

ОАО «ДИОД»: пост-кризисное IPO инновационной компании

листинговый агент



Группа «ДИОД»

- Начав собственное производство биологически активных добавок (БАД) в 1997 г., ДИОД является одним из основателей отрасли товаров для сохранения здоровья в России
- По итогам 2009 г. Компания занимала второе место по объемам продаж товаров для здоровья в России; 6% на рынке БАД и 3.4% на рынке нелекарственных препаратов наружного применения*
- В Компанию входят 11 предприятий, занятых в производстве и дистрибуции товаров для сохранения здоровья, фармацевтических препаратов, медицинской и экологической техники и инновационных субстанций
- Персонал Компании насчитывает 533 человека, в том числе R&D** – 20 человек

(*) по данным маркетингового агентства DSM Group за 2009 год

(**) Research & Development – научно-исследовательский блок

Ключевые конкурентные преимущества

Инновационный лидер
рынка товаров для
сохранения здоровья

- Производитель нелекарственных препаратов №2 в России по данным DSM Group
- Ориентация на наиболее емкие и растущие сегменты рынка – заболевания сердечно-сосудистой система, контроль за весом, мужское и женское здоровье, здоровье опорно-двигательного аппарата, центральная нервная система, зрение
- Возможность перерегистрации нелекарственных препаратов внутреннего и наружного применения в лекарственные средства

Портфель узнаваемых
брендов

- Портфель узнаваемых и востребованных на рынке брендов
- Капилар с 2006 года - самый продаваемый нелекарственный препарат для внутреннего применения в России
- Компания производит и продает такие бестселлеры, как: Виардо, Окулист, Блокатор калорий Фазаза 2, Йод-актив, Артро-Актив

Сильный научно-
исследовательский
блок

- Команда профессиональных ученых-исследователей с обширным опытом и послужным списком
- Совместная работа по разработке и клинической апробации продуктов с ведущими российскими и зарубежными НИИ, клиническими центрами и лабораториями
- Обширный портфель разработок и препаратов / субстанций, прошедших доклинические и клинические исследования

Ключевые конкурентные преимущества

Развитая дистрибуционная сеть

- Многоуровневая и развитая сеть дистрибуции, позволяющая существенно ограничить зависимость от любого дистрибьютора, и покрытие всех 83 (100%) регионов России при тесном сотрудничестве с региональными дистрибьюторами в 77 (93%) регионах
- Собственная розничная сеть, состоящая из 6 магазинов и Интернет-магазина
- Взаимодействие с ведущими отраслевыми ассоциациями для доступа к ведущим opinion-лидерам

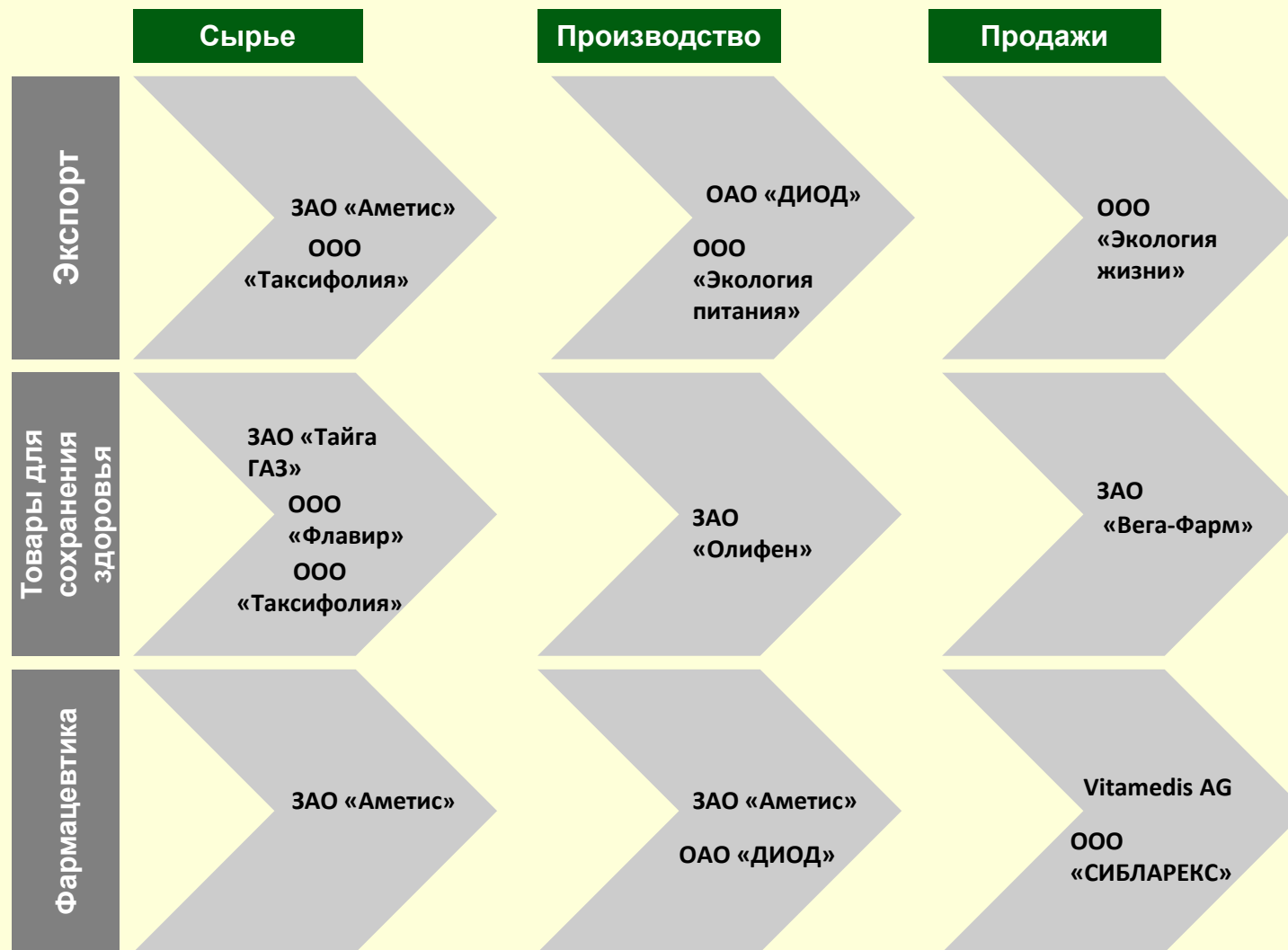
Профессиональный менеджмент с предпринимательским подходом к развитию бизнеса

