

Инвестиционный меморандум

ОАО «Левенгук»

октябрь 2012г.

Инвестиционный меморандум

Термины и определения

"Листинговый агент", "Организатор", "Организатор размещения" - ООО "СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес".

"Группа "Левенгук" - ОАО "Левенгук" и его дочерние компании.

"Компания", "Компания "Левенгук", "Левенгук", "Эмитент" - ОАО "Левенгук".

"Биржа" - ЗАО "ФБ ММВБ", входящая в организационную структуру ОАО Московская Биржа.

"Акции" – обыкновенные акции ОАО «Левенгук», государственный регистрационный номер выпуска ценных бумаг и дата государственной регистрации: № 1-01-04329-D от 13 августа 2012 года.

Предложение акций

Настоящее предложение («Предложение») касается продажи 9 529 200 обыкновенных акций ОАО «Левенгук». Продажа 9 529 200 обыкновенных акций будет осуществляться через Биржу в Секторе Рынок Инноваций и Инвестиций (Сектор РИИ), а также посредством заключения внебиржевых сделок. До настоящего предложения сделок с акциями Эмитента на Бирже не происходило.

Цена или диапазон цены акций, предлагаемых к продаже, будут опубликованы в пресс-релизе на официальных сайтах информационных агентств, официальном сайте Эмитента (www.levenhuk.ru) и в любых средствах массовой информации по усмотрению Эмитента в дату не позднее даты допуска к торгам на Бирже. Обращение Акции будет осуществляться в Перечне внесписочных ценных бумаг Сектора рынка инноваций и инвестиций Биржи.

Сведения о листинговом агенте

Наименование: **ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес»**

Свидетельство об аккредитации в качестве листингового агента № **42-06/1733** от **21.10.2011** года.

Местонахождение: **195256, Санкт-Петербург, проспект Науки, дом 49, 9.**

Генеральный директор: **Верзин Максим Владимирович**

Телефон: **+7 (812) 904-10-76**

E-mail: **info@gopublicnow.ru**

Официальный сайт листингового агента: **www.gopublicnow.ru**

Информация об эмитенте

Полное фирменное наименование Эмитента: на русском языке – **Открытое акционерное общество «Левенгук».**

Сокращенное фирменное наименование Эмитента: на русском языке – **ОАО «Левенгук».**

Полное фирменное наименование Общества на английском языке: **Levenhuk Inc.**

Полное и сокращенное фирменное наименование эмитента не является схожим с наименованием другого юридического лица.

Основной государственный регистрационный номер: **1127847271177**

Общество зарегистрировано как юридическое лицо **16.05.2012 г. Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 15 по Санкт-Петербургу.**

Местонахождение: **190005, Россия, Санкт-Петербург, Измайловский проспект, дом 22, литера А.**

Генеральный директор: **Епифанов Антон Валерьевич.**

Служба по связям с инвесторами: **Шлапак Алена Сергеевна**

Телефон для инвесторов: **+7 (499) 922-06-34, доб. 126**

E-mail: **alenash@levenhuk.ru**

Адрес страницы в сети Интернет, на которой доступна информация об Эмитенте, выпущенных и/или выпускаемых им ценных бумагах: **www.levenhuk.ru.**

Ответственные лица

Информация, представленная в Инвестиционном меморандуме, базируется на данных предоставленных Эмитентом. Листинговый агент не несет ответственности за полноту и/или точность информации, представленной Эмитентом.

Ниже приводится список лиц Эмитента, ответственных за информацию, раскрытую в Инвестиционном Меморандуме, а также список лиц Листингового агента, участвовавших в подготовке Инвестиционного меморандума.

Открытое акционерное общество «Левенгук» - Эмитент

Юридический адрес: 190005, Россия, Санкт-Петербург, Измайловский проспект, дом 22, литера А.
Генеральный директор: Епифанов Антон Валерьевич.

Общество с ограниченной ответственностью «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес» – Листинговый агент

Юридический адрес: 195256, Санкт-Петербург, проспект Науки, дом 49, 9.

Генеральный директор: Верзин Максим Владимирович

Директор департамента аналитики: Зинурова Светлана Камиловна

Заявление лиц, ответственных за Инвестиционный Меморандум

Мы, лица, ответственные за подготовку настоящего Инвестиционного Меморандума, заявляем о принятии нами всех разумных мер для того, чтобы информация, содержащаяся в настоящем Инвестиционном Меморандуме, соответствовала фактам и не содержала ошибок, способных исказить его смысл.

Настоящий Инвестиционный Меморандум предоставляется исключительно в информационных целях. При ознакомлении с Меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуем также ознакомиться с Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске Акций. Раскрытие информации Эмитентом, будет осуществляться в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и нормативно-правовыми актами ФСФР России. Инвестиции в Акции, связаны с риском. В разделе «Риски» описываются факторы риска, которые потенциальным инвесторам необходимо учесть при покупке Акции.

Дата 22 октября 2012

Генеральный директор
ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес»


_____/Верзин М.В./
М.П.


Дата 22 октября 2012

Генеральный директор
ОАО «Левенгук»


_____/Епифанов А.В./
М.П.


Инвестиционный меморандум	1
Термины и определения	2
Предложение акций	2
Сведения о листинговом агенте	2
Информация об эмитенте	2
Ответственные лица	2
Информация о компании	6
История Группы	6
Инновации	6
Менеджмент	8
Органы управления	8
Совет директоров	8
Зубков Андрей Николаевич	8
Шехонин Александр Александрович	8
Епифанов Антон Валерьевич	8
Егоров Александр Геннадьевич	9
Костень Дмитрий Николаевич	9
Антон Валерьевич Епифанов	9
Татьяна Всеволодовна Крылова	10
Елена Флоринская	10
Александр Владимирович Иванов	10
Павел Николаевич Медведев	11
Ефимов Александр Владимирович	11
Евгений Леонидович Воронин	11
Дмитрий Олегович Егоров	12
Структура группы	13
Организационная структура	13
Дочерние общества	13
ООО «Левенгук»	13
ООО «Лабз»	14
ООО «Четыре глаза МСК»	14
ООО «Четыре глаза»	15
Long Range Enterprise Limited (КНР)	15
Levenhuk Optics s.r.o. (Чехия)	15
ООО «ЛЕВЕНГУК» (Украина)	15
Стратегия развития	16
Рынок и конкуренция	17
Объем и динамика рынка	18
Структура рынка	18
Компания на рынке: особенности и драйверы роста бизнеса	19
Сегмент биноклей	21
Бинокли Levenhuk	22
Сегмент телескопов	23
Телескопы Levenhuk	24
Сегмент микроскопов	24
Микроскопы Levenhuk	26
Сегмент биноклей	26
Аксессуары Levenhuk	27
Маркетинговая стратегия	27
Микроскопы	27
Телескопы	27
Бинокли	27
География рынка и каналы продаж	28
Каналы продаж	28

Продажи через Интернет.....	29
Операционные и финансовые показатели.....	31
Структура себестоимости.....	34
Баланс Группы	35
Инвестиционная программа.....	36
Факторы риска.....	37
Отраслевые риски.....	37
Страновые и региональные риски	37
Финансовые риски.....	37
Правовые риски	38
Основная информация	39
Заявление об оборотных средствах.....	39
Капитализация и размер задолженности	39
Заинтересованность физических и юридических лиц в эмиссии / размещении.....	39
Сведения об акционерах.....	39
Цель обращения	39
Информация о ценных бумагах.....	40
Характеристика вида, категории (типа) и формы ценных бумаг	40
Юрисдикция, под которой ценные бумаги были зарегистрированы.	40
Описание Акций.....	40
Номинальная стоимость Акций.	40
Права, закрепленные за ценными бумагами, в том числе ограничения данных прав, а также процедуры, установленные для осуществления этих прав	40
Дивиденды.....	41
Заявление о решении, одобрении и утверждении выпуска ценных бумаг.	41
Ограничения на свободное перемещение ценных бумаг	41
Ожидаемая дата новой эмиссии	41
Указание на существование всех обязательных предложений о поглощении и/или прав на продажу в отношении ценных бумаг	41
Указание на предложение о поглощении	41
Налоговые аспекты предложений о поглощении	41
Сроки и условия обращения акций	42
Обстоятельства, влияющие на обращение акций.....	42
Координаторы обращения.....	42
Организаторы торговли на рынке ценных бумаг и депозитории	42
Допуск ценных бумаг к торгам.....	42
Ограничение ответственности	43
Приложение.....	44
Сведения об аудиторе	44
Детализированная консолидированная финансовая отчетность	45
Оценка капитализации.....	46

Информация о компании

ОАО «Левенгук» является крупнейшим российским игроком рынка оптической техники. Группа компаний выпускает оптическую технику под собственным брендом Levenhuk, а также является дистрибутором оптической техники марок Bresser (Германия) и Orion Telescopes (USA) в России и странах СНГ. На долю компании приходится более 30% продаж телескопов и микроскопов на российском рынке, а также около 12% рынка биноклей и аксессуаров. Под управлением Группы находится крупнейшая розничная сеть «Четыре глаза», насчитывающая 42 магазина в 28 городах России, осуществляющая продажи оптических приборов, а также крупнейший российский интернет-магазин оптической техники www.4glaza.ru.

Миссия компании - обеспечить потребителям доступ к качественной оптической технике, предназначенной для совершенствования знаний о макро- и микрокосмосе, об окружающем мире и дать импульс развитию науки через совершенствование этих знаний.

История Группы

Группа "Левенгук" была основана в США в 2002 году. Основной целью экспансии на рынках России, СНГ и Восточной Европы было стремление удовлетворить значительный и динамично нарастающий отложенный спрос на высококачественные оптические приборы. В рамках реализации этой задачи был открыт российский офис "Левенгук" в Москве, что позволило компании находиться ближе к конечному потребителю и упростить логистику.

Ключевые этапы развития Группы в России

2007 г. - выход на российский рынок, открытие структурного подразделения Группы в Москве.

2008 г. - создание дистрибьюторской сети и начало активного развития интернет-магазина www.4glaza.ru



2009 г. - начало образовательных программ «Дни открытой астрономии», обусловивших взрыв спроса на телескопы марки Levenhuk,



2010 г. - вывод на рынок дизайнерской серии телескопов Levenhuk Strike с уникальной комплектацией.

2012 г. - открытие представительств в Чехии и Украине, поставки оптической продукции Levenhuk в медицинские и образовательные учреждения стран СНГ и Восточной Европы.

- создание ОАО «Левенгук», консолидировавшей активы и компании Группы.

В настоящий момент Группа выпускает широкий ассортимент оптических приборов под собственным брендом Levenhuk и обладает товарными знаками "Levenhuk", "Левенгук", Levenhuk Art, Levenhuk Astro, Levenhuk Bino, Levenhuk Bino Ultra, Levenhuk Broadway, Levenhuk Energy, Levenhuk Skyline, Levenhuk Skyline PRO, Levenhuk SkyMatic, Levenhuk SkyMatic PRO, Levenhuk Strike NG и Levenhuk Vegas.

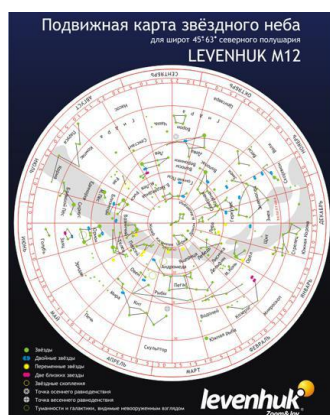
Компания управляет самым известным российским оптическим интернет-магазином (<http://www.4glaza.ru>), а так же крупнейшей в России сетью розничных магазинов оптической техники "4 глаза", которая включает 48 магазинов. Компания также является эксклюзивным дистрибьютором на территории России и СНГ ведущих мировых оптических брендов Bresser (Германия) и Orion (США).

Инновации

Оптические системы и приборы являются сегментом сложного технологического рынка, одним из необходимых условий для успешной работы в котором является развитие собственных инновационных продуктов. Являясь безусловным лидером рынка, компания Левенгук уделяет большое внимание исследованиям, созданию и выводу на рынок новых продуктов, локализацией иностранных разработок.

В рамках исследовательской деятельности наряду с собственными подразделениями, созданы совместные рабочие группы с ведущими профильными исследовательскими институтами, в рамках которых уже реализован ряд технических и рыночных новшеств:

- созданы базы знаний, образовательные материалы и аксессуары для любительской астрономии и микроскопии: книга «Увидеть все: 280 объектов на ночном небе», познавательные постеры, и др. На российском рынке подобные аксессуары и образовательный контент производит только компания «Левенгук».



- проведена локализация программного обеспечения цифровых камер для микроскопов и программного обеспечения для цифровых камер и автонаведения для телескопов.
- разработана новая серия телескопов «Strike», которая предполагает новый стандарт функциональности, значительно более широкой по сравнению с предложениями существующих на рынке конкурентов.
- найжены уникальные компоновочные и дизайнерские решения, ставшие отличительной чертой линейки телескопов и микроскопов Levenhuk - яркая цветовая гамма, конфигурация устройств и полностью локализованная комплектация. ОАО «Левенгук» - единственная компания в мире, выпускающая телескопы и микроскопы ярких цветов.



Ориентация на выход в среднесрочной перспективе в премиальные сегменты рынка оптических приборов ставит компанию перед необходимостью из года в год увеличивать R&D бюджет, и нарабатывать собственную базу интеллектуальной собственности, которая позволит в будущем на равных конкурировать с ведущими мировыми оптическими брендами.

Уже сейчас ОАО «Левенгук» значительно усовершенствовало механическую составляющую оптических приборов, создав собственную, более эффективную по сравнению с традиционными, модель монтировки для телескопов с автонаведением. Программное обеспечение для новой оптической системы разрабатывается в Санкт-Петербурге, продукт будет полностью локализован для рынков, на которых работает компания в отличие от зарубежных аналогов, которые используют только английский язык. Начало продаж телескопов на собственной монтировке планируется уже в 2013 году.

В 2014 году Компания планирует усилить инженерно-исследовательский центр до уровня, позволяющего вести разработку оптико-электронных и оптико-цифровых систем нового поколения, доработать и запатентовать собственные R&D разработки, а также усилить активность по покупке патентов, необходимых для формирования собственных инновационных решений.

Менеджмент

За 10 лет работы Группа «Левенгук» сформировала штат профессионалов, основу которого составляют сотрудники, работающие в компаниях Группы со дня её основания. В последнее время, в рамках подготовки к размещению акций и повышению уровня корпоративного управления был значительно усилен финансовый блок. Специалисты Группы имеют обширный опыт работы в отрасли, хорошо знакомы с особенностями российского и зарубежного рынков оптической техники.

Органы управления

Органами управления ОАО «Левенгук» являются:

- 1) Общее собрание акционеров;
- 2) Совет директоров;
- 3) Генеральный директор.

Совет директоров

Зубков Андрей Николаевич

Председатель Совета директоров

Год рождения: 1973 г.

Окончил Санкт-Петербургский технический университет по специальности "Автоматика и управление в технических системах" в 1996 г. С 2011 г. проходит обучение по программе Executive MBA в Высшей Школе Менеджмента СПбГУ.

03.05.2006 г. – 02.04.2010 г.: Руководитель представительства Indesit Company по Северо-Западу РФ, Белоруссии и странам Балтии.

С 03.04.2010 г. по настоящее время: Директор розничной сети ООО «Батис» (сеть магазинов бытовой техники и электроники «Телемакс»).

С 25.05.2012 г. по настоящее время: Председатель Совета директоров ОАО «Левенгук».

Шехонин Александр Александрович

Год рождения: 1946 г.

Окончил ЛИТМО по специальности «Оптические приборы и спектроскопия» в 1970 г. В этом же институте окончил аспирантуру в 1975 г.

С 1975 г. работает в ИТМО. В процессе карьерного роста занимал различные должности: доцент кафедры Прикладной и компьютерной оптики (1977-2000 гг.), замдекана Оптического факультета (1981-1994 гг.), проректор по учебно-методической работе (1997 г.), заведующий кафедрой Прикладной и компьютерной оптики (2000-2011). Получил степень кандидата технических наук в 1976 г., доцента в 1980 г. и профессора в 2000 г. Написал более 110 научных и учебно-методических трудов. Стал лауреатом премии Правительства Российской Федерации 2008 года в области образования.

Будучи высококвалифицированным специалистом в области оптического приборостроения, Александр активно участвует в организации образовательной деятельности в сфере оптики и приборостроения в России. Является председателем Учебно-методического совета университета, членом-корреспондентом Международной академии наук высшей школы (МАН ВШ), заместителем председателя Совета Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области приборостроения и оптической техники.

Епифанов Антон Валерьевич

Год рождения: 1966 г.

Образование: Балтийский государственный технический университет «Военмех» по специальности «Обработка радиосигналов и радиоэлектронные устройства», получил степень Executive MBA Stockholm School of Economics.

