрий Таскин

Заместитель начальника управления
Рынка инноваций и инвестиций
Тел.: +7(495) 363-32-32, доб. 3049
e-mail: Dmitry.Taskin@moex.com

Анна Меньшикова

Заместитель начальника управления
Рынка инноваций и инвестиций
Тел.: +7(495) 363-32-32, доб. 3033
e-mail: Anna.Menshikova@moex.com

Дмитрий Салаев

Главный специалист отдела продвижения
Рынка инноваций и инвестиций
Тел.: +7 (495) 363-32-32, доб. 2012
e-mail: Dmitry.Salaev@moex.com

Подписаться на Ежемесячный обзор можно,
направив заявку на адрес Dmitriy.Salaev@moex.com

РИИ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



Настоящий обзор носит исключительно информационно-ознакомительный характер и не является предложением о проведении операций на рынке ценных бумаг. Информация, размещенная в обзоре, не может рассматриваться как рекомендация для принятия инвестиционных решений.

Компании, входящие в Группу «Московская Биржа», руководство и их сотрудники не несут ответственности за инвестиционные решения, принятые на основании информации, содержащейся в данном обзоре, а также за прямые или косвенные потери и/или ущерб, возникший в результате использования этой информации или какой-либо ее части. Приобретение ценных бумаг, представленных в данном обзоре, связано с высокой степенью рыночных, кредитных и операционных рисков и не предусматривает каких-либо гарантий со стороны компаний, входящих в Группу «Московская Биржа».

Ни одна из компаний Группы «Московская Биржа» не предлагает и не предоставляет инвестиционных консультаций лицам, получающим в данном обзоре информацию. Перед принятием инвестиционных решений потенциальным инвесторам следует получить консультацию у профессиональных участников рынка ценных бумаг и консультантов.