- Опытная и высокопрофессиональная команда топ-менеджеров, определяющая стратегическое развитие компании
- Успешный опыт превращения идей и научных разработок в коммерчески успешные продукты
- Менеджмент, продемонстрировавший умение существенно модернизировать и видоизменять компанию на разных этапах ее развития

Высокие стандарты корпоративного управления

- Наличие в составе Правления трех независимых директоров, гарантирующих работу менеджмента в интересах акционеров Компании
- Прозрачная структура и бизнес-модель, что подтверждается подготовкой отчетности Компании по МСФО
- Наличие сертификата ISO 9001:2008

Структура Группы



Основные финансовые показатели

млн.руб.	2009	2008	2007
Выручка	1,559	1,730	1,624
<i>Темп роста</i>	<i>-10%</i>	<i>7%</i>	<i>14%</i>
Валовый доход	833	1,056	953
<i>Валовая маржа</i>	<i>53%</i>	<i>61%</i>	<i>59%</i>
ЕБИТДА	332	389	417
<i>ЕБИТДА маржа</i>	<i>21%</i>	<i>23%</i>	<i>26%</i>
Чистая прибыль	364	303	232
<i>Чистая маржа</i>	<i>23%</i>	<i>17%</i>	<i>14%</i>

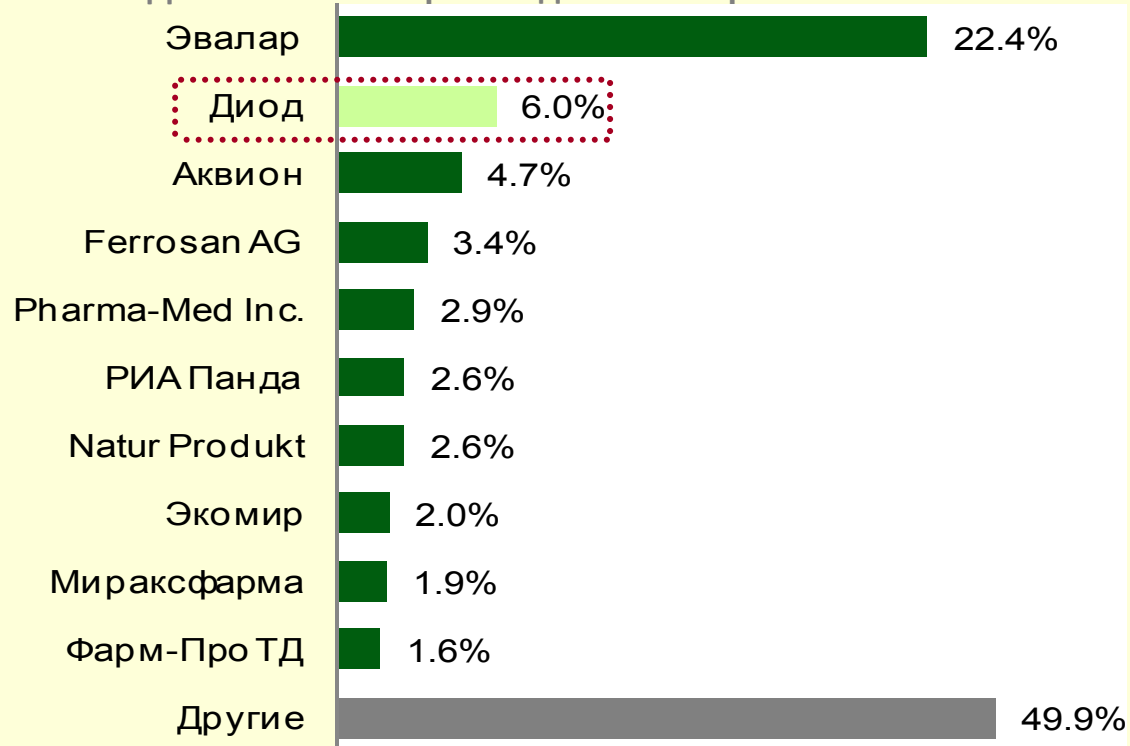
Лидер рынка товаров для сохранения здоровья в России