01.09.2000 г. – 28.04.2010 г.: Генеральный директор ООО «Эктако-РД».

04.05.2010 г. – 19.12.2011 г.: Генеральный директор ООО «Территория».

С 05.05.2010 г. по настоящее время: Генеральный директор ООО «Лабз».

С 20.12.2010 г. по настоящее время: Генеральный директор ООО «Левенгук».

С 16.05.2012 г. по настоящее время: Член Совета директоров ОАО «Левенгук».

Егоров Александр Геннадьевич

Год рождения: 1969 г.

В 1993 г. окончил Санкт-Петербургский университет аэрокосмического приборостроения по специальности «инженер-системотехник САПР», в 2004 г. получил степень MBA в Стокгольмской школе экономики.

В 1991 г. Александр основал компанию «Рексофт» и с момента основания занимает в компании пост генерального директора, отвечает за разработку стратегических направлений деятельности, работу с партнерами и контакты с инвесторами. Под руководством Александра «Рексофт» вырос из небольшой команды программистов в крупнейшего игрока российского рынка контрактной разработки ПО.

С 01.11.2002 г. по настоящее время: член Правления Ассоциации российских компаний-разработчиков программного обеспечения «Руссофт».

С 01.07.2010 г. по настоящее время: член Совета директоров ОАО «Технопарк Санкт-Петербурга».

С 01.02.2012 г. по настоящее время: член Инвестиционного комитета Некоммерческой организации «Фонд предпосевных инвестиций».

С 25.05.2012 г. по настоящее время: Член Совета директоров ОАО «Левенгук».

Костень Дмитрий Николаевич

Год рождения: 1981 г.

В 2005 году окончил Институт парламентаризма и предпринимательства по специальности «Правоведение». Позднее освоил специальность «Финансовый менеджмент» в Институте непрерывного образования БГУ.

Начал карьеру на одном из крупнейших промышленных предприятий Беларуси ОАО «Минский автомобильный завод».

В 2006 году, работая на Государственном предприятии «Беларусьторг» Управления делами Президента Республики Беларусь, Дмитрий принял участие в развитии нового направления компании – поставок алкогольной и табачной продукции ведущих мировых производителей на территорию Республики Беларусь.

С 01.02.2007 г. по настоящее время: Финансовый директор ООО «Строй-Инвест».

С 25.05.2012 г. по настоящее время: Член Совета Директоров ОАО «Левенгук».

Менеджмент



Антон Валерьевич Епифанов

Генеральный директор ОАО «Левенгук»

Образование: Балтийский государственный технический университет «Военмех» по специальности «Обработка радиосигналов и радиоэлектронные устройства».

Executive MBA Stockholm School of Economics

Более десяти лет занимал руководящие должности в международной компании «Эктако» (разработчик и производитель электронных словарей и переводчиков).

С 2006 г. возглавляет группу компаний «Левенгук».



Татьяна Всеволодовна Крылова

Финансовый директор ОАО «Левенгук»

Образование: Ленинградский политехнический институт им. М.И. Калинина по специальности «Экономист промышленного предприятия»

С 2003 по 2011 г. работала в группе компаний «Форт»

С февраля 2011 г. работает в Группе «Левенгук».

За это время модернизировала систему учета и внедрила стандарты финансовой политики.



Елена Валерьевна Флоринская

Главный бухгалтер ОАО «Левенгук»

Образование: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

С 2009 по 2011 г. работала главным бухгалтером на различных предприятиях, где отвечала за взаимодействие с налоговыми органами, аудиторскими компаниями, ведение операций по материальной группе, контроль дебиторской, кредиторской задолженности.

В ОАО «Левенгук» работает с 2011 г. За это время успешно модернизировала систему учета в компании.



Александр Владимирович Иванов

Директор по маркетингу и продажам ОАО «Левенгук»

Образование: с отличием окончил Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики Финансов по специализации «международный маркетинг».

С 2001 по 2006 г. занимал должность директора по продажам и маркетингу в компании «Эктако»

С 2006 г. работает в Группе «Левенгук» в качестве директора по продажам и маркетингу. За годы работы создал и развил франчайзинговую сеть «Четыре глаза» и развитие зарубежных офисов.



Павел Николаевич Медведев

Директор сети магазинов «Четыре глаза»

Образование: с отличием окончил Мичуринский Государственный Университет по специальности «Коммерция и маркетинг».

С 2007 по 2010 г. занимал должность заместителя генерального директора по продажам сети бутиков женского белья «MonAmour». Развивал федеральную сеть «Le Futur» (оригинальные подарки), которая под его руководством выросла до 118 магазинов.

В 2010 г. возглавил принадлежащую ОАО «Левенгук» федеральную сеть магазинов оптической техники «Четыре глаза».



Ефимов Александр Владимирович

Директор офиса «Левенгук» в Санкт-Петербурге

Образование: Санкт-Петербургский Технический Университет по специальности инженер-системотехник

С 2010 г. является директором офиса «Левенгук» в Санкт-Петербурге.



Евгений Леонидович Воронин

Директор московского офиса ОАО «Левенгук»

Образование: Тольяттинское Высшее Военное Строительное Командное Училище, по специальности Инженер по строительству и эксплуатации зданий и сооружений.

С 2009 по 2012 работал заместителем директора по административной работе филиала ООО «Фитингвиль» в г. Дзержинский Московской обл.

С 2012 г. работает директором офиса ОАО «Левенгук» в Москве.



Дмитрий Олегович Егоров

Директор Интернет-магазина www.4glaza.ru

Образование:

MBA Vlerick Leuven Gent Management School,
Санкт-Петербургский Государственный Университет по
специальности Экономист-кибернетик.

В 2010 г. открыл собственную компанию ООО
«Американ Сэйл» и за короткое время провел запуск и
финансово успешное развитие пяти коммерческих
Интернет-проектов.

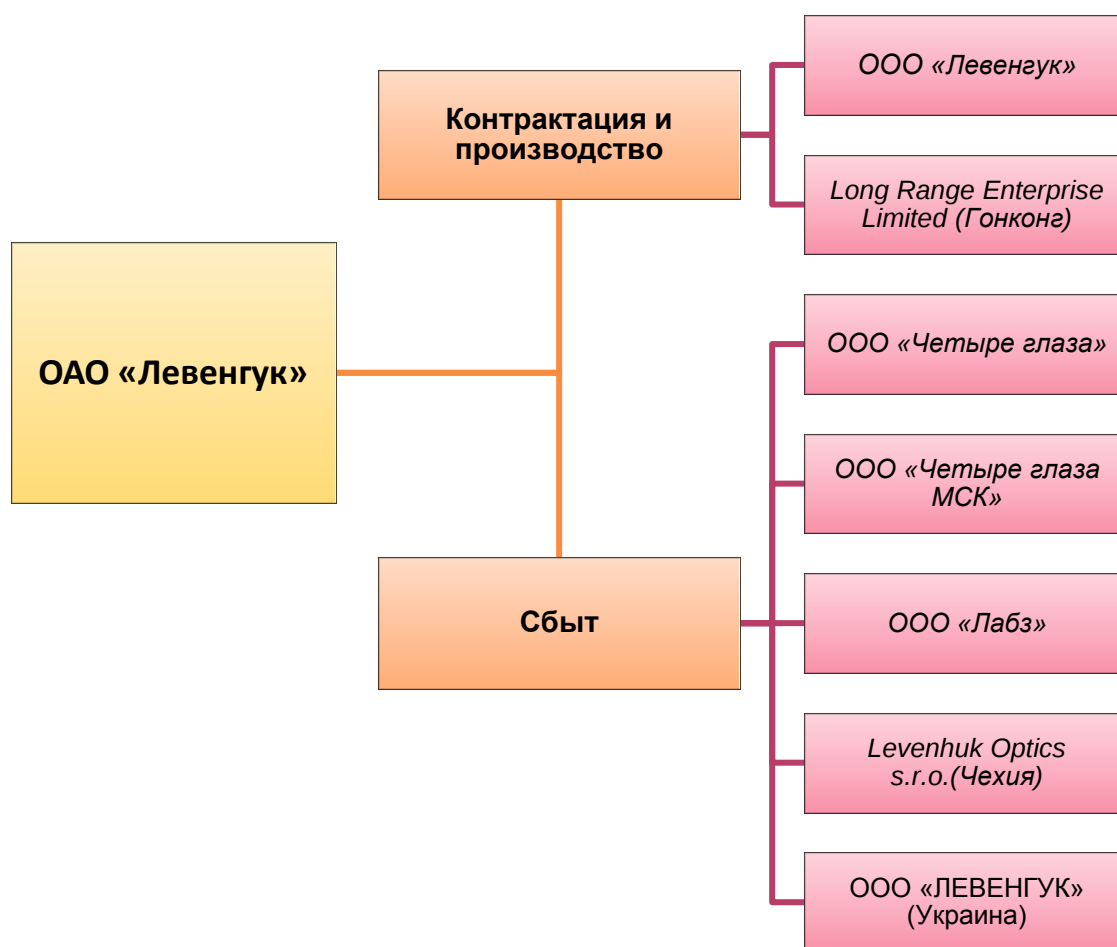
С 2012 г. директор Интернет-магазина www.4glaza.ru.

Структура группы

В настоящее время компания имеет оптимизированную корпоративную структуру: создана холдинговая компания ОАО «Левенгук», которая владеет дистрибуторской сетью и основными активами группы, а также осуществляет стратегическое управление деятельностью компаний Группы. Структурные подразделения холдинга разделены функциональному принципу.

Практика управления компаниями, входящими в Группу ориентирована на повышение конкурентоспособности и устойчивости бизнеса в целом, и позволяет достигать максимальной эффективности и капитализации каждой из компаний в их рыночных сегментах.

Организационная структура



Дочерние общества

Сведения о дочерних и зависимых обществах.

ООО «Левенгук»

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Левенгук».

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Левенгук».

Место нахождения: 117638, Российская Федерация, г. Москва, Нахимовский пр., д. 11, корп. 1.

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

ООО «Левенгук» является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 100%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание основного вида деятельности общества: Оптовая компания, участник ВЭД. Осуществляет только оптовую торговлю фототоварами и оптическими товарами.

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа дочернего общества:

ФИО: Епифанов Антон Валерьевич

Доля участия лица в уставном капитале Эмитента: 56%

ООО «Лабз»

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Лабз».

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Лабз».

Место нахождения: 190005, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 22А.

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

ООО «Лабз» является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 25%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание основного вида деятельности общества: Управляющая компания, владелец доменов, используемых группой компаний, товарных знаков Левенгук и Четыре Глаза, а также интеллектуальной собственности.

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа дочернего общества:

ФИО: Епифанов Антон Валерьевич

Доля участия лица в уставном капитале Эмитента: 56%

ООО «Четыре глаза МСК»

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Четыре глаза МСК».

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Четыре глаза МСК».

Место нахождения: 115230, Российская Федерация, г. Москва, Электролитный проезд, д. 3, стр. 2, комн. № 112.

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

ООО «Четыре глаза МСК» является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 25%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание основного вида деятельности общества: Розничная торговля фотоаппаратурой, оптическими и точными приборами.

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа дочернего общества:

ФИО: Медведев Павел Николаевич

Доля участия лица в уставном капитале Эмитента: 0%

ООО «Четыре глаза»

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Четыре глаза».

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Четыре глаза».

Место нахождения: 190005, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 22, корп. 3, литер А.

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

ООО «Четыре глаза» является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 25%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание основного вида деятельности общества: Розничная торговля фототоварами и оптическими товарами.

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа дочернего общества:

ФИО: Ефимов Александр Владимирович

Доля участия лица в уставном капитале Эмитента: 0%

Long Range Enterprise Limited (KHP)

Полное фирменное наименование: Long Range Enterprise Limited.

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

Long Range Enterprise Limited является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 100%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание вида деятельности общества: контрактует поставки и комплектацию продукции на Китайских заводах, позволяет упрощать таможенные процедуры по ввозу продукции в РФ. Являясь резидентом Гонконга, Long Range Enterprise Limited также имеет доступ к дешевым кредитным ресурсам китайских банков, предназначенным для финансирования экспорта.

Levenhuk Optics s.r.o. (Чехия)

Полное фирменное наименование: Levenhuk Optics s.r.o.

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

Levenhuk Optics s.r.o. является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 0%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание вида деятельности общества: оптовая торговля фототоварами и оптическими товарами.

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа дочернего общества:

ООО «ЛЕВЕНГУК» (Украина)

Полное фирменное наименование: ООО «ЛЕВЕНГУК»

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к Эмитенту:

ООО «ЛЕВЕНГУК» является дочерним по отношению к Эмитенту на основании ст.105 Гражданского кодекса РФ: «Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом».

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 0%

Размер доли участия дочернего общества в уставном капитале Эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих дочернему обществу: доли не имеет

Описание вида деятельности общества: оптовая торговля фототоварами и оптическими товарами.

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа дочернего общества:

ФИО: Шуба Татьяна Николаевна

Доля участия лица в уставном капитале Эмитента: 0%

Стратегия развития

Мировое и внутрироссийское потребление оптических товаров устойчиво растет. Однако конкуренция в отрасли достаточно высока, поэтому долгосрочная стратегическая задача компании состоит в создании устойчивых конкурентных преимуществ, которые позволят компании оставаться конкурентоспособной и создавать дополнительную стоимость для акционеров. В первую очередь, это повышение узнаваемости бренда Levenhuk на рынке оптических товаров, расширение сети продаж в Западной Европе и США, развитие собственного НИОКР и производства.

2012-2013 год

Текущими целями «Левенгук» являются увеличение объемов продаж оптической техники в соответствии с темпами роста сегмента оптических товаров российского рынка.

В ближайших планах компании – масштабная региональная экспансия в города с населением более 0,5 млн. человек и подушевыми доходами выше общероссийских показателей. Наряду с этим планируется дальнейшее расширение линейки оптической техники под брендом Levenhuk, расширение дистрибьюторской сети и географии поставок.

2012-2016 год

Долгосрочная стратегия «Левенгук» предполагает приобретение контроля за всеми элементами структуры производства, доставки и дистрибуции оптической техники, запуск и расширение собственного производства.

В рамках реализации долгосрочной стратегии, в планы компании на 2012-2016 год входит:

Продажи:

- Увеличение доли на растущем рынке оптической техники СНГ, выход и рост присутствия компании на рынках стран Центральной и Восточной Европы. Это подразумевает в первую очередь создание и развитие соответствующей инфраструктуры. Компании предусматривает перенос успешной модели ведения бизнеса на столичном рынке в регионы и запуск новых товарных направлений. Это позволит увеличить долю в целевых сегментах и укрепить лидирующие позиции в своем сегменте.
- Расширение сети продаж в Западной Европе (открытие представительств в Германии, Франции, Великобритании), при использовании существующего офиса в Чехии будет использоваться как база для европейской экспансии компании.
- Открытие сети магазинов в Северной Америке.
- Выход на рынок государственного заказа в Российской Федерации с планируемой выручкой от реализации продукции в этом секторе 30-40% к 2016 г.

НИОКР и производство:

- Создание собственного инжинирингового центра и опытного производства в России для разработки оптико-электронных и оптико-цифровых систем нового поколения.
- Переформатирование товарной линейки в сторону увеличения количества инновационных продуктов премиального сегмента. Этот сегмент в настоящее время контролируется старейшими компаниями рынка и ограничен большим количеством патентов.

- Разработка и получение необходимых патентов и лицензий на создание оптических схем, оптического стекла и montirovok в Северной Америке и создание на их основе продвинутой оптической продукции.
- Создание собственных производственных мощностей в регионе Юго-Восточной Азии.
- Сертификация производства в соответствии с одним из международных стандартов менеджмента качества.

Решение перечисленных задач поможет компании «Левенгук» перейти от локального лидерства в России к лидерству в мире и войти в тройку крупнейших мировых поставщиков оптической техники с необходимым для выполнения целевых финансовых показателей объемом поставок.

Финансирование программы развития и региональной экспансии планируется осуществлять за счет операционного денежного потока и дополнительных средств, которые будут привлечены на рынках капитала в рамках IPO.

Рынок и конкуренция

Мировой рынок оптической техники формировался на протяжении последних 50 лет и является сложным и высоко сегментированным. К настоящему моменту он разделился на ряд узких сегментов (медицинская оптическая техника, профессиональная и военная оптика, телескопы, оптические приборы для активного отдыха и аксессуары). По своей структуре он с одной стороны пересекается с рынками профессиональных оптических приборов (медицинская и научная оптика), а с другой (сегмент телескопов) - товаров для активного отдыха и хобби, мировой объем продаж которого приблизился к 180 млрд. долл. в год.

Основных участников мирового рынка оптической техники условно можно разделить на три группы: крупные компании – глобальные лидеры, локальные игроки, дистрибуторы и импортеры. Причем в каждом из сегментов рынка сформировалась своя группа лидеров. Так безусловными мировыми лидерами рынка микроскопов являются Motic, Nikon, Olympus. В сегменте телескопов лидерство принадлежит компаниям Bresser, Meade и Orion Telescopes. В сегменте биноклей ведущие позиции удерживают компании Canon, Carl Zeiss, Nikon, Olympus, Pentax и Yukon.

Характерными особенностями крупных игроков рынка оптической техники являются наличие собственного производства различной продукции в разных странах, постоянные инвестиции в узнаваемость бренда и широкие возможности продаж по всему миру.

Следующей значимой категорией являются китайские производители, которые производят запчасти и комплектующие для ведущих мировых оптических брендов, а также осуществляют продажу оптической техники в самом нижнем ценовом сегменте.

В некоторых странах, где исторически сохранились традиции создания и производства оптической техники, существенную роль играют локальные игроки. Однако в последние годы все отчетливее наметилась тенденция по сокращению их доли на локальных рынках в пользу ведущих мировых оптических брендов.

Также необходимо отметить, что альтернативой оптической технике в ряде сегментов выступают «товары-заменители» для активного хобби, такие как абонементы в фитнес-клубы, радиоуправляемые игрушки, туристические клубы, рафтинг, ролики, горные лыжи, квадроциклы. По прогнозам основных участников рынка сегмент товаров для активного хобби будет в ближайшие несколько лет активно развиваться. Так, аналитики прогнозируют рост этого рынка в 35-50% в год. Общий рост бюджетов потребителей на активный отдых и хобби благоприятно скажется на сегменте оптической техники и станет по прогнозам компании дополнительным драйвером роста.

Российский рынок оптической техники

Существовавшая в СССР структура рынка оптической техники разрушилась с распадом страны. Рынок начал постепенно восстанавливаться только в начале 2000 гг. силами частных компаний. При этом начала формироваться такая структура рынка, которая свойственна развитым европейским странам и США, где значительная часть оборота приходится на розничные продажи. Отрасль оптической техники в РФ характеризуется высокими темпами роста и низкой степенью насыщенности рынка, и будет постепенно переформатироваться, придя в среднесрочной перспективе к структуре рынка, характерной для развитых стран.

На текущий момент, Россия существенно отстает от США и Европы по уровню продаж оптической техники, при этом темпы роста отечественного рынка существенно выше, - по итогам 2011 года объем российского

оптического рынка увеличился более чем в полтора раза, наибольшую динамику роста – на 60% – продемонстрировал сегмент телескопов. К 2016 году эксперты прогнозируют сохранение текущих темпов роста рынка оптики, в среднем ежегодно на 60 % в сегменте телескопов и на 40% в сегментах микроскопов и биноклей. В первой половине 2012 года наблюдаются похожие тенденции, что позволяет прогнозировать сопоставимые темпы роста в среднесрочной перспективе.

Благоприятная экономическая ситуация, формировавшаяся в России на протяжении последнего десятилетия, способствовала бурному росту рынка непродовольственного ритейла. Высокие темпы роста доходов населения в 2000 гг. и значительное увеличение покупательной способности заложили основу для текущего динамичного развития рынка. В посткризисный период, по мере восстановления макроэкономической конъюнктуры, растет доля расходов населения в этой категории.

Драйверами роста являются: снижение средней стоимости оптической техники на фоне роста продуктовой линейки компании и, соответственно, повышение доступности данных товаров для населения, активное развитие каналов дистрибуции, а также специфика рынка – постоянная замена и улучшение покупателями своей техники по мере роста навыков и улучшения технических характеристик оптической техники.

Ключевым фактором, мотивирующим потребителей к новым покупкам в последние годы, стал не фактический износ, а замена функционально и морально устаревающей техники, либо желание приобрести оптическую технику с большим разрешением и функциональностью. Это позволило компании сформировать устойчивую аудиторию постоянных покупателей, которые из года в год, совершают покупки в салонах «Левенгук», приобретая дополнительные аксессуары и более сложную оптическую технику. Дополнительным драйвером роста рынка в среднесрочной перспективе может стать рост государственных заказов на военную технику, в том числе оптику и компоненты.

Объем и динамика рынка

На сегодняшний день российский рынок оптической техники, несмотря на все еще сравнительно невысокий уровень среднестатистического потребления, входит в число крупнейших в Европе и сохраняет существенный потенциал дальнейшего роста. Значительный масштаб рынка формируется, прежде всего, за счет высокой численности населения страны и низкого уровня насыщенности российского рынка оптической техники.

Описывая объем российского рынка оптической техники, необходимо подчеркнуть, что существующие на сегодняшний день оценки варьируются в достаточно широком диапазоне. Это связано как с небольшим количеством публичных компаний в секторе, которые раскрывают операционные данные, так и со значительным присутствием на рынке «серой» оптической техники, самостоятельно закупаемой небольшими игроками рынка в Китае и реализуемых в розницу.

Тем не менее, в последние годы на российском рынке оптической техники наметились вполне определенные тренды, которые позволяют спрогнозировать рост спроса на продукцию компании Левенгук. Исходя из объемов реализации и доли рынка, которую занимает компания, объем российского рынка оптической техники по итогам 2011 года – с учетом всех ключевых групп товаров, включая микроскопы, бинокли, прицелы и аксессуары к ним составляет около \$ 100 млн. И при темпах роста в среднем 60 % в год к 2016 году составит порядка \$ 300 млн.

На протяжении 2010-2011 гг. российский рынок оптической техники стремительно восстанавливался после краткосрочного спада в 2008-2009 гг., и сейчас находится в восходящем тренде, позволяя компаниям, оперирующим на рынке, расти на 70-90% в год. По итогам 2011 года продажи на рынке телескопов составили 7,1 млн. шт., что составляет менее 10 % от европейского рынка телескопов и создает мощные драйверы роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В отдельных товарных категориях наблюдались особенно существенные темпы увеличения продаж. Основными точками роста в 2011 г. стали сегменты телескопов и аксессуаров, рост в которых в товарной массе составил более 50%, в денежном выражении – около 70%.

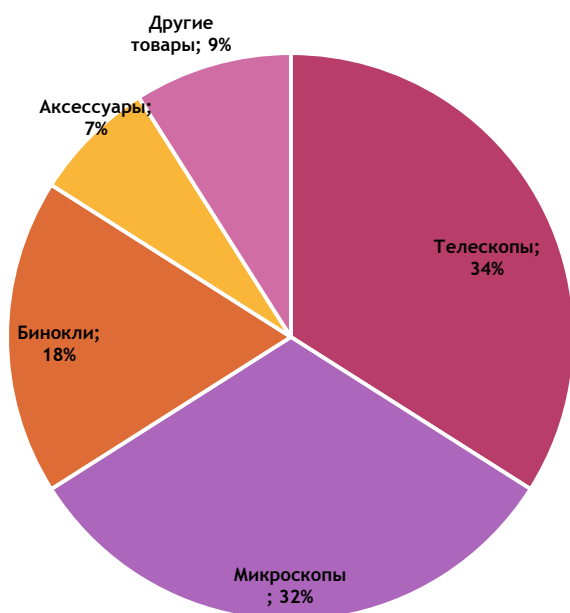
При этом начались процессы консолидации отрасли, выражающиеся в том, что основные игроки год от года постепенно увеличивают долю рынка и становятся центрами консолидации. Эти факторы в совокупности с ростом значимости сервиса и постпродажного обслуживания позволяют прогнозировать рост компании опережающими темпами и потенциал роста совокупной доли российского рынка оптической техники контролируемого компанией до 40%.

Структура рынка

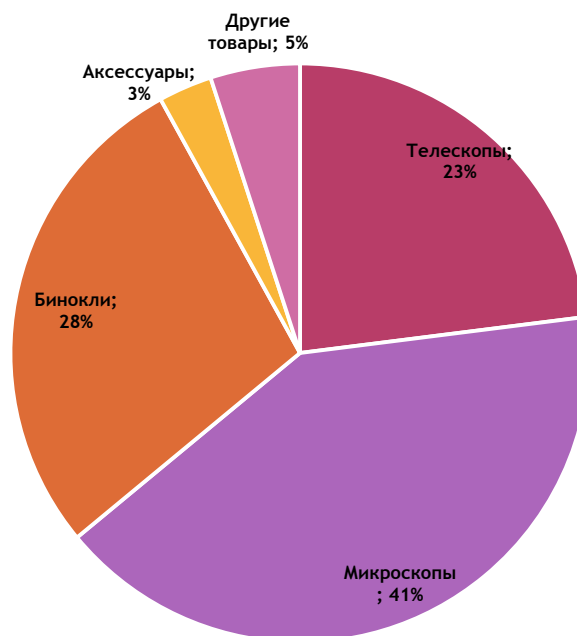
Рынок оптической техники включает весьма широкий ассортимент товаров. В структуре рынка можно выделить несколько наиболее крупных сегментов. Это, в первую очередь, достаточно широкая группа телескопов, профессиональные и любительские микроскопы, бинокли и аксессуары к ним.

По прогнозу компании, в среднесрочной перспективе структура российского рынка оптической техники будет переформатироваться, и претерпит ряд изменений, основными среди которых станут: увеличение доли сложной и премиальной техники в сегменте телескопов, рост в сегменте микроскопов доли поставок профессиональных микроскопов в медицинские и образовательные учреждения, рост госзаказов на бинокли и специальную оптику в рамках программ гособоронзаказа.

Структура продаж по сегментам, текущая



Структура продаж по сегментам, прогнозируемая



На основе последних данных по продажам по различным сегментам рынка оптики, можно сделать вывод, что российский рынок фактически вернулся к устойчивому восходящему тренду и по мере дальнейшего увеличения реальных располагаемых доходов населения в этом секторе будет реализован значительный потенциал роста. При этом сегмент телескопов в 2011 г. рос наиболее динамично, и по итогам года увеличился на 70%. Ключевыми факторами роста рынка телескопов стали значительный отложенный спрос и восстановление рынка, после падения в 2008-2009 гг. связанное с сокращением роста реальных доходов населения. В 2010 г. рынок начал быстро восстанавливаться, – его объем увеличился за два года более чем на 110,2% и продолжает сохранять потенциал роста.

Компания на рынке: особенности и драйверы роста бизнеса

Товарная матрица. Компания обладает сильными рыночными позициями, являясь эксклюзивным дистрибутором оптики ведущих мировых марок Bresser (Германия) и Orion Telescopes (USA) на территории России и СНГ, а также активно развивая собственный бренд Levenhuk, который по популярности у потребителей уже сопоставим с ведущими мировыми оптическими брендами.

Под брендом Levenhuk Компания предлагает одну из самых широких линеек оптической техники. В 2012-2014 гг. планируется выпуск новых линеек телескопов и микроскопов. Новые линейки будут технически усовершенствованы, что отвечает росту потребности российского рынка в более сложной оптической технике, особенно в сегменте B2B.

Дистрибуторская сеть. Компания имеет самую большую в России и СНГ розничную сеть оптической техники из 42 офлайн магазинов, качественную систему логистики и обработки заказов из интернет-магазина. Компания предлагает покупателям набор качественных клиентских сервисов – таких как отслеживание исполнения заказа, доставка не позднее следующего дня и др.

При этом Компания планирует в 2012-2014 гг. быструю экспансию в страны Восточной Европы и США.

Позиционирование. Компания предлагает для каждого сегмента потребителя наилучшее соотношение цена/качество. Оптика Levenhuk максимально адаптирована к запросам потребителей, а ассортимент более чем на 30% является уникальным, что положительно отличает ее от продукции конкурентов и создает дополнительную стоимость в глазах потребителей.

В 2012-2014 гг., в категории телескопов и микроскопов Компания планирует вывести на рынок и занять позицию поставщика сложных оптических приборов с высоким уровнем маржинальности, таким образом будут усилены продажи в сегменте B2B (медицинским и образовательным учреждениям).

Дизайн и контроль качества. Внедрение профессиональной системы контроля качества позволило Компании ввести трехлетнюю гарантию и обеспечить покупательский приоритет при выборе техники в момент ее тестирования и визуального сравнения с конкурентными аналогами. По статистике продаж около 75% покупателей оптической техники выбирают ее в салонах и специализированных магазинах, где могут «покрутить» оптику, подобрать и сравнить с аналогами.

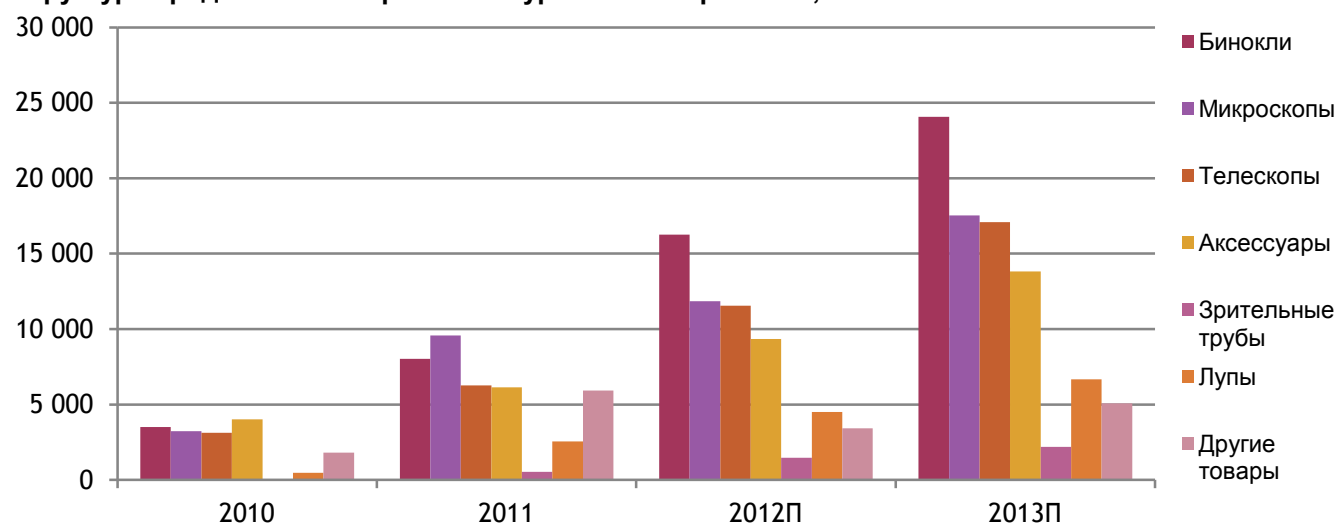
Кроме этого, успех компании, ставшей в кратчайшие сроки лидером российского рынка оптической техники, базируется на нескольких ключевых факторах:

- Компания уделяет серьезнейшее внимание разработке контента для российского рынка. Так, по заказу компании были написаны обучающие пособия по астрономии и микроскопии, например, книга «280 самых интересных объектов на ночном небе» или серия постеров «Космос». На российском рынке подобные аксессуары и образовательный контент производит только компания «Левенгук».
- В телескопии компания производит линейку телескопов Levenhuk Strike со сверхширокой комплектацией. Они предназначены для начинающих пользователей, которые зачастую ничего не знают об астрономии и получают телескоп в подарок. Аналогичные приемы компания использовала и в сегменте микроскопов, один из наиболее востребованных товаров – линейка разноцветных микроскопов Levenhuk Rainbow.
- Компания локализует на русский язык все товары, программное обеспечение и другие ресурсы. В силу относительной молодости российского рынка оптической техники этот подход также оказался эффективным, и позволил занять прочные рыночные позиции.
- Компания сделала упор на продвижение бренда через интернет, существенно опережая конкурентов в этой части и имея, таким образом, возможность охватить максимальное число покупателей в целевой нише с нужной оперативностью и глубиной проработки. В сочетании с имеющейся розничной сетью это дает серьезнейшее маркетинговое и коммерческое преимущество.

Все это привело к закономерному лидерству компании на рынке и постоянному расширению ассортимента и росту продаж более чем на 70 % по итогам 2011 года.

Показатели Выручки «Левенгук», по итогам 2011 года выросли более чем на 76,2 %, тем самым опережая средние темпы роста рынка более чем на 10 %. Структура продаж по отдельным категориям оптической техники выглядела следующим образом.

Структура продаж по категориям в натуральном выражении, шт.



Таким образом, на протяжении 2010-2012 гг., наблюдалась положительная динамика роста практически по всем сегментам товарной линейки компании. Компания ожидает, что такая тенденция продолжится и значительно ускорится в период 2012-2016 гг. При этом рост в сегменте биноклей будет наиболее значительным. Следующими по темпам роста будут сегменты телескопов и микроскопов.

Основными конкурентами на рынке оптической микроскопии являются крупные иностранные бренды, такие как Motic, Nikon, Olympus с одной стороны и традиционные локальные производители оптики, основными

среди которых являются «Альтами», «Ломо», «Микромед». На рынке приборов любительской и профессиональной астрономии и биноклей основную конкуренцию продукции компании составляют изделия, выпускаемые иностранными производителями – Bresser, Meade, Celestron.