Нелекарственные препараты для внутреннего применения

- Ориентация на наиболее значимые сегменты рынка
- Совместные разработки с ведущими институтами: НИИ Гриппа РАМН, Российское общество акушеров-гинекологов
- Клиническое подтверждение эффективности препаратов, на базе ведущих НИИ и клиник
- Поддержка продвижения нелекарственных препаратов со стороны общественных организаций и ассоциаций: Ассоциация заслуженных врачей России, Институт восстановительной медицины, Лига Здоровья нации, Ассоциация детских офтальмологов России
- Возможность демонстрации эффективности товаров компании с помощью медицинских приборов
- По ряду препаратов разработаны и утверждены методические рекомендации по применению в медицинской практике
- Зарегистрировано 6 медицинских технологий по применению продуктов компании в медицинской практике

Лидер рынка товаров для сохранения здоровья в России

Доля основных производителей на рынке НПВП в 2009 г.



Лидер рынка товаров для сохранения здоровья в России

Структура выручки за 2009 год по сегментам

Сегмент	Выручка, млн.руб.
Нелекарственные препараты внутреннего применения	987
Сердечно-сосудистая система	365
Мужское здоровье	178
Контроль за весом	160
Витамины и микроэлементы	131
Опорно-двигательный аппарат	87
Другие	66
Нелекарственные препараты наружного применения	238

Лидер рынка товаров для сохранения здоровья в России

Нелекарственные препараты для внутреннего применения

- По итогам 2009 года, Компания занимала 3.4% российского рынка нелекарственных препаратов для наружного применения (НПНП)*
- Продукция НПНП выпускается под единым брендом с другой продукцией Компании, что позволяет максимально использовать единую брендинговую политику
- На базе НПНП производства ОАО «ДИОД» зарегистрировано 3 медицинских технологии по применению продуктов компании в медицинской практике

Медицинская техника

- Компания выпускает медицинскую технику диагностического и терапевтического назначения
- Наличие медицинской техники позволяет комплексно продвигать другие продукты компании, демонстрировать эффективность действия нелекарственных препаратов, выпускаемых Компанией
- На базе серебрителя воды Георгий и аппарата ИК-терапии Световит зарегистрировано 2 медицинских технологии по применению в медицинской практике

Лидер рынка товаров для сохранения здоровья в России

ТОП-10 брендов нелекарственных препаратов наружного применения

Название препарата	Доля рынка	Объем продаж, млн.руб.
Софья	6.4%	301
Mustela	5.3%	250
Belveder	3.6%	168
Алерана	3.3%	155
Doliva	2.8%	131
Артро-актив	2.7%	125
Michel	2.2%	103
Малавит	2.2%	103
Бальзам В. Дикуля	2.1%	101
Phytosolba	2.1%	99

Портфель узнаваемых брендов



КАПИЛАР

- Профилактика заболеваний сердечно-сосудистой системы
- 35.6% выручки от продаж НПВП в 2009 г.
- БАД #1 в России с 2006 г.



ВИАРДО

- Улучшение сексуального здоровья мужчин
- 15.1% выручки от продаж НПВП в 2009 г.
- БАД #3 для улучшения репродуктивной функции у мужчин в 2009 г.



АРТРО-АКТИВ

- Для здоровья суставов
- 17.6% выручки от продаж НПВП в 2009 г.
- БАД #2 для здоровья суставов в 2009 г.



Блокатор калорий ФАЗА 2

- Контроль массы тела, блокирует усвоение сложных углеводов
- 13.6% выручки от продаж НПВП в 2009 г.
- БАД #2 для коррекции веса в 2009 г.



ЙОД-АКТИВ и ЙОД-АКТИВ 100

- Поддержание функции щитовидной железы
- 4.6% выручки от продаж НПВП в 2009 г.
- БАД #1 для поддержания функции щитовидной железы в 2006 г.