Выручка Группы по товарным категориям и каналам продаж в натуральном выражении.

Выручка, тыс.шт.	2010	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
Бинокли	3 504	8 017	16 262	24 067	33 694	45 150	56 890
- оптовая торговля	211	2 019	7 061	10 450	14 630	19 604	24 702
- розничная торговля	3 293	5 998	9 201	13 617	19 064	25 546	32 188
Микроскопы	3 231	9 572	11 850	17 537	24 552	32 900	41 454
- оптовая торговля	1 237	5 943	8 190	12 121	16 969	22 739	28 651
- розничная торговля	1 994	3 629	3 660	5 416	7 583	10 161	12 803
Телескопы	3 126	6 263	11 539	17 078	23 910	32 039	40 369
- оптовая торговля	601	2 266	5 619	8 316	11 642	15 600	19 656
- розничная торговля	2 525	3 998	5 921	8 763	12 268	16 439	20 713
Аксессуары	4 010	6 144	9 341	13 825	19 355	25 936	32 680
- оптовая торговля	1 238	3 138	4 596	6 803	9 524	12 762	16 080
- розничная торговля	2 771	3 006	4 745	7 023	9 832	13 174	16 600
Зрительные трубы	53	528	1 476	2 184	3 058	4 097	5 163
- оптовая торговля	3	115	528	781	1 093	1 465	1 845
- розничная торговля	49	412	948	1 403	1 965	2 633	3 317
Лупы	479	2 546	4 506	6 669	9 337	12 511	15 764
- оптовая торговля	8	315	1 116	1 651	2 312	3 098	3 904
- розничная торговля	471	2 232	3 390	5 018	7 025	9 413	11 861
Другие товары	1 808	5 920	3 429	5 075	7 106	9 522	11 997
- оптовая торговля	275	2 197	1 064	1 575	2 206	2 955	3 724
- розничная торговля	1 533	3 723	2 365	3 500	4 900	6 566	8 273
ИТОГО	16 210	38 992	58 403	86 437	121 012	162 156	204 317

В настоящий момент, практически по всем сегментам оптической техники доля продаж через розничную сеть превышает оптовые продажи. Из общего тренда выбивается только сегмент Микроскопы, что объясняется тем, что основные поставки компании в этой товарной категории приходятся на медицинские и образовательные учреждения. Компания также прогнозирует опережающий рост B2B продаж в этом сегменте на протяжении 2012 - 2016 гг., и по итогам 2016 года оптовые продажи микроскопов будут более чем в два раза превышать объем продаж через розничные сети.

Сегмент биноклей

На сегодняшний день на мировом рынке оптической техники представлена основная пятерка «мировых лидеров»: Canon, Nikon, Minolta, Olympus, Pentax. Также на рынке популярна продукция таких компаний, как Sigma (включая дорогие модели серии Krystal); Swarovski Optik, Baush & Lomb (американская продукция под именем Bushnell, а также торговая марка Jason). Общее у биноклей данных производителей — отличное качество по разумной цене. Превосходная стеклянная оптика с многослойным просветлением, точная компоновка, надежная механика, эргономичность и высокие стандарты на продукцию этих фирм.

CANON. Canon — один из известнейших брендов в мире, и несмотря на то, что линейка биноклей являются небольшой частью их бизнеса, Canon Optical Binoculars и, в частности, Image Stabilized Binoculars не только инновационные, но и одни из наиболее уважаемых брендов на рынке оптики. На данный момент существует лишь три производителя, включая Canon, которые производят бинокли с технологией стабилизации изображения. Эта компания предлагает небольшой ассортимент биноклей в средней ценовой категории: 8x22 и 10x25 — ROOF-призма, компактные; 8x23WP и 8x32WP — PORRO-призма, водозащитные до 1 м погружения, среднего размера. И уникальный в своем роде бинокль со стабилизацией изображения 12x36 IS. Модельный ряд невелик, но сделан превосходно — особенно модели 8x32WP и 8x23WP — они очень хорошо лежат в руке, имеют приятный на ощупь особый тип резинового покрытия, не боятся воды и имеют оптику высшего класса — резкие и практически без цветовых искажений.

PENTAX. Компания Pentax представляет на рынке более чем 25 биноклей и пару монокуляров: 7х20 и 8х30. Бинокли PENTAX подразделяются на несколько групп: UCF mini (10х21 и 8х21) — ультракомпактные; UCF V — компактные с PORRO — призмой (8х24, 10х24, 12х24, 16х24) — те же бинокли с водозащитой называются UCF WR. Серия PCF III — это бинокли стандартного (большого) размера с PORRO — призмой (7х50, 10х50, 12х50, 16х50, 20х50) и чуть меньше (7х35, 8х40). DCF HR — дорогие и качественные бинокли с ROOF — призмой, т.е. компактнее обычных (10х42, 8х42, 12х42).

OLYMPUS. Компания Olympus предлагает серию EXPS — бинокли высокой категории, но не сильно дорогие: 8х42, 10х42, 7х50, 12х50 — с PORRO-призмой. Традиционно высокое качество, богатый опыт в производстве оптики и умеренные цены, всегда отличали продукцию этой фирмы. В более дешевую серию DPS входят бинокли стандартного размера с PORRO-призмой 8х40, 7х35, 10х50. Также OLYMPUS производит удобные компактные бинокли OUTBACK 8х22 и 10х25 с ROOF — призмой и водозащитой; и SAHARA 8х24, 10х24, 12х24 с PORRO-призмой.

NIKON. Компания Nikon предлагает большой выбор биноклей (свыше 25 моделей) от компактных 7х20 до профессиональных 10х70. Эта фирма высоко котируется у фотографов профессионалов за высший уровень надежности и чрезвычайно резкую оптику.

MINOLTA. Компания Minolta предлагает чрезвычайно удачные дорогие высококачественные бинокли серии XL: 7х35, 7х50, 10х50, 12х50. Классические всенародные бинокли серии EZ: 7х35, 7х50, 8х30, 10х50 представляют собой оптимальное сочетание качества и цены. Также в ассортименте фирмы есть водозащитные и компактные модели. Надо отметить всю серию XL и особенно качественный бинокль 7х50 Weathermatic с ROOF-призмой и водозащитой — он очень компактный для такой категории.

На российском рынке существует достаточно серьезная конкуренция. Число производителей более 30, суммарное количество моделей на рынке около 300. ОАО «Левенгук» занимает 10-12% отечественного рынка. Компания намерена увеличить рыночную долю и стать лидером на российском рынке, в первую очередь, через реализацию продукции государственным структурам.

Бинокли Levenhuk

Наблюдение за удалёнными объектами с помощью оптических приборов в настоящее время превратилось в популярное увлечение. Одним из самых распространённых оптических приборов для ведения наблюдения, благодаря своей простоте и универсальности, стал бинокль. Бинокли марки Levenhuk по всем параметрам подходят для ведения наблюдения в любых условиях - от дневного времени и до сумерек.

Бинокли Levenhuk Bino. Бинокли Bino наилучшим образом подходят для наблюдения за удалёнными объектами вне зависимости от условий окружающей среды. Многослойное просветляющее покрытие оптики позволяет получать яркое, контрастное изображение по всему полю зрения с отличной цветопередачей.

Бинокли Levenhuk Bino Ultra. Компактные и легкие. Широкоугольные и функциональные. Доступные по цене и привлекательные внешне. Серия Levenhuk Bino Ultra - для тех, кто ценит свободу и движение, надежность и удобство, универсальность и стиль.

Бинокли Levenhuk Energy. Levenhuk Energy создан для людей, живущих полной жизнью. Для тех, кто любит экстрим, всегда находится в движении и не привык упускать важные детали. Удобство и надежность, стиль и красота — точные характеристики Levenhuk Energy. Оптические элементы из стекла BK-7, многослойное просветление всех линз, водозащищенность и защита от запотеваний, диоптрийная коррекция окуляров и удобная центральная фокусировка — все это собрано в небольшом стильном корпусе, способном выдерживать любые невзгоды на пути к цели.

Бинокли Levenhuk Vegas. Levenhuk Vegas — бинокли, которые обречены на всеобщую популярность. Только в этой серии можно найти компактные модели, универсальные бинокли и бинокли с диаметром объективов свыше 50 мм. При этом Levenhuk Vegas компактны, ведь они созданы с использованием roof-призмы (призмы с крышей). Levenhuk Vegas всепогодны и подойдут для поклонников экстремальных видов отдыха: корпус полностью водозащищен, оптика не подвержена появлению конденсата - бинокль прочен и стоек к любым внешним воздействиям. Диоптрийная коррекция окуляров, удобная центральная фокусировка, полностью стеклянная оптика и многослойное просветление — здесь есть весь необходимый функционал для самых требовательных наблюдателей.

Театральные бинокли Levenhuk. Бинокли Levenhuk Broadway - для заядлых театралов. Компактные, легкие, роскошные, они не только позволяют увидеть любимую постановку в мельчайших деталях, но и исполняют роль стильного аксессуара. Вниманию покупателей представлены различные цветовые решения классических сочетаний: черный с серебром, белый с золотом, изысканный серебристый и многие другие.

Модельный ряд обширен: от обычных лорнетов до театральных биноклей со светодиодной подсветкой и цепочкой.

Сегмент телескопов

Основной оборот компании в сегменте телескопов приходится на любительские телескопы, которые отличаются от профессиональных своей портативностью и меньшими увеличительными способностями. Сегментация любительских телескопов различается в основном по сфере использования: наблюдение за глубоким космосом, объектами Солнечной системы, наземными объектами. Для каждой сферы существуют телескопы с техническими характеристиками, оптимальными для решения конкретных задач владельца. Из-за особенностей конструкции, а также из-за того, что в строительстве телескопов используются материалы разного качества в зависимости от бренда, цены могут значительным образом отличаться: от 3 000 до 500 000 руб.

Мировой рынок любительских телескопов, в его текущем виде сформировался в середине XX века, и в настоящий момент характеризуется превалированием телескопов сложного технического исполнения и высокой стоимости. Главными игроками на этом рынке являются такие торговые марки, как Celestron, Orion, Meade, которые владеют большим количеством патентов, собственными производственными мощностями и высоким уровнем доверия пользователей.

В России рынок любительских телескопов развивался значительно медленнее. В СССР доминировали самодельные телескопы и телескопы производства НПЗ (Новосибирский приборостроительный завод). Однако рынок так и не достиг значительных масштабов. Новый виток развития рынка начался в России в 2000-х гг., когда стала формироваться мода на научно-популярный досуг и развивающие занятия. С каждым годом, по мере роста благосостояния населения, наблюдается и интенсивный рост рынка телескопов, который в последние годы растет в среднем на 70-80 % в год, что делает его одним из самых динамично растущих сегментов российского рынка FMCG.

Главными игроками на рынке любительских телескопов в России долгое время были Celestron, Meade, Skywatcher. Ситуация изменилась с выходом на рынок бренда Levenhuk, который не только занял неиспользуемые ниши конкурентов, но и сумел завоевать значительную часть их аудитории. Положение ОАО «Левенгук» усилилось с получением эксклюзивного контракта на дистрибуцию германского бренда Bresser. На данный момент бренды Levenhuk и Bresser входят в тройку лидеров рынка наряду с Celestron по популярности, количеству проданных единиц товара и оборотам. Доля компании на отечественном рынке составляет около 30%. ОАО «Левенгук» планирует увеличить свою долю, благодаря введению на рынок более продвинутых моделей телескопов, а также с помощью разработки собственной модели монтировки для телескопов с автонаведением.

Самыми популярными в структуре продаж ОАО «Левенгук», являются телескопы начального и среднего уровней. Основными покупателями являются люди, приобретающие их для следующих целей: в качестве подарка для детей, в качестве статусного подарка взрослым и покупки целевого назначения. При этом компании удалось занять важную нишу – первый телескоп для начинающих, что дает практически неограниченный стабильный спрос на продукцию компании в долгосрочной перспективе.

В последние годы положение на российском рынке телескопов кардинально изменилось. Монополия 1980 гг. на производство телескопов в нашей стране Новосибирского приборостроительного завода, сменившая многолетнюю монополию Загорского приборостроительного завода, завершилась, и, по всей видимости, безвозвратно.

Развитие рынка и конкуренции привели к появлению в России телескопов ведущих мировых брендов, выпускаемых по большей части в Китае. Зарубежные телескопостроительные фирмы планомерно вытеснили российскую продукцию за счет лучшего отношения цены и качества. Разрыв по этому показателю ежегодно увеличивается.

Сегодня в России есть сотни магазинов, предлагающих разнообразную астрономическую продукцию по ценам, близким к ценам подобных товаров в США, и значительно более низким, чем в Европе. Большого спроса на элитное астрономическое оборудование в России почти нет, однако, в крупных городах России можно купить телескопы любого типа и любой ценовой категории.

У российских любителей астрономии, склонных к научным исследованиям, с каждым годом все больше и больше научных публикаций, и порой они удивляют весь мир своими достижениями. Все это стало реальностью благодаря сформировавшемуся в нашей стране рынку астрономического оборудования, в развитии и становлении которого огромную роль сыграли те же астрономы-любители. Увеличению числа потенциальных покупателей телескопов способствует, в том числе, и организация Дней Открытой

Астрономии (ДОО), проводимых ООО «Левенгук». С 2009 года проведено 70 ДОО в 14 городах России, которые посетило более 100 тыс. человек.

Телескопы Levenhuk

ООО «Левенгук» планирует увеличить свою долю, благодаря введению на рынок более продвинутых моделей телескопов, а также с помощью разработки собственной модели монтировки для телескопов с автонаведением.

Телескопы Levenhuk Strike NG. Телескопы для начинающих пользователей Levenhuk Strike NG включают все, что нужно, для наблюдения лунных кратеров, колец Сатурна, звездных скоплений и галактик! Расширенная комплектация этих телескопов и простое управление позволят вести захватывающие наблюдения звездного неба даже ребенку. Телескоп Levenhuk Strike NG - это рефрактор-ахромат, а также оптические аксессуары для ведения наземных и астрономических наблюдений и множество пособий для первого знакомства с астрономией и подробного ее изучения. Телескопы Levenhuk Strike NG – отличный выбор для любого начинающего наблюдателя, интересующегося наукой.

Телескопы Levenhuk Skyline. Телескопы Levenhuk Skyline созданы для того, чтобы увидеть все по обе стороны от линии горизонта. Модельный ряд включает телескопы, в большей степени подходящие для земных наблюдений, телескопы для астрономических наблюдений и мощные телескопы для изучения объектов глубокого космоса. Вы сможете подобрать модель, отвечающую всем Вашим требованиям к наблюдениям. Все телескопы имеют просветленную оптику, заводскую юстировку и не требуют дополнительной настройки. Вам нужно лишь навестись на интересующий объект и погрузиться в изучение тайн космоса.

Телескопы Levenhuk Skyline PRO. Телескопы Levenhuk Skyline PRO предназначены для профессионального использования. Они обладают более высокими оптическими возможностями и значительно надежнее в эксплуатации. Преимущества этих телескопов: точная заводская настройка - нет необходимости настраивать телескоп самостоятельно; разные оптические схемы - как для стационарных, так и для натурных наблюдений; более тяжелые и вместе с тем надежные монтировки. Levenhuk Skyline PRO можно использовать как для наблюдения ночного неба, так и для астрофотографии.

Телескопы Levenhuk SkyMatic. Телескопы с автонаведением Levenhuk SkyMatic – это возможность наблюдать десятки тысяч космических объектов без необходимости искать их координаты на картах. Встроенный каталог объектов хранит все нужные данные для автоматического наведения телескопа. Эти телескопы просты в управлении, мобильны и обладают высокими оптическими характеристиками. Телескопы Levenhuk SkyMatic – выбор тех, кто стремится использовать возможности телескопа по максимуму и хочет наблюдать не только планеты, но и объекты глубокого космоса.

Сегмент микроскопов

Рынок микроскопов, также, как и рынок телескопов делится на два основных сегмента - профессиональные и любительские микроскопы. Профессиональные микроскопы используются в специализированных научных учреждениях и отличаются высоким уровнем технического исполнения, четкой специализацией и высокой стоимостью. Любительские микроскопы в основном используются в образовательных учреждениях и частном научном досуге.

Однако в отличие от рынка телескопов, сегменты рынка микроскопов сильно различаются как по техническим характеристикам товаров, так и по структуре спроса и фактически представляют собой два разных рынка, общей чертой которых является высокий стабильно растущий спрос. Если рынок любительских микроскопов допускает базовые технические характеристики, то рынок профессиональных микроскопов требует постоянно совершенствующихся моделей, что обусловлено ростом сложности научных исследований и спецификой использования. В этой связи, ООО «Левенгук» делает акцент в своей продуктовой политике на сегмент любительских микроскопов. Рынок профессиональных микроскопов воспринимается как привлекательный и, возможно, в близком будущем приоритетным.

Главными игроками на рынке любительских микроскопов в развитых странах являются Celestron, Konus, LOMO и Meade. По сравнению с изделиями западных фирм того же класса, микроскопы, реализуемые ООО «Левенгук», не уступают им в оснащенности аксессуарами, в то же время имея лучший дизайн, имеют более высокую стоимость, по сравнению с аналогами, предлагаемыми российскими фирмами.

В России лидеры по узнаваемости - МБС, LOMO Микромед, Levenhuk и Биомед. Средняя стоимость микроскопа составляет от 3 000 руб. до 200 000 руб., и зависит от назначения, качества конструкции и комплектующих. По количеству продаж в продуктовом портфеле компании лидируют микроскопы начального и среднего уровней. Основными потребителями компании в данном сегменте являются общеобразовательные учреждения, лаборатории и медицинские учреждения, меньшую, но значимую долю играют индивидуальные покупки частных лиц.

Доля компании на российском рынке микроскопов составляет около 30%. Компания является лидером на отечественном рынке и планирует увеличивать свою долю, предлагая инновационную продукцию. Особое внимание в среднесрочной перспективе планируется уделить реализации продукции государственным структурам. Спрос образовательных учреждений и других структурных подразделений государства достигает 100000 приборов в год.

Сравнение микроскопов Levenhuk с основными конкурентами

<u>Levenhuk 2L NG</u>	<u>Микромед с11, Биомед 1</u>
- Один окуляр кратностью 16х. Источник питания 220В в комплекте. Наличие двух подсветок (сверху и снизу). Наличие поворотной монокулярной насадки - Наличие ограничительного винта, предохраняющего препарат и объектив микроскопа от повреждений при фокусировке - Наличие пружинного механизма у клемм микроскопа - Встроенные светодиодные осветители с минимальным энергопотреблением; однолинзовый конденсор, формирующий концентрацию пучка света - Наличие удобной рукоятки фокусировки, а также привлекательная цена - Гарантия: 3 года	- Один окуляр и три батарейки AA в комплекте - Одна подсветка, либо подсветка отсутствует - Гарантия: 1 год
<u>Levenhuk 50L NG</u>	<u>Микромед с11, Биомед 1</u>
- Наличие двух встроенных светодиодных подсветок - Два дополнительных окуляра 10х и 16х в комплекте, линза Барлоу для плавного увеличения - Набор готовых микропрепаратов для проведения наблюдений - Металлический корпус, поворотная монокулярная насадка - Электропитание от сети 220В - Кейс для переноски и хранения - Гарантия: 3 года	- Один окуляр и три батарейки AA в комплекте - Одна подсветка, либо подсветка отсутствует - Гарантия: 1 год
<u>Levenhuk 320</u>	<u>Биомед 2</u>
- Имеет совмещенные винты грубой и точной настройки резкости - Встроенный галогеновый свет с регулировкой - Увеличение объективов: 4х/0,10; 10х/0,25; 40х/0,65; 100х/1,25 OIL - Дополнительно в комплект входят окуляры WF10х и WF16х - Револьверное устройство на 4 объектива - Имеет столик с координатным перемещением, конденсор Аббе - Гарантия: 3 года	- Револьверная головка на 4 объектива 4 объектива в комплекте - Нет отражающего рефлектора, для улучшения освещенности - Устаревшие объективы DIN 35 - Гарантия: 1 год
<u>Levenhuk 870T тринокуляр</u>	<u>Микроскоп Микромед-1 v 3-20</u>
- Револьверное устройство: на 4 объектива - Тринокулярная насадка - Максимальное увеличение - 2000х - Окуляры: парные широкопольные PLAN WF 10х; PLAN WF 20х (итого по 2 шт. каждого)	- Тринокулярная насадка - Максимальное увеличение - 1600х - Всего одна пара окуляров в комплекте

- Встроенный галогеновый свет с регулировкой
- Имеет столик с координатным перемещением, конденсор Аббе
- Гарантия: 3 года
- 4 объектива
- Встроенный галогеновый свет с регулировкой
- Имеет столик с координатным перемещением конденсор Аббе
- Гарантия: 1 год

Микроскопы Levenhuk

В основе ассортимента компании данной категории цифровые и биологические микроскопы. Различные по функциональным возможностям и цене микроскопы Levenhuk закрывают практически весь спектр рынка и являются незаменимыми спутниками в работе и научных исследованиях.

Биологические микроскопы. Микроскопы проходящего света плоского поля называются биологическими микроскопами, несмотря на то, что они давно нашли свое применение в других областях науки и техники (в микроэлектронике, геологии, медицине). С помощью микроскопов проходящего света плоского поля можно рассматривать прозрачные и полупрозрачные объекты. Также существуют традиционные методы контрастирования изображения объекта (изменение различными способами интенсивности света, проходящего через объект) реализуются с помощью дополнительных узлов, которыми микроскопы комплектуются по требованию потребителя.

Дизайнерская серия Rainbow. Биологические микроскопы Levenhuk 2L NG, Levenhuk 3L NG, Levenhuk 40L NG и Levenhuk 50L NG теперь и в цвете. Цвета на любой вкус: лазурь, роза, лайм, апельсин и аметист.

Инструментальные микроскопы. Инструментальные микроскопы (стереомикроскопы) отличаются тем, что имеют очень широкую сферу применения. Они используются большим количеством различных специалистов, работающих не только с плоскими, но и объемными образцами. Такой микроскоп позволит получить четкое объемное изображение изучаемого образца, рассмотреть все его особенности и произвести сверхточные замеры и операции.

Цифровые микроскопы. Цифровые микроскопы точно передают формы, границу и цвета, и могут быть подключены к компьютеру для захвата и обработки изображения. Предназначены для наблюдения мелких объектов и выполнения разнообразных тонких работ: препарирования, изучения горных пород, выполнения различных технологических операций. А также для лабораторных исследований в различных областях медицины, биологии, химии и т.п.

Сегмент биноклей

В отличие от рынка телескопов и микроскопов рынок биноклей является более консолидированным и основную долю рынка составляет сегмент любительских биноклей. Большинство моделей биноклей универсальны и отличаются в основном особенностями конструкции, качеству конструкции и комплектующих. Диверсификация сфер использования в большинстве случаев достигается модификацией конструкции, что делает ту или иную модель более приспособленной для конкретного вида занятий.

Лидерами рынка в развитых странах являются Canon, Nikon, Minolta, Olympus, Pentax. Основной тенденцией на рынке является технологическое усложнение моделей и усовершенствование конструкции. Эти аспекты лежат в основе конкуренции среди торговых марок.

На российском рынке существует достаточно серьезная конкуренция. Число производителей более 30, суммарное количество моделей на рынке около 300. В России лидерами считаются БПЦ, Nikon, Yukon, Bushnell, Veber. ОАО «Левенгук» занимает по разным оценкам 10-12% российского рынка. Основные потребители – сторонники активного отдыха, рыбаки, охотники и частные лица. Компания намерена увеличить рыночную долю в сегменте биноклей и стать лидером на российском рынке, в первую очередь, через выход на перспективный рынок продажи продукции государственным структурам. В настоящий момент достигнуты предварительные договоренности о поставках пробных партий продукции компании.

Аксессуары Levenhuk

В категории представлены средства и наборы для ухода за оптическими приборами. Также можно найти вспомогательные материалы и микропрепараты, которые сделают исследования интереснее и эффективнее. Аксессуары имеют незначительную долю в структуре выручки.

Аксессуары для микроскопов. Приобретение микроскопа - это только первый шаг в изучении микромира. Обычно базовая комплектация любого оптического прибора позволяет проводить только начальные исследования. Для более серьезных научных изысканий вам понадобятся дополнительные аксессуары для микроскопа: цифровые камеры-окуляры, готовые микропрепараты, наборы для опытов, предметные и покровные стекла. Аксессуары Levenhuk - хороший выбор для покорения научных вершин.

Аксессуары для телескопов. Аксессуары для телескопов Levenhuk включают широкий спектр товаров, которые помогут перевести астрономические наблюдения на качественно новый уровень. Под брендом Levenhuk продаются окуляры, диагональные призмы, светофильтры, камеры для телескопов.

Средства для очистки оптики. В данной категории клиентам предлагается всё необходимое для ухода за оптическими приборами - спреи, наборы для чистки, салфетки и многое другое.

Маркетинговая стратегия

Основой рыночной стратегии компании является оптовая и розничная реализация оптических приборов. Компания обладает одной из самых широких на российском рынке оптической техники продуктовых линеек. Для каждого из ключевых сегментов присутствия, компания разработала свою маркетинговую стратегию и ценовую политику.

Микроскопы

В сегменте микроскопов основными потребителями продукции компании являются:

- Физические лица. Микроскопы покупаются в качестве подарка ребенку и для хобби. «Левенгук» выступил здесь в качестве пионера и остается лидером до сих пор. Акцент поставлен на визуальную привлекательность: красивый товар, красивое дополнение в наборе (книга или подробная инструкция). Модельный ряд представлен четырьмя моделями, возможно исполнение в 5 различных цветах. Цены 3,5-6,5 тыс. руб.
- Юридические лица, лаборатории, ремонтные мастерские и т.д. Около десятка моделей продукции Levenhuk для этого сегмента. Цены 4-13 тыс. руб.
- Государственные структуры. Детские микроскопы школам. Потенциальный спрос 100 000 микроскопов в год. В данном сегменте Эмитент имеет в настоящее время эпизодические продажи и планирует полноценно выходить на этот рынок, начиная с 2013 г.

Телескопы

Сегмент Телескопов является основным по доле в выручке. За время развития, телескопы под брендом Levenhuk однозначно воспринимаются покупателями, как лучшие телескопы на российском рынке. В основе ассортимента в этой категории:

- Телескоп для любителей. Цены 5-20 тыс. руб.
- Телескопы, ориентированные на профессиональных астрономов. Цены от 20-30 тыс. руб. Количество потенциальных покупателей – 1,5-2 тысяч профессионалов и 5000 человек продвинутых любителей астрономии. На эту категорию покупателей рассчитан ввод телескопов Levenhuk Ra.
- Государственного спроса практически нет.

Бинокли

Сегмент биноклей является значимым направлением бизнеса компании, с которым связана возможность выхода на перспективный рынок B2G и значительный рост бизнеса в среднесрочной перспективе. На текущий момент компания контролирует более 12 % российского рынка биноклей, развивая на рынке собственную линейку биноклей. В основе ассортимента компании в этом сегменте:

- Бинокли, произведенные компанией, рассчитаны на следующую аудиторию – спортсмены, туристы, рыбаки, представители силовых структур.
- Планируется увеличение объемов продаж через реализацию государственным структурам.

География рынка и каналы продаж

В период 2008-2011 гг. значительно изменилась расстановка сил на российском оптическом рынке. Многие мелкие игроки не выдержали кризиса и ушли с рынка, а ряд розничных компаний, ранее входившие в число лидеров, значительно сократили долю, либо ушли в смежные сегменты, - сеть Foto.ru делает основной акцент на сегмент фототехники, рассматривая остальной ассортимент оптической техники, как сопутствующие товары.

В то же время, ряд компаний, благодаря сильному бренду и развитой системе дистрибуции и четко отлаженной логистике, смогли использовать ослабление конкурентной среды для значительного укрепления позиций. С учетом потенциала и высокой динамики развития рынка процессы консолидации и укрупнения бизнеса основных игроков продолжатся, центрами консолидации рынка оптической техники станут наиболее динамично развивающиеся компании. Так компания «Левенгук» росла даже в кризисные годы, занимая доли рынка менее эффективных игроков.

Географически рынок оптической техники традиционно тяготеет к столичным регионам (Москва и Санкт-Петербург), где существуют научные центры, достаточно высок образовательный уровень населения и располагаемые доходы в среднем выше, чем в других регионах страны. Все это создает благоприятную почву для развития научного досуга, которыми являются увлечение астрономией и изучение микромира.

Доля московского рынка составляет около 30% от общего объема продаж компании. Доля рынка Санкт-Петербурга составляет, по разным оценкам, около 10-15%. Оставшиеся 65% продаж генерируют регионы. В том числе, примерно 30-40% приходится на долю городов-миллионников, около 10-15% – на средние и малые города. В среднесрочной перспективе региональная доля будет динамично расти за счет дальнейшего развития дистрибьюторской сети и роста продаж через интернет (4glaza.ru).

Каналы продаж

«Левенгук» обладает одной из лучших систем логистики, осуществляет крупные оптовые закупки комплектующих, что позволяет компании гарантировать покупателям наличие и возможность приобретения понравившихся моделей оптической техники и максимально удовлетворять растущий потребительский спрос в каждом из сегментов рынка оптической техники. Товар и комплектующие закупаются в Китае, России и Германии, затем продукция поступает на склады в Москве, Киеве и Праге, и далее оттуда распределяется по собственным и дилерским торговым точкам. Поставка оптической техники осуществляется на основе долгосрочных и эксклюзивных контрактов с ведущими поставщиками.

Компания использует два основных канала продаж: реализует товар посредством собственной широкой розничной сети и продает крупные оптовые партии сторонним клиентам, таким образом, выстраивая эффективную и гибкую систему продаж, позволяющую с одной стороны получать максимальную премию с рынка, а с другой - обеспечить присутствие бренда Levenhuk в регионах, где поддержание собственной розничной сети экономически не оправдано.

Сеть магазинов «Четыре глаза»

Компания управляет крупнейшей российской розничной сетью оптической техники. В настоящий момент в нее входят 48 магазинов в крупнейших городах России. В планах компании увеличить размер розничной сети до 150 магазинов. Отличительной особенностью магазинов является высокий уровень продажного и постпродажного сервиса. Здесь покупатели могут не только "вживую" познакомиться с заинтересовавшим товаром, но и получить подробную консультацию по характеристикам интересующих моделей.

В магазинах представлен большой выбор оптики от ведущих производителей: Levenhuk, Bresser, Celestron, Meade, Nikon, Pentax, Eschenbach, Bushnell, Carl Zeiss, Orion, Биомед, Микромед и других. Всегда в наличие более 30 моделей телескопов, 20 моделей микроскопов, 150 моделей биноклей, а также другой высококлассной оптики: прицелов, лазерных дальномеров, зрительных труб, приборов ночного видения и аксессуаров к различной оптике.

Продажи через Интернет

Значительный потенциал роста и динамика последних лет, формирующиеся в этом секторе, свидетельствуют о высоком потенциале роста этого канала продаж. Продажи через интернет по мере развития инфраструктуры будут постепенно отвоевывать все большую долю рынка у традиционных форматов торговли. Основными драйверами роста онлайн-продаж оптической техники являются низкий уровень проникновения интернета (20% семей против 70% в Европе) и незначительный объем совершаемых населением России интернет-покупок (в три-четыре раза ниже, чем в США и Европе). Вместе с тем, по прогнозам Boston Consulting Group к 2015 российский рынок интернет-торговли вырастет более чем в два раза, и в дальнейшем будет расти по европейскому тренду, где доля продаж через Интернет в три-четыре раза выше, чем в России.

Реагируя на наметившийся рыночный тренд, «Левенгук» несколько лет назад запустил интернет-магазин оптических товаров www.4glaza.ru, который за короткое время стал лидером рынка в своем сегменте. Компания прогнозирует увеличению доли продаж через Интернет в структуре продаж оптической техники - как формата, предоставляющего потребителю удобный сервис и лучшие цены. В 2011 г. объем онлайн-продаж в интернет магазине 4glaza.ru вырос на 47.3%, также значимая часть онлайн продаж оптической техники приходится на интернет-магазин levenhuk.ru. Руководство компании прогнозирует дальнейший рост реализации оптической продукции через эти каналы продаж, и увеличение его в структуре продаж. Таким образом, в среднесрочной перспективе они станут одной из точек роста.

Основные выводы

Анкетирование и опросы покупателей показали, что подавляющее большинство покупателей приобретает товары ОАО «Левенгук» с целью разнообразить свой досуг, при этом получая интересные знания, это позволяет отнести продукцию компании к рынку товаров для активного отдыха и хобби.

По мере повышения уровня жизни в России все больше людей обращаются к активному отдыху, так в России средний объем затрат на товары для активного отдыха составляет \$80 в год на душу населения (для сравнения, в США - \$300, в Европе - \$200). Товары для активного отдыха на природе по данным опроса приобретает 12% потребителей, для рыболовства и охоты - 9%, товары для туризма и велотовары - по 6%, тренажеры, снаряды - по 4%, ролики, самокаты, скейтборды - 3%. Анализ структуры покупок товаров для активного отдыха и хобби в разрезе сегментов покупателей, выделенных по возрасту и уровню дохода, позволяет сделать вывод, что основные отличия проявляются в характеристиках спроса - марках товаров, ценовых диапазонах, местах покупки.