Прочие бренды



КАЛЬЦИЙ-АКТИВ

Регуляция обмена кальция



ОКУЛИСТ

Улучшение функций зрительного аппарата



ДОЛГОЛЕТ

Общеукрепляющее действие



СЕЛЕН-АКТИВ

Антиоксидант, радиопротектор



Араглин Д

Профилактика гриппа и ОРВИ



Стелла

Здоровье женской репродуктивной системы

Платформа для оперативной коммерциализации научных разработок

Разработано, зарегистрировано и выведено на рынок:

- 4 наименования медицинской техники
- 29 новых уникальных препаратов, из которых 3 относятся к готовым лекарственным средствам; 8 препаратов занимают лидирующие позиции в своих сегмента

Разработано и зарегистрировано:

- 6 новых медицинских технологий
- 14 видов оригинального сырья, из них – 2 активных фармацевтических субстанции
- 2 государственных стандартных образца

Разработано и находятся в регистрации:

- 8 готовых лекарственных средств
- 6 оригинальных активных фармацевтических субстанций
- 4 государственных стандартных образца

Платформа для оперативной коммерциализации научных разработок

Собственные исследовательские лаборатории	Привлекаемый научно-исследовательский потенциал
<ul style="list-style-type: none">■ Уникальная аккредитованная Роспотребнадзором испытательная лаборатория биологической активности и токсикологической безопасности■ 7 методов оценки биологической активности и безопасности■ Исследовательская лаборатория препаративной хроматографии■ Разработано 6 гос. станд. образцов	<ul style="list-style-type: none">■ Сотрудничество с 53 ведущими научно-исследовательскими институтами, клиническими центрами, аккредитованными исследовательскими и испытательными лабораториями
Кадровый потенциал	Интеллектуальная собственность
<ul style="list-style-type: none">■ 1 лауреат премии правительства РФ■ 2 академика РАН■ 5 докторов наук■ 6 кандидатов наук	<ul style="list-style-type: none">■ 34 зарегистрированных патента■ 9 патентов в состоянии регистрации■ 47 свидетельств о регистрации торгового знака



ЛИСТИНГ

Группой “Финансы” как листинговым агентом подготовлены:

1. **комплект документов**,
необходимых для подачи эмитентом заявления о допуске ценных бумаг к торгам
2. **заявление о допуске** ценных бумаг к торгам ;
3. **инвестиционный меморандум** эмитента и **корпоративный календарь** эмитента
4. **заключение**, содержащее обоснование оценки капитализации при допуске к торгам

Требования при включении и поддержании ценных бумаг в Котировальном списке ЗАО «ФБ ММВБ» «В»

- 1.Акции эмитента впервые публично размещаются путем открытой подписки, либо впервые предлагаются к публичному обращению;
- 2.Срок существования эмитента - не менее 3 лет;
- 3.Отсутствие убытков по итогам 2 лет из последних 3;
- 4.Количество размещаемых акций - не менее 10 % общего количества обыкновенных акций эмитента ;
- 5.Заключен договор о выполнении участником торгов обязательств маркет-мейкера в отношении соответствующих акций в течение всего срока нахождения акций в данном котировальном списке;
- 6.Эмитент принял обязательства по предоставлению списка аффилированных лиц и его регулярному обновлению.
- 7.Эмитент принял обязательство по предоставлению копии уведомления об итогах выпуска (дополнительного выпуска) этих акций не позднее, чем на следующий день с момента представления такого уведомления в ФСФР России (указанное требование применяется только для включения в Котировальный список акций при их размещении).

Критерии отнесения эмитента к Сектору ИРК:

1. существенная часть выручки эмитента формируется за счет осуществления им хозяйственной деятельности в отраслях, связанных с применением инновационных и высоких технологий;
2. капитализация эмитента составляет не менее 50 млн. руб. и не более 15 млрд. рублей.
3. рост выручки эмитента темпами не менее 20% в год.
4. необходимо заключить договор с листинговым агентом.

Инвестиционный меморандум ОАО “ДИОД”

Меморандум содержит **9 основных пунктов**.

1. Ответственные лица

2. Риски

В том числе макроэкономические, отраслевые, финансовые, риск ликвидности и прочие риски.

3. Основная информация

В том числе заявление об оборотных средствах, капитализация и размер задолженности, сведения об акционерах, цель предложения.

4. Информация о ценных бумагах, предлагаемых к продаже

Вид, категория (тип) и форма ценных бумаг, предлагаемых к продаже, юрисдикция, под которой данные ценные бумаги были зарегистрированы; сведения о регистраторе, номинальная стоимость; права, закрепленные за ценными бумагами, в том числе все ограничения данных прав, а также процедуры, установленные для осуществления этих прав; заявление о планируемом выпуске дополнительных акций Компании; ограничения на свободное перемещение ценных бумаг; указание на предложения о поглощении.