Одним из основных потребителей товаров для активного отдыха являются дети. Рассматриваемый сегмент детского рынка находится в настоящий момент в процессе активного роста. Этому способствуют и макроэкономические факторы (благоприятная политика государства в области материнства и детства), и изменения потребительских предпочтений. Сегодня ощутимо увеличивается доля населения, занимающегося активным отдыхом и полезным хобби и стремящегося приучить к этому своих детей с самого раннего возраста.

Прогнозируемый рост цен на оптическую технику по сегментам, руб.

Средняя цена реализации 1 ед. продукции	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
Бинокли	5 500	5 869	6 256	6 656	7 049	7 528
Микроскопы	7 500	8 003	8 531	9 077	9 612	10 266
Телескопы	11 875	12 671	13 507	14 371	15 219	16 254
Аксессуары	3 000	3 201	3 412	3 631	3 845	4 106
Зрительные трубы	7 500	8 003	8 531	9 077	9 612	10 266
Лупы	1 500	1 601	1 706	1 815	1 922	2 053
Другие товары	5 000	5 335	5 687	6 051	6 408	6 844
Итого	10 982	11 718	12 491	13 291	14 075	15 032

По данным исследований, в России в настоящее время эта доля составляет около 10%, тогда как в развитых странах приближается к 50%. Это позволяет прогнозировать большой потенциал роста рынка, что вкупе с ростом доходов населения, повлечет за собой стабильный рост спроса на товары для активного отдыха. По мнению отраслевых экспертов, отечественный рынок детских товаров активного отдыха и хобби в ближайшее время может возрасти в несколько раз. Дополнительными драйверами роста станут

увеличение емкости рынка, за счет сдвига покупательского спроса в сторону более сложной оптической техники и его географическое расширение в регионы России.

По данным маркетингового агентства Step By Step, значительная часть товаров для активного хобби, продающихся на рынке, азиатского производства, поскольку многие крупнейшие мировые фирмы предпочитают «делать» продукцию в странах Юго-Восточной Азии. В результате до 70% всех товаров для активного отдыха (в том числе и детских), представленных в России, сделаны в Китае и других странах Азии. Доля оптики европейских производителей составляет 15–20%, еще 10–15% – изделия российского производства.

По прогнозу компании, в период 2012-2016 гг, наибольшими темпами будет расти средний чек в сегменте телескопов, значимая динамика будет также наблюдаться в сегменте биноклей и микроскопов.

Операционные и финансовые показатели

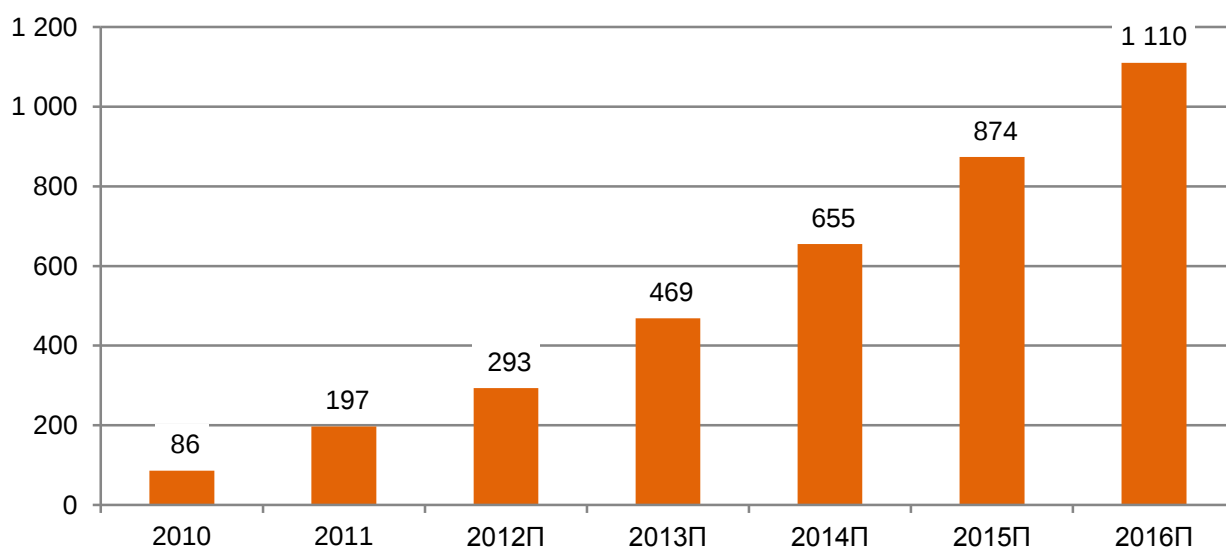
ОАО «Левенгук» придерживается современных стандартов в финансовом управлении. Основными его элементами является: подготовка корпоративной отчетности и информации для акционеров в соответствии с утвержденными стандартами, прохождение аудита, взвешенная кредитно-финансовая политика. В период с 2010 по 2011 гг. представлены данные консолидированной управленческой отчетности по Группе. Первым периодом предоставления консолидированной отчетности по МСФО станет 2012 год, поскольку в связи с сезонностью продаж и ограниченным периодом консолидации, консолидированная отчетность за период 9 мес. 2012 года будет нерепрезентативной.

Основные финансовые показатели, тыс. руб.

Показатель	2010	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
Выручка от реализации продукции	86 214	196 869	293 210	468 835	655 138	873 759	1 110 293
EBITDA	17 156	56 206	98 245	169 759	245 365	338 615	461 980
Чистая прибыль	13 408	42 296	72 554	129 931	193 262	268 090	365 973

Финансовые показатели Группы «Левенгук» подтверждают статус динамичной быстрорастущей компании, эффективно создающей стоимость для акционеров. С 2010 по 2012 гг. (прогноз) выручка по Группе вырастет более чем в три раза (до 293, 2 млн. рублей), чистая прибыль – более чем в пять раз (до 72,5 млн. рублей). Среднегодовой прирост выручки составил более 110 %, и по прогнозам компании, в период 2012 -2016 гг. компания сохранит высокие темпы роста. Прогнозируемый прирост выручки составит в среднем 70% в год.

Динамика выручки по Группе, млн. руб.



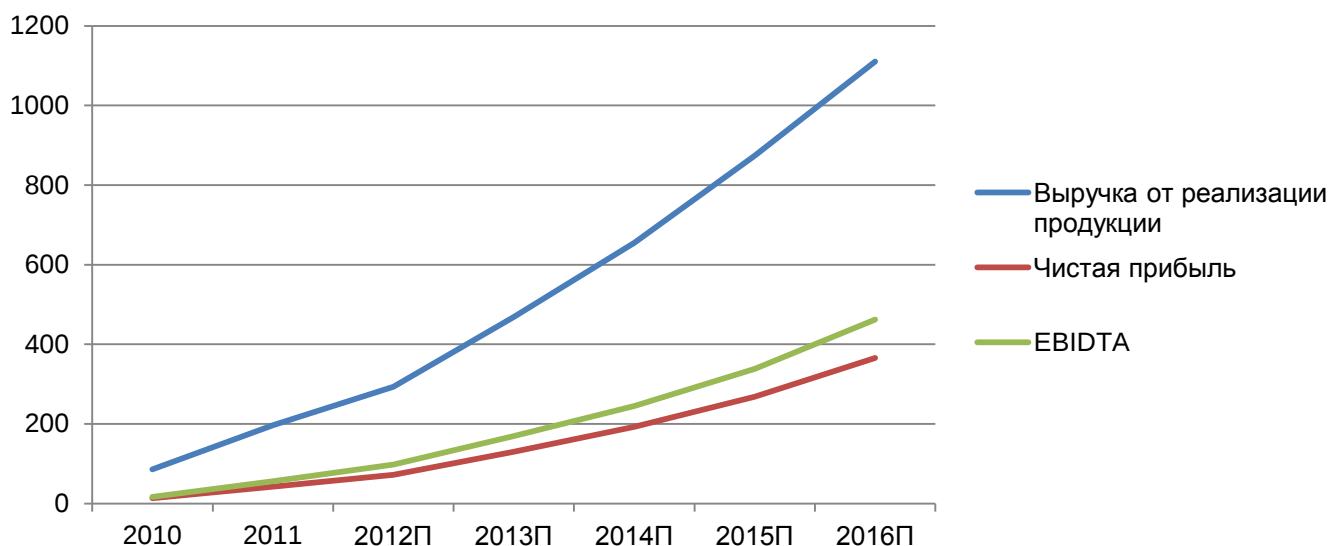
Основную долю выручки обеспечивают поставки телескопов, микроскопов, биноклей и выручка от реализации аксессуаров под маркой Levenhuk. В основу прогноза выручки компании положен консервативный сценарий, который предусматривает рост объема продаж группы в среднем от 40 до 60 % в год в 2012-2016 гг. Предпосылкой к реализации планов Группы является общий рост рынка оптической техники России, что неизбежно приведет к росту выручки «Левенгук». Следует также отметить, что на распределение денежных потоков компании влияет фактор сезонности, основная выручка приходится на конец осени и зимние месяцы.

Динамика выручки по товарным категориям и каналам продаж, тыс. руб.

Выручка, рублей	2010	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
Бинокли	15 980	32 784	63 855	100 743	140 776	187 753	238 580
- оптовая торговля	579	6 214	20 807	32 826	45 870	61 177	77 739
- розничная торговля	15 401	26 570	43 049	67 917	94 906	126 576	160 841
Микроскопы	20 832	55 756	73 050	115 249	161 046	214 787	272 932
- оптовая торговля	6 778	31 632	47 504	74 946	104 728	139 675	177 487
- розничная торговля	14 054	24 124	25 546	40 303	56 318	75 112	95 445
Телескопы	31 300	58 946	105 649	166 681	232 915	310 640	394 733
- оптовая торговля	4 614	16 885	43 754	69 030	96 461	128 650	163 476
- розничная торговля	26 686	42 060	61 895	97 651	136 455	181 990	231 256
Аксессуары	7 853	11 746	17 545	27 681	38 681	51 589	65 554
- оптовая торговля	1 906	5 300	7 401	11 677	16 317	21 762	27 654
- розничная торговля	5 947	6 445	10 144	16 004	22 364	29 826	37 901
Зрительные трубы	378	3 891	9 488	21 212	29 641	39 533	50 235
- оптовая торговля	18	801	3 301	5 208	7 278	9 706	12 334
- розничная торговля	360	3 090	6 187	16 004	22 364	29 826	37 901
Лупы	832	4 145	6 476	10 216	14 276	19 040	24 194
- оптовая торговля	10	363	1 218	1 922	2 685	3 581	4 551
- розничная торговля	821	3 782	5 258	8 295	11 591	15 459	19 644
Другие товары	9 039	29 602	17 147	27 052	37 802	50 417	64 065
- оптовая торговля	1 376	10 985	5 322	8 397	11 734	15 649	19 885
- розничная торговля	7 663	18 617	11 825	18 656	26 069	34 768	44 180
ИТОГО	86 214	196 869	293 210	468 835	655 138	873 759	1 110 293

Наибольший рост за период 2010-2011 гг. наблюдался в сегменте биноклей и микроскопов, где среднегодовой темп роста составил более 100 %. По прогнозу компании, высокие темпы роста сохраняются и в 2012-2016 гг, что позволит компании к концу 2016 года выйти на общую выручку 1,11 млрд. рублей.

Динамика основных операционных показателей, млн. руб.



При этом по прогнозам компании прибыль будет расти опережающими темпами, чему способствует как выход компании в более маржинальные сегменты рынка оптической техники (по некоторым позициям маржа уже сейчас составляет более 50 %), так и эффективное управление издержками.

По результатам 2011 г. чистая прибыль выросла более чем на 29 млн. руб., и составила 42,3 млн. руб., что опережает темпы роста выручки. По итогам 9 месяцев 2012 года наблюдалась похожая динамика, и по итогам года, компания планирует выйти на 74,1 млн. чистой прибыли.

В 2013-2014 гг, компания прогнозирует кратковременное снижение темпов роста прибыли, что связано с планами компании по покупке зарубежных активов и значительными затратами на выход на рынки Западной Европы и США, а также затратами на развитие производства и дистрибьюторской сети на новых рынках.

В течение последних трех лет бизнес Группы характеризовался стабильной рентабельностью. Показатель EBITDA колебался вокруг значений 35%, с ежегодной положительной динамикой, и по этому показателю компания значительно опережает среднее значение в сегменте непродовольственного ритейла.

Среди бизнес-сегментов наиболее высока рентабельность в торговле телескопами и аксессуарами. Эти сегменты в 2009-2011 гг. обеспечивали наибольшую добавленную стоимость. В 2012-2016 гг. Группа также ожидает увеличения рентабельности продаж на 12% за счет роста доли продаж высокорентабельных категорий товаров, таких как телескопы премиального сегмента и аксессуары.

Для понимания долгосрочных перспектив Группы «Левенгук» детально рассмотрим структуру денежных потоков компании.

Отчет о прибылях и убытках, млн. руб.

ОАО "Левенгук" и дочерние предприятия

№ п/п	Виды поступлений и издержек	По годам:							
		2010	2011	9 мес. 2012	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
1.	Выручка	86.2	196.9	198.8	293.2	468.8	655.1	873.8	1110.3
2.	Операционные расходы	69.1	142.3	169.7	197.1	304.9	412.9	537.6	652.8
3.	Прибыль от реализации	17.2	54.5	29.0	96.1	164.0	242.2	336.2	457.5
4.	Проценты к (уплате)	0.4	1.7	2.2	5.4	1.5	0.6	1.0	0.0
5.	Налогооблагаемая прибыль	16.8	52.9	24.8	88.6	162.4	241.6	335.1	457.5
6.	Налог на прибыль	3.4	10.6	2.1	16.0	32.5	48.3	67.0	91.5
7.	Чистая прибыль	13.4	42.3	22.7	72.6	129.9	193.3	268.1	366.0
8.	EBITDA (справочно)	17.2	56.2	30.2	98.2	169.8	245.4	338.6	462.0

За последние два года Группа «Левенгук» демонстрировала значительный рост выручки, рентабельности продаж и чистой прибыли. Компания прогнозирует в период 2012-2016 гг. рост всех показателей выручки, EBITDA и чистой прибыли. При этом, из года в год будет увеличиваться и рентабельность операционной деятельности компании. В среднесрочной перспективе Группа намерена оптимизировать затраты за счет выстраивания более эффективной системы закупок комплектующих, системы логистики и оптимизации каналов продаж.

Структура себестоимости

Общая себестоимость, в тыс. руб.	2011
Транспортные расходы	3504
Затраты на рекламу и маркетинг	8360
Оплата труда	15746
Производственная себестоимость	84745
Амортизация	1658
Аренда	16948
Обслуживание долга	2340
Потери, внереализационные расходы	1662
Прочие расходы	5925
ИТОГО	142899



В целом структура затрат компании на протяжении 2009-2011 гг. оставалась достаточно постоянной, статьи затрат увеличивались пропорционально росту выручки компании. Структура себестоимости характерна для производственной компании с хорошо развитой собственной розничной сетью. Так, существенной статьёй затрат Группы по итогам 2011 года после производственной себестоимости стала Аренда. Следующей по значимости статьёй затрат является оплата труда. Четвертой статьёй по размеру затрат является реклама и маркетинг, что объясняется агрессивной маркетинговой политикой компании и выводом на рынок новых линеек оптической продукции Levenhuk. По прогнозу компании, издержки в период 2012-2016 гг. будут увеличиваться пропорционально росту объема продаж Группы.

Таким образом, структура затрат Левенгук в среднесрочной перспективе значительно не изменится, а выход в премиальные сегменты рынка оптической техники позволит увеличить уровень маржи, получаемой с единицы продукции, что позитивно скажется на рентабельности бизнеса.

Баланс Группы

Активы

Баланс Группы характеризуется высокой долей оборотных активов. Финансовая политика компании направлена на сокращение периода оборачиваемости за счет оптимизации работы с контрагентами и поставщиками.

По итогам 2011 года, размер консолидированных активов Группы вырос на 80%, по сравнению с предыдущим годом и составил 83,2 млн. руб., по прогнозам компании по итогам 2012 года эта величина должна увеличиться до 370 млн. руб. без учета гудвилла. Структура активов Группы типична для брендовых компаний с высокой маржинальностью и темпами роста: около 80-90% валюты баланса - приходится на оборотные активы. Это в первую очередь запасы, дебиторская задолженность и денежные средства на счетах.

Основным фактором роста Активов компании стало стремительное расширение операционной деятельности и, как следствие, увеличение размера оборотных активов, значимую часть которых составляют товарные запасы и комплектующие (сырье). На их долю в 2011 году приходится 58% всех оборотных активов и около 54% всех активов Группы. Доля внеоборотных активов Группы по итогам 2011 года составляет порядка 7%.