Инвестиционный меморандум

5. Сроки и условия продажи акций, предлагаемых к продаже

В том числе условия, примерный график и порядок продажи акций, предлагаемых к продаже, регламент распределения ценных бумаг, цены, координаторы предложения.

6. Допуск ценных бумаг к торгам

7. Держатели торгуемых акций

8. Общая стоимость Предложения

9. Прочая информация

10. Информация о Компании

В том числе миссия, история, стратегия развития Компании, органы управления

Эмитента, организационная структура Компании, структура

Группы, лицензии, патенты, торговые марки, производственный участок, недвижимость и другие материальные активы Компании, дистрибьюторская сеть, исследования и разработки.

Инвестиционный меморандум

11. Продукция и услуги

В том числе, описание продукции(портфель), портфель узнаваемых брендов

12. Обзор рынка

В том числе, объем, динамика и структура рынка, обзор рынка.

13. Результаты деятельности

В том числе общие сведения о консолидируемой Группе, ключевые финансовые показатели, структура выручки, долговая нагрузка Группы, себестоимость и управленческие расходы, налогообложение.

14. Основные направления развития Компании

В том числе, развитие продуктового портфеля в 2010-2014 гг., инвестиционная программа Компании.

Контакты

Ограничение ответственности

Приложения

Инвестиционный меморандум.
Результаты деятельности.

Динамика выручки Группы, тыс. руб.



Сокращение произошло, в основном, за счет уменьшения продаж главного источника доходов - пищевых добавок.

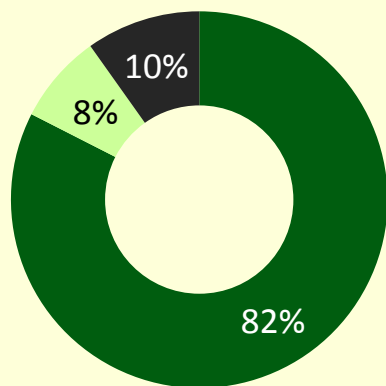
Инвестиционный меморандум. Результаты деятельности.

Основные финансовые показатели, тыс. руб.

Показатели	2009	2008	изменение	%
Выручка	1 558 689	1 729 579	- 170 890	-9,9
Себестоимость	725 579	673 627	51 952	7,7
Валовая прибыль	833 110	1 055 952	-222 842	-21
Коммерческие расходы	(368 749)	(516 231)	(-147 482)	-28,6
Общие и административные расходы	(159 875)	(153 856)	(6 019)	3,9
Расходы на научные исследования	(17 351)	(17 469)	(-118)	-0,67
Прибыль от продаж	287 135	368 396	-81 261	-22
Прочие операционные доходы	344 918	155 820	189 098	121,3
Прочие операционные расходы	(108 930)	(67 279)	(41 651)	61,9
Операционная прибыль	523 123	456 937	66 186	14,5
Доходы (расходы) по процентам	(113 554)	(39 760)	(73 794)	185,6
Прибыль от ассоциированных компаний и совместной деятельности		8 846	8 846	100

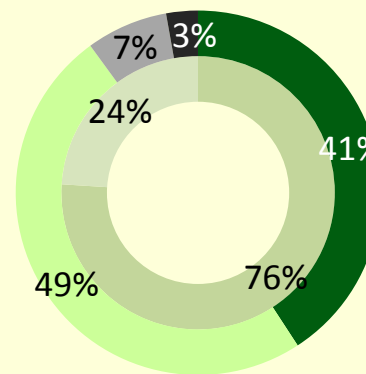
Инвестиционный меморандум. Основные направления развития Компании.

Структура выручки Компании в 2009 г.



- Товары для здоровья
- Фармацевтические препараты
- Биологически активные ингредиенты и субстанции
- Прочее

Структура выручки Компании в 2014 г.



- на внутреннем рынке
- за счет экспорта

Компания планирует увеличить объём продаж БАД к 2014 г. до 1 621 млн.руб., лечебной косметики до 472 млн.руб. , фармацевтических препаратов до 2 619 млн.руб.