Пассивы

Финансовая стратегия компании предполагает дальнейшую диверсификацию ее источников финансирования и получение доступа к более дешевым и длинным источникам финансирования. Основным источником финансирования развития Группы являлись краткосрочные обязательства и собственный капитал. При этом большое значение для финансирования деятельности Группы имеют торговые кредиты, предоставляемые поставщиками.

По итогам 2010 года структура пассивов «Левенгук» в значительной степени представлена долгосрочными и краткосрочными кредитами, при этом долгосрочные обязательства более чем в 1,8 раз превышали размер краткосрочных кредитов. В 2011 году наблюдалось незначительное ухудшение структуры кредитного портфеля и рост доли краткосрочных кредитов, что обусловлено динамичным ростом компании и финансированием оборотного капитала за счет краткосрочных кредитов.

Структура Пассивов Группы значительно улучшится в среднесрочной перспективе за счет следующих факторов:

- по планам Эмитента, в 2014 году, его китайское дочернее общество Long Range Enterprise Limited получит доступ к кредитованию «товаров в пути», что позволит оптимизировать структуру кредитного портфеля, сократить размеры предоплаты и высвободить значительную часть оборотных средств,
- Эмитент нарастит собственный капитал, как за счет настоящего предложения, так и за счет нераспределенной чистой прибыли,
- Эмитент планирует в случае благоприятной обстановки на долгом рынке, разместить долгосрочные облигации.

Характерной чертой финансовой политики компании является реинвестирование прибыли. Так, в 2011 году нераспределенная прибыль была полностью реинвестирована.

Финансовая стратегия Группы ориентирована на дальнейшее увеличение доли долгосрочного капитала в пассивах Группы, для финансирования покупки зарубежных активов и выхода на рынки западной Европы и США.

В целом, за период 2009 – 2011 гг. и прогнозных показателях 2012-2016 гг. следует отметить твердую тенденцию к возрастанию роли собственного капитала среди источников финансирования деятельности Группы. За период 2009-2011 гг. объем собственного капитала увеличился более чем в два раза. В 2012 году ожидается значительное увеличение данного показателя, в том числе за счет привлечения средств в ходе IPO.

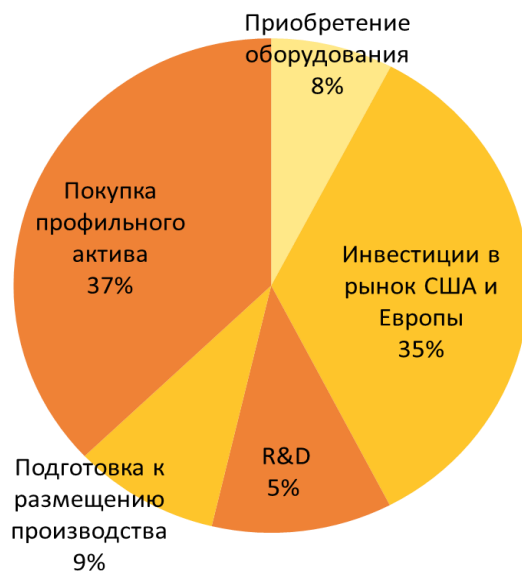
Инвестиционная программа

Компания планирует увеличить собственный капитал и использовать его как важный источник финансирования инвестиционных проектов. Успешное размещение акций, позволит компании значительно улучшить соотношение долгосрочных и краткосрочных обязательств и структуру пассивов в целом.

Общие инвестиционные затраты, тыс. руб.

Виды инвестиционных затрат	По годам						Итого
	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П	
Приобретение оборудования всего:	1658	5402	3330	4544	2893	1419	19246
Итого затраты на новые направления:	0	2043	21161	32846	42304	41839	140193
- запуск новой линейки Ra		1839					1839
- инвестиции в рынок США			5368	12080	12684	13064	43196
- инвестиции в рынок Западной Европы			5905	12096	12701	13083	43785
- НИОКР (патенты)		96	1152				1248
- НИОКР (собственность, производственные мощности)		108	1296				1404
- R&D			7440	8670	9611		25721
- подготовка к размещению производства					7308	15692	23000
Приобретение профильного производства:				93000			93000
Общие инвестиционные затраты	1658	7445	24491	130390	45197	43258	252439

Инвестиционная программа Левенгук



Общий объем инвестиционной программы Левенгук составляет 252 млн. руб.

Основным направлением использования привлеченных средств станут инвестиции в развитие на рынке Европы и США, включая покупку профильных активов. На эти цели компания планирует направить в совокупности 72 % средств, заложенных в инвестиционную программу.

Остальная часть средств пойдет на подготовку и создание собственного производства комплектующих, которая включает приобретение оборудования (на эти цели планируется направить 8% инвестиционного бюджета), проведение собственной программы R&D (5%) и подготовку к запуску производства (9%).

Факторы риска

Отраслевые риски

Основным видом деятельности Группы Левенгук является производство, оптовая и розничная торговля оптическими приборами.

1. Основным риском на внутреннем и внешнем рынках отрасли, в которой действует Эмитент, является снижение спроса, которое может привести к незначительному влиянию на финансовые результаты Эмитента, поскольку его позиция в отрасли предполагает относительную устойчивость бизнеса в условиях даже существенного спада спроса. Таким образом, ухудшение ситуации в отрасли на внутреннем и внешнем рынках не повлияет на способность Эмитента исполнять обязательства по ценным бумагам.

По мнению Эмитента, на внутреннем рынке возможным специфическим для отрасли ухудшением может стать насыщение рынка, исчезновение моды на оптическую технику, циклическое снижение спроса. Однако такое изменение представляется маловероятным, поскольку покупательские сегменты рынка, в которых работает Эмитент, далеки от насыщения, и Эмитент планирует диверсифицировать, как структуру продаж, увеличивая долю госзаказа, так и расширять диверсификацию продаж по территориальному признаку.

2. Изменение цен на материалы (сырье) и услуги на внутреннем рынке может привести к незначительному колебанию цен на продукцию Эмитента.

Поскольку Эмитент планирует пользоваться услугами широкого круга поставщиков, колебание цен не должно быть значительным. Повышение общего уровня цен на сырье может привести к инфляции издержек и выразиться в снижении маржинальности продукции. Учитывая, что продукция Эмитента высокомаржинальна, такое снижение не приведет к снижению способности Эмитента исполнять свои обязательства.

Страновые и региональные риски

1. Эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика в Санкт-Петербурге. Общие изменения в государстве оказывают существенное влияние на деятельность Эмитента. Поскольку сбыт внушительной доли общего объема продукции осуществляется вне Санкт-Петербурга, развитие региона оказывает незначительное влияние на деятельность Эмитента в целом. Несмотря на общее снижение темпов роста экономики РФ, в Санкт-Петербурге экономические показатели в большинстве отраслей несколько выше средних показателей по России. Таким образом, ближайший прогноз является в целом благоприятным для предприятия.

К факторам политического риска можно отнести возможность обострения международной обстановки, что может привести к росту цен на импортные товары и материалы, а также отрицательно сказаться на экспорте продукции, и, соответственно, ухудшить результаты деятельности предприятия.

Финансовые риски

1. Валютный риск для Эмитента состоит в возможном негативном влиянии изменения курсов валют, используемых в расчетах с контрагентами предприятия. Увеличение процентных ставок приведет к росту стоимости заимствований и ограничит возможности поддержания требуемого размера оборотных средств предприятия.

При расчете с покупателями и заказчиками контроль валютных рисков на предприятии осуществляется на стадии заключения договоров на поставку продукции. При этом применяются следующие способы минимизации валютных рисков:

- используются разные валюты для оценки обязательств в различных договорах,
- лимиты валютных колебаний, в частности, устанавливается максимальное изменение курса, при превышении которого требуется пересмотр цены, выраженной в условных единицах,
- оговариваются сроки проведения платежей, при нарушении которых цены пересматриваются,
- используются различные методы расчета оценки условной единицы цены в зависимости от курсов разных валют.

2. Негативное влияние на финансовые результаты Эмитента может оказать снижение номинального обменного курса рубля, однако какого-либо существенного влияния на ликвидность или источники финансирования не произойдет.

Для снижения валютных рисков Эмитентом будут проводиться мероприятия по «сбалансированности» величины кредитного портфеля, а именно наличие в портфеле контрактов по стоимости и графику адекватных структуре кредитов фирмы.

3. Влияние инфляции на риск неисполнения предприятием своих финансовых обязательств оценивается как несущественный.

4. Показатели финансовой отчетности предприятия, наиболее подверженные изменению в результате влияния финансовых рисков – кредиторская задолженность, себестоимость, выручка и рентабельность продаж.

В случае наступления рисков в виде инфляционных шоков, роста процентных ставок и снижения обменного курса рубля, прежде всего, увеличится себестоимость продукции в рублях, что повлечет рост кредиторской задолженности, выручки и снижение рентабельности продаж.

Правовые риски

1. Правовые риски, связанные с изменением валютного регулирования, как для внутреннего рынка, так и для внешнего, являются регулируемыми и прогнозируемыми.

2. Неопределенность налогового законодательства может привести к штрафам, платежам и дополнительному налогообложению. Внесение изменений в действующее законодательство может повлечь уплату Эмитентом дополнительных налогов. Для предотвращения указанных рисков осуществляется налоговое планирование.

Эмитент планирует реализацию своей продукции, в том числе через Интернет. Налоговые законы и правила, относящиеся к предоставлению продукции и услуг через Интернет, только разрабатываются. Если РФ обложит специальными налогами продукцию и услуги, предоставляемые через Интернет, себестоимость продукции может увеличиться, при этом не во всех случаях Эмитент сможет увеличивать цены на свою продукцию для покрытия таких затрат.

3. Изменение правил таможенного контроля и пошлин могут оказать негативное влияние на деятельность Эмитента, как на внутреннем, так и внешнем, рынках. С другой стороны, вступление России в ВТО Эмитент расценивает как преимущество в ведении своего бизнеса. Так, связывание таможенных тарифов, предусмотренных соглашениями, является индикатором того, что затраты на импорт не будут подвержены инфляции из-за введения более высоких таможенных пошлин.

4. Основная деятельность Эмитента не подлежит лицензированию.

5. На сегодняшний день Эмитент не участвует в судебных процессах.

Основная информация

Заявление об оборотных средствах

Подписав настоящий меморандум, Эмитент заявляет, что имеющихся оборотных средств по состоянию на конец III квартала 2012 года достаточно для обеспечения текущих обязательств Эмитента.

Капитализация и размер задолженности

Акции ОАО «Левенгук» на организованных рынках не обращались и не обращаются. В силу отсутствия на момент составления настоящего Инвестиционного Меморандума рыночных сделок с акциями Эмитента значение рыночной капитализации Эмитента не определено.

У Эмитента отсутствуют как обеспеченные, так и не обеспеченные долговые эмиссионные ценные бумаги. Также отсутствует необеспеченная кредиторская задолженность. Других обязательств, в частности косвенной и условной задолженности, у Эмитента нет.

Заинтересованность физических и юридических лиц в эмиссии / размещении

Эмитенту неизвестны лица, которые могли бы быть заинтересованы в размещении акций.

Сведения об акционерах

Структура акционеров Эмитента:
Епифанов Антон Валерьевич: 56%.
Moongate United S.A.: 22.4%.
Зубков Андрей Николаевич: 1.6%.
ООО «Левенгук»: 20%

Цель обращения

В процессе обращения ООО «Левенгук», 100% дочернее общество ОАО «Левенгук», планирует реализовать 18% акций Эмитента. После реализации, ООО «Левенгук» будет принадлежать 2% акций Эмитента. Полученные от реализации акций средства ООО «Левенгук» направит на реализацию стратегии Группы.

Около 1% акций в процессе обращения планирует реализовать Зубков Андрей Николаевич.

Итоговый пакет акций Эмитента, который будет находиться в свободном обращении, составит 19%.

Информация о ценных бумагах

Характеристика вида, категории (типа) и формы ценных бумаг

Вид: **обыкновенные именные акции ОАО «Левенгук».**

Государственный регистрационный номер выпуска акций и дата государственной регистрации: **№ 1-01-04329-D от 13.08.2012 года.**

Юрисдикция, под которой ценные бумаги были зарегистрированы.

Данные ценные бумаги были зарегистрированы ФСФР в российской юрисдикции.

Описание Акции.

Размещаемые акции ОАО «Левенгук» являются обыкновенными, именными, бездокументарными.

Наименование: **Закрытое акционерное общество «Компьютершер Регистратор»**

Местонахождение: **Россия, 121108, г. Москва, ул. Ивана Франко, д. 8**

Лицензия на право осуществления деятельности по ведению реестра ценных бумаг:

Дата выдачи: **06 сентября 2002 г.**

Номер: **10-000-1-00252**

Бланк: **серия 03-000091**

Срок действия: **Бессрочно**

Орган, выдавший лицензию: **ФСФР России**

Дата, с которой ведение реестра именных ценных бумаг Эмитента осуществляется указанным регистратором: **05.06.2012**

Иные сведения о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг Эмитента, указываемые Эмитентом по собственному усмотрению: **отсутствуют.**

Номинальная стоимость Акции.

Номинальная стоимость одной акции составляет: **10 (десять) рублей.**

Права, закрепленные за ценными бумагами, в том числе ограничения данных прав, а также процедуры, установленные для осуществления этих прав

Держатели акций Общества имеют права, закрепленные в Уставе Эмитента, Решении о выпуске ценных бумаг и Проспекте ценных бумаг.

В соответствии с Уставом:

«6.2. Каждая обыкновенная именная акция Общества предоставляет акционеру - ее владельцу одинаковый объем прав.

Акционеры - владельцы обыкновенных именных акций Общества имеют право:

- 1) участвовать лично или через представителей в Общем собрании акционеров Общества с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- 2) вносить предложения в повестку дня Общего собрания акционеров Общества в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом;
- 3) получать информацию о деятельности Общества и знакомиться с документами Общества в соответствии со статьей 91 Федерального закона "Об акционерных обществах", иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и настоящим Уставом;
- 4) получать объявленные дивиденды;
- 5) преимущественного приобретения размещаемых посредством открытой подписки дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им обыкновенных акций;
- 6) в случае ликвидации Общества получать часть его имущества, оставшегося после всех установленных законодательством расчетов пропорционально количеству и номинальной стоимости его акций;
- 7) осуществлять иные права, предусмотренные законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом».

Досрочное погашение для данных ценных бумаг не предусмотрено.

Дивиденды

Право держателей акций Эмитента на участие в прибыли Эмитента осуществляется через выплату дивидендов, а также через участие в нераспределенной прибыли при ликвидации Общества в случаях и на условиях, предусмотренных российским законодательством.

Акционеры имеют право на получение дивидендов, если такое решение было принято общим собранием акционеров. Список лиц, имеющих право получения дивидендов, составляется на дату составления списка лиц, имеющих право участвовать в общем собрании акционеров, на котором принимается решение о выплате соответствующих дивидендов. Для составления списка лиц, имеющих право получения дивидендов, номинальный держатель акций представляет данные о лицах, в интересах которых он владеет акциями.

Ограничения и процедуры для держателей-нерезидентов отсутствуют. Однако порядок налогообложения дивидендов для нерезидентов отличается от соответствующего порядка налогообложения для резидентов РФ.

Ставка дивидендов не рассчитывается. Периодичность выплаты дивидендов оставляется на усмотрение общего собрания акционеров Общества и может производиться по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года. Кумулятивный характер платежей для дивидендов не предусмотрен.

Заявление о решении, одобрении и утверждении выпуска ценных бумаг.

Получение допуска к торгам не предполагает выпуска новых акций. После допуска к торгам инвесторы получат возможность покупать и продавать акции Эмитента через организатора торгов на рынке ценных бумаг.

Ограничения на свободное перемещение ценных бумаг

Ограничения на свободное перемещение ценных бумаг не предусмотрены.

Ожидаемая дата новой эмиссии

Новой эмиссии не ожидается.

Указание на существование всех обязательных предложений о поглощении и/или прав на продажу в отношении ценных бумаг

Прав на продажу и других прав и обязательств в отношении ценных бумаг не возникает.

Указание на предложение о поглощении

С момента создания Эмитента в 2012 году до даты настоящего Информационного Меморандума Эмитент не получал добровольное или обязательное предложение о продаже ценных бумаг, сделанное в соответствии с положениями Главы XI.1 Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. (с последующими изменениями и дополнениями).

Налоговые аспекты предложений о поглощении

В связи с тем, что предложений о поглощении не поступало, данный раздел не заполняется.

Сроки и условия обращения акций

Обстоятельства, влияющие на обращение акций

Общее количество акций выпуска, в отношении которого зарегистрирован Проспект эмиссии и планируется обращение на организованном рынке ценных бумаг, составляет 52 940 000 штук.