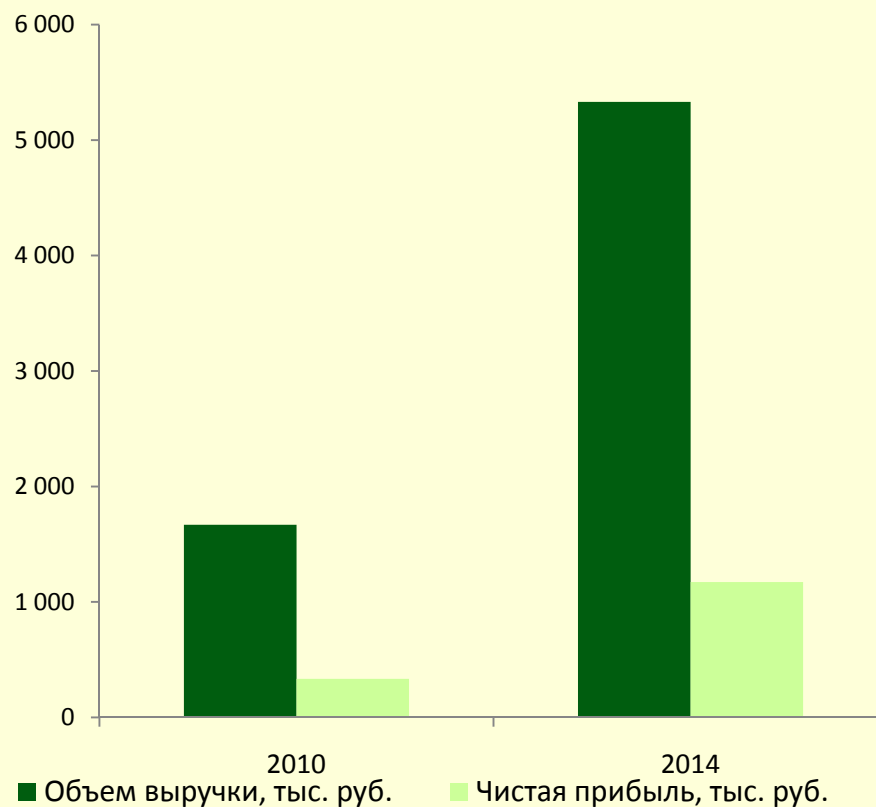
Инвестиционный меморандум.
Основные направления развития Компании.



В ближайшие четыре года Компания планирует вывести на рынок 36 новых препаратов, из них 18 нелекарственных и 18 лекарственных препаратов

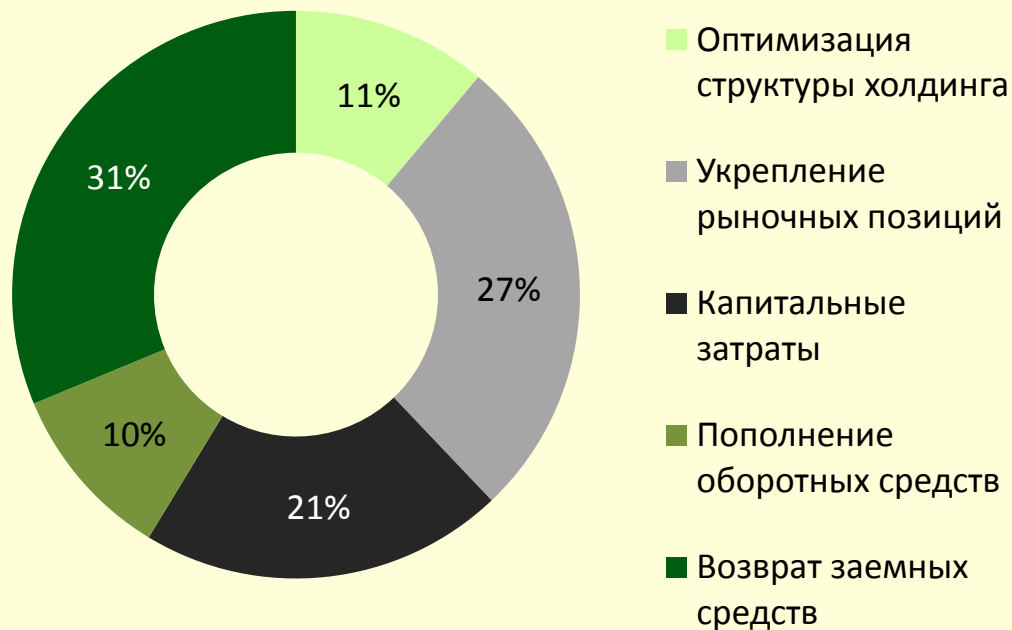
Инвестиционный меморандум. Основные направления развития Компании.

Темпы роста выручки и чистой прибыли в 2010-2014 гг



Инвестиционный меморандум.
Основные направления развития Компании.

Основные направления инвестиционной программы 2010-2014, тыс. руб.









IPO

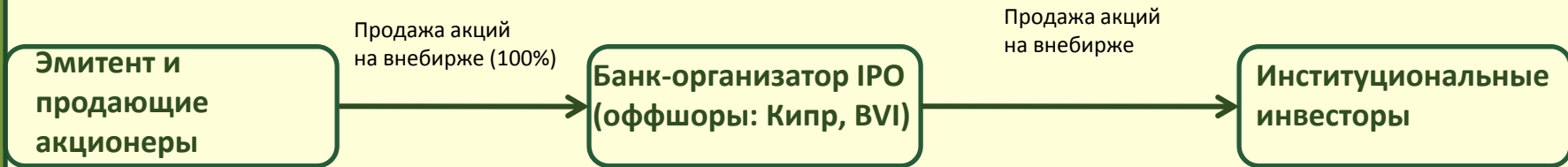
IPO 2010г. российских компаний

Компания	Дата IPO	Объем предложения	Сумма привлеченных средств/ Капитализация (на 7.6.10г.)	Оборот в день на ММВБ за мес., руб.*	Сделок на ММВБ в день, шт.
Русское море	6-15 апреля	15 млн. акций	90 млн\$/ 9млдр.руб.	637 271	41
Протек	14-26апреля	114 млн.акций	400 млн\$/ 50млрд.руб.	1 441 610	70
Кузбасская топливная компания	19-29апреля	25 млн.акций	164млн\$/ 15млрд.руб.	317474	21
	Среднее		218 / 25 млрд.руб.	798 785	44

Компании эмитенты ИРК(РИИ)

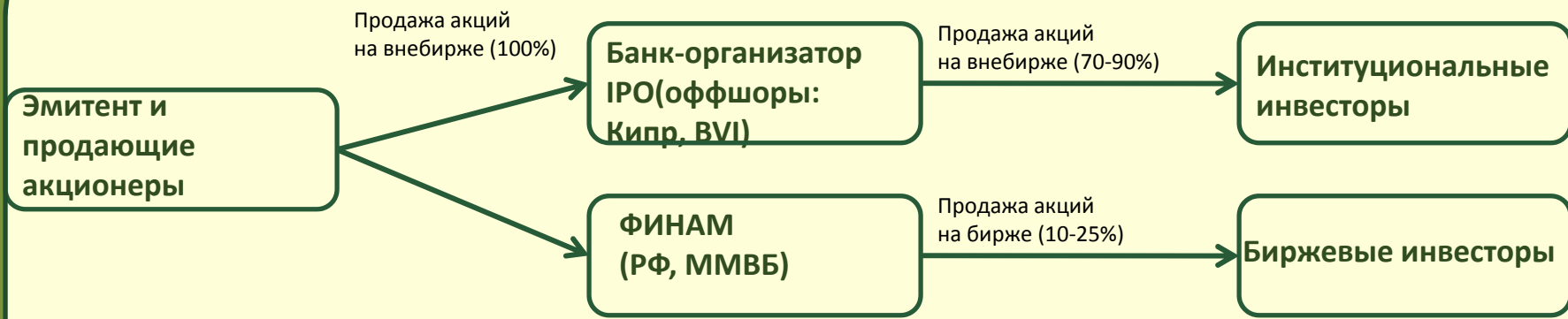
Эмитент / Сектор	Дата размещения	Объем размещения, млн. руб.	Среднемесячный объем торгов в 2010г., млн. руб.	Капитализация, млн. руб.
 ЗПИФ Финам-IT	14.06.2007	~500	1,7	2 771,9
 ОАО «Армада»/IT	31.07.2007	~760	77,3	2 809,6
 ОАО «O2TV» /медиа	25.07.2008	-	39,6	266,8
 ОАО «НЕКК»/химия	08.04.2009	-	1,1	493,9
 ОАО «ИСК»/биотех	10.12.2009	142,5	268,2	633,9
 ОАО «ДИОД»/ Фармацевтика	23.06.2010	297,38	-	

Классическое IPO в настоящее время:



Итог: от 10 до 100 инвесторов -низкая ликвидность на бирже –высокая стоимость кредита под залог акций (дисконт за неликвидность) –основным акционерам сложно продать даже небольшой пакет на бирже (нужно нанимать банк для продажи акций)

IPO ОАО "ДИОД"



Итог: -более 1 тыс. инвесторов -защита менеджмент от вмешательства в управление;
 -ликвидность на бирже , узкие спреды –возможно продать небольшой пакет (до 10%) с мин.издержками и без привлечения банка;
 -привлечение капитала без дисконта за неликвидность (внебиржевая продажа более 10%, низкая стоимость кредита).

Условия размещения (Term sheet) ОАО "ДИОД"

Прием заявок

специальный режим для приема заявок.

любой участник торгов на ФБ ММВБ может выставить в адрес ЗАО "ФИНАМ" заявку. Заявки выставляются через трейдеров (голосовое или письменное поручение), прямого доступа через системы интернет-трейдинга нет.

заявки с датой активации в режиме размещение "Адресные заявки" (ФБ ММВБ) – такие заявки можно изменять и/или снимать до даты активации, цена определяется продавцом в день активации из ценового диапазона, инвестор указывает сумму в руб.