Координаторы обращения

Обращение ценных бумаг осуществляется с привлечением следующих лиц:

Листинговый агент

Листинговый агент необходим для получения допуска акций Эмитента к торгам в процессе обращения в Секторе рынка инноваций и инвестиций Биржи.

Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес»**

Сокращенное наименование: **ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес»**

Место нахождения: **195256, Санкт-Петербург, проспект Науки, дом 49, 9.**

Свидетельство об аккредитации в качестве листингового агента № 42-06/1733 от 21.10.2011 года.

Организаторы торговли на рынке ценных бумаг и депозитарии

Полное фирменное наименование: **Закрытое акционерное общество "Фондовая биржа ММВБ"**

Сокращенное наименование: **ЗАО "ФБ ММВБ"**

Место нахождения: **Российская Федерация, 125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13**

Данные о лицензии на осуществление деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг:

Номер лицензии: **077-10489-000001**

Дата выдачи лицензии: **23.08.2007**

Срок действия лицензии: **без ограничения срока действия**

Орган, выдавший лицензию: **Федеральная служба по финансовым рынкам России (ФСФР России).**

Потенциальный приобретатель Акции на торгах в Закрытом акционерном обществе «Фондовая биржа ММВБ» (далее – ФБ ММВБ) обязан открыть счет депо, на который будут зачисляться приобретаемые акции, в Небанковская кредитная организация закрытое акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (далее – ЗАО НКО НРД) или в другом депозитарии, являющимся депонентом по отношению к ЗАО НКО НРД.

Полное фирменное наименование: **Небанковская кредитная организация закрытое акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий»**

Сокращенное фирменное наименование: **НКО ЗАО НРД**

Место нахождения: **125009, Москва, Средний Кисловский переулок, дом 1/13, строение 8**

Почтовый адрес: **105062, г. Москва, ул. Машкова, д.13, стр.1**

ИНН: **7702165310**

Телефон: **(495) 234-48-27**

Номер лицензии: **177-12042-000100**

Дата выдачи: **19.02.2009**

Срок действия: **без ограничения срока действия**

Лицензирующий орган: **ФСФР России**

Допуск ценных бумаг к торгам

Допуск ценных бумаг к торгам на организованном рынке

Предполагается, что обыкновенные именные акции Эмитента будут включены в Перечень внесписочных ценных бумаг Биржи. Ожидается, что Биржа осуществит допуск именных обыкновенных акций Эмитента к обращению в Секторе рынка инноваций и инвестиций в период с 15 октября 2012 г. по 10 ноября 2012 г.

Маркет-мейкер

До момента подписания настоящего меморандума, Эмитентом не был заключен договор на оказание Эмитенту услуги маркет-мейкера. Эмитент планирует заключить договор с маркет-мейкером на оказание Эмитенту услуги маркет-мейкера не позднее 30.11.2012.

Стабилизация

Эмитент не гарантирует стабилизации цены на акции Эмитента.

Ограничение ответственности

Прочитав настоящий документ, Вы соглашаетесь со следующими ограничениями и уведомлениями.

Настоящий документ не является, не составляет часть и не должен рассматриваться как предложение, призыв или приглашение к участию в приобретении ценных бумаг ОАО «Левенгук» (далее – «Эмитент»), а также на нем нельзя основаться в связи с приобретением ценных бумаг Эмитента. Любое лицо, намеренное купить ценные бумаги Эмитента, при принятии любых решений об осуществлении инвестиций, должно произвести свой собственный анализ.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, не является исчерпывающей или окончательной. Дата, указанная в настоящем документе, не означает, что информация, содержащаяся в настоящем документе, является полной и (или) точной на эту дату. В отношении достоверности, точности, обоснованности и полноты содержащихся в настоящем документе сведений не дается каких-либо заверений и гарантий, и ни одно лицо не вправе полагаться на содержание настоящего документа. Ни ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес», ни Эмитент, ни их участники, акционеры или аффилированные лица, консультанты или представители не несут каких-либо обязательств по обновлению или актуализации сведений, содержащихся в настоящем документе.

Информация, приведенная по данным независимых или открытых источников, не проверялась на предмет ее полноты и точности. Ни ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес», ни Эмитент, ни их участники, акционеры или аффилированные лица, консультанты или представители не несут какой-либо ответственности (в том числе возникшей вследствие небрежности или по иным причинам) за любые убытки любого рода, понесенные вследствие использования настоящего документа.

В настоящем документе содержится ряд прогнозных заявлений. Такие прогнозные заявления включают в себя заявления относительно планов, задач, целей, стратегии, будущих событий или результатов, а также любые иные заявления, не являющиеся заявлениями в отношении каких-либо имевших место фактов. Признаком прогнозных заявлений является наличие в них слов "полагать", "ожидать", "предвидеть", "намереваться", "оценивать", "прогнозировать", "будет", "вправе", "следует" и иных подобных выражений.

По своему характеру прогнозным заявлениям присущи риски и неопределенность, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам, которые могут как произойти, так и не произойти в будущем. Содержащиеся в настоящем документе прогнозные заявления основаны на различных предположениях. При этом сами такие предположения характеризуются высокой степенью неопределенности и условности, которые нелегко или невозможно предсказать и которые находятся вне разумного контроля Эмитента, в результате чего Эмитент может оказаться не в состоянии оправдать такие ожидания, надежды или прогнозы. Эмитент предупреждает Вас о том, что прогнозные заявления не являются гарантией будущих результатов, и что результаты его деятельности, финансовое состояние, а также развитие отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою деятельность, могут существенно отличаться от прогнозов или предположений, сделанных в содержащихся в настоящем документе прогнозных заявлениях.

Настоящий документ не предназначается для распространения или использования среди любых лиц или организаций, являющиеся гражданами или находящимися в любой местности, штате, стране или иной юрисдикции, где такое распространение, публикация, доступность или использование будут противоречить нормативно-правовому регулированию или потребуют регистрации или лицензирования в соответствующей юрисдикции.

Настоящий документ не является предложением или призывом к покупке или подписке на ценные бумаги в Соединенных Штатах. Ценные бумаги Эмитента не зарегистрированы в соответствии с Законом США о ценных бумагах 1933 года (с изменениями и дополнениями) (далее – "Закон о ценных бумагах") и не могут быть предложены к покупке или проданы на территории США, гражданам США или за счет или в пользу граждан США (в том понимании данных терминов, как они приведены в Правилах С (Regulation S) Закона о ценных бумагах).

Настоящий документ, а также информация, которая в нем содержится, не подлежат публикации, распространению или передаче за пределами Российской Федерации, в частности в Соединенных Штатах, Канаде, Японии, Австралии, Великобритании или любом ином Государстве-члене Европейской Экономической Зоны, которое приняло Директиву 2003/71/ЕС.

Приложение

Сведения об аудиторе

Информация об аудиторе, осуществившем независимую проверку бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента в 2012 году.

Полное фирменное наименование аудиторской организации: **Общество с ограниченной ответственностью Аудиторская фирма «СЕВЕРНАЯ ПЧЕЛА»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО Аудиторская фирма «СЕВЕРНАЯ ПЧЕЛА»**

Место нахождения: **196233, г. Санкт-Петербург, пр. Космонавтов, д. 42**

ИНН: **7810600591**

ОГРН: **1027804888847**

Номер телефона, факса: **(812) 702-07-87**

Адрес электронной почты: **afsp@peterlink.ru**

Полное наименование саморегулируемой организации аудиторов, членом которой является (являлся) аудитор Эмитента: **Саморегулируемая организация аудиторов Некоммерческое партнерство «Аудиторская Палата России».**

Место нахождения саморегулируемой организации аудиторов, членом которой является (являлся) аудитор эмитента: **105120, г. Москва, 3-й Сыромятнический переулок, дом 3/9, строение 3.**

Финансовый год (годы) или иной отчетный период, за который (за которые) аудитором проводилась независимая проверка бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности эмитента: **май 2012 года (проверка вступительной бухгалтерской отчетности).**

Детализированная консолидированная финансовая отчетность

Консолидированный баланс
ОАО "Левенгук" и дочерние предприятия (с даты создания ОАО «Левенгук» 17.05.2012)
(в тысячах российских рублей)

№ п/п	Статьи баланса	По годам:							
		2010	2011	9 мес. 2012	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
	АКТИВЫ								
1.	Долгосрочные активы	4432	5665	375699	383412	384792	480089	480126	478070
1.1.	Основные средства	4432	5665	1557	9269	10650	12947	12984	10928
1.2.	Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	93000	93000	93000
1.3.	Гудвил	0	0	374142	374142	374142	374142	374142	374142
2.	Текущие активы	41890	77532	160209	360804	499627	547754	827630	1206337
2.1.	Запасы	15164	45305	84712	77980	115247	160700	215246	269090
2.2.	Дебиторская задолженность	3018	22729	58807	74377	114123	161465	219017	279576
2.3.	Денежные средства и приравненные	23708	9499	16690	208446	270258	225590	393367	657671
3.	Итого активы	46322	83197	535908	744215	884419	1027843	1307757	1684408

	Статьи баланса	По годам:							
		2010	2011	9 мес. 2012	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
	ПАССИВЫ								
4.	Собственные средства	15927	49378	446198	665442	795373	988635	1256725	1622698
4.1.	Уставный капитал	10	10	529400	529400	529400	529400	529400	529400
4.2.	Эмиссионный доход	0	0	0	24708	24708	24708	24708	24708
4.3.	Казначейские акции	0	0	-105880	-10588	-10588	-10588	-10588	-10588
4.4.	Нераспределенная прибыль	15917	49368	22678	121922	251853	445115	713205	1079178
5.	Долгосрочные обязательства	13523	9806	56000	60000	60000	0	0	0
5.1.	Долгосрочные кредиты и займы	13523	9806	56000	60000	60000	0	0	0
6.	Краткосрочные обязательства	16872	24014	33710	18773	29047	39208	51032	61710
6.1.	Кредиторская задолженность	2526	10826	18907	17562	27245	36819	47717	56881
6.2.	Краткосрочные кредиты и займы	12350	10904	11724	0	0	0	0	0
6.3.	Расчеты с персоналом	1996	2284	3079	1212	1802	2389	3315	4829
7.	Итого пассивы	46322	83197	535908	744215	884419	1027843	1307757	1684408

Консолидированный отчет прибылях и убытках
ОАО «Левенгук» и дочерние предприятия (с даты создания ОАО «Левенгук» 17.05.2012)
(в тысячах российских рублей)

№ п/п	Виды поступлений и издержек	По годам:							
		2010	2011	9 мес. 2012	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
1.	Выручка	86214	196869	198767	293210	468835	655138	873759	1110293
2.	Операционные расходы	69058	142321	169693	197121	304882	412913	537607	652827
3.	Прибыль от реализации	17156	54548	29074	96089	163953	242225	336152	457466
4.	Проценты к (уплате)	396	1678	2170	5397	1540	647	1039	0
5.	Налогооблагаемая прибыль	16760	52870	24794	88583	162413	241578	335112	457466
6.	Налог на прибыль	3352	10574	2116	16029	32483	48316	67022	91493
7.	Чистая прибыль	13408	42296	22678	72554	129931	193262	268090	365973
	EBITDA (справочно)	17156	56206	30174	98245	169759	245365	338615	461980

Оценка капитализации

В соответствии с договором №03/09/12 от 03.09.2012, заключенным ОАО «Левенгук» с листинговым агентом ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес», а также Правилами листинга, допуска к размещению и обращению ценных бумаг на биржевой площадке ЗАО «ФБ ММВБ», ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес» провело оценку капитализации ОАО «Левенгук».

При проведении оценки использованы принципы доходного и сравнительного подходов. Результаты обоих методов при вычислении окончательной оценки были взяты с одинаковыми весами.

DCF метод

Для проведения оценки доходным методом (метод дисконтированных денежных потоков) использовались следующие предпосылки:

- Ставка дисконтирования составляет 21,5%, которая включает плату за риск,
- Дивиденды на всем протяжении анализируемого периода не выплачиваются,
- Период интенсивного роста охватывает 2012-2016 годы,
- Постпрогнозный рост составляет 3%,
- В модели используются данные отчетности и бизнес-плана, составленные ОАО «Левенгук».

Расчет чистого потока наличности от операционной деятельности

ОАО «Левенгук» и дочерние предприятия

(в тысячах российских рублей)

	Виды поступлений и издержек	2011	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
1.	ПРИТОК						
1.1.	Чистый доход	43954	74352	131880	195510	270946	369448
2.	Полный приток	43954	74352	131880	195510	270946	369448
3.	ОТТОК						
3.1.	Инвестиции в основные фонды	1658	7445	24491	130390	45197	43258
3.2.	Прирост чистого оборотного капитала	55189	27250	45578	49788	57971	61886
3.3.	Выплаты по кредиту	47358	26465	5397	61540	647	1039
4.	Полный отток	104205	61159	75465	241718	103815	106183
	Коэффициент дисконтирования (при ставке 21.5%)	1.00	0.95	0.78	0.64	0.53	0.44
5.	Дисконтированный приток (по стр.2)		70559	103006	125684	143356	160883
6.	Дисконтированный отток (по стр.4)		58040	58943	155388	54928	46240
7.	Дисконтированный ЧПН (стр.7-стр.8)		12520	44063	-29705	88428	114643
8.	То же, нарастающим итогом (по стр.9)						
	Чистый дисконтированный доход		12520	56583	26878	115306	229950

Чистый дисконтированный доход в постпрогнозный период составил: 619 694 тыс. руб.

Таким образом, оценка капитализации компании по доходному методу составила: **849 644 тыс. руб.**

Метод сравнения

При использовании сравнительного подхода, основными объектами сравнения являлись мультипликаторы – отношение EV/EBITDA, P/E, и P/S публичных компаний, осуществляющих деятельность по производству Товаров активного отдыха, Оптических товаров и Дистрибуции товаров активного отдыха.

С целью корректного учета высоких темпов роста Эмитента, расчет оценки стоимости акционерного капитала производился на основе данных за 2 периода:

- за 2011 год с использованием показателей запаса по состоянию на 30.09.2012 и
- за 2012 год с использованием показателей запаса и потока по состоянию на 31.12.2012 года. При этом в качестве значений показателей отчетности на 31.12.2012 года, использованы прогнозные данные, предоставленные Эмитентом.

Данные финансовой отчетности и прогнозные данные, использованные в оценке, тыс. руб.

Показатель	2011	2012П
EBITDA	56206	98245
Чистая прибыль	42296	72554
Выручка	196869	293210

Эмитент	Регион, вид деятельности	EV/EBITDA	Trailing P/E	P/S		
Mattel, Inc. (MAT)	США, Товары активного отдыха	10.65	15.51	2.03		
Kid Brands, Inc. (KID)	США, Товары активного отдыха	16.85	-	0.17		
JAKKS Pacific, Inc. (JAKK)	США, Товары активного отдыха	5.85	-	0.5		
Canon, Inc. (CAJ)	США, Оптические товары	3.5	12.18	0.83		
OLYMPUS CORP (OCPNY)	Япония, Оптические товары	10.18	-	0.43		
Hasbro Inc. (HAS)	США, Товары активного отдыха	8.03	14.76	1.22		
Dick's Sporting Goods Inc. (DKS)	США, Магазины товаров активного отдыха	9.78	24.56	1.13		
Cabela's Incorporated (CAB)	США, Магазины товаров активного отдыха	16.06	23.79	1.32		
Средний показатель		10.11	18.16	0.95		
ОАО «Левенгук»	РФ, оптика	Стоимость по EV/EBITDA, тыс. руб.	Стоимость по P/E, тыс. руб.	Стоимость по P/S, тыс. руб.	Стоимость средняя, тыс. руб.	вес
2011 год		495365	768 097	187 764	483 742	50%
2012П год		1123180	1 317 584	279 649	906 804	50%
ИТОГО					695 273	

Сводный итог оценки капитализации по двум методам, тыс. руб.:

Метод оценки	Оценка капитализации	вес
Доходный метод (DCF)	849644	50%
Сравнительный метод	695273	50%
ИТОГО	772459	

В соответствии с заключением ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритиес» – ОАО «Левенгук» выглядит фундаментально привлекательной. При реализации своей стратегии развития, компании удастся не только демонстрировать высокую рентабельность капитала, но и обеспечивать положительный денежный поток, несмотря на значительные инвестиции в НИОКР, приобретение активов и финансирование чистого оборотного капитала.

По мнению листингового агента, капитализация компании ОАО «Левенгук» должна составлять 772459 тыс. руб., стоимость одной обыкновенной акции ОАО «Левенгук» - 14.89 рублей.

Заключение Листингового агента предоставляется для информационных целей и не может быть использовано как рекомендация к покупке или продаже ценных бумаг ОАО «Левенгук».