адресные заявки в режиме размещение (ФБ ММВБ) – принимаются только в день активации и должны содержать цену, количество акций в штуках.

23 июня 2010 года на Фондовой бирже ММВБ в биржевом секторе ИРК состоялось размещение акций ОАО Завода экологической техники и экопитания «ДИОД».

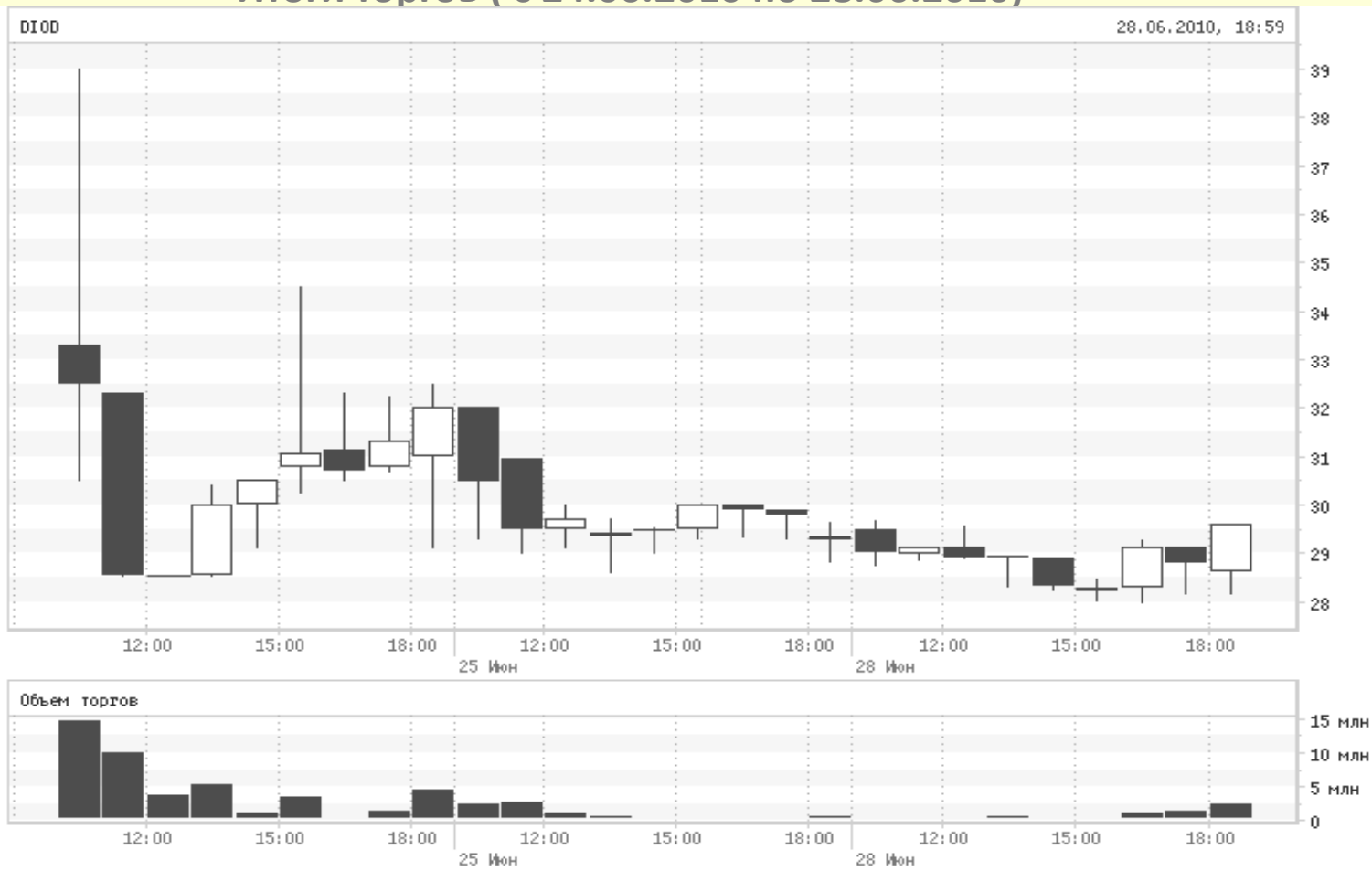
- ✓ В ходе размещения от инвесторов было принято более 930 заявок.
- ✓ 99% заявок поступило от частных инвесторов (65 % проданных бумаг пришлось именно на них)
- ✓ Ценовой диапазон предложения: 30,55 – 40,74 рубля за одну акцию.
- ✓ Поставка бумаг осуществлялась в режиме T+0
- ✓ Цена размещения: 32,5 руб. за акцию.
- ✓ Объем размещения составил 297,38 млн. руб.,
- ✓ Капитализация составила 2,97 млрд.руб.
- ✓ В ходе размещения инвесторы приобрели 9,15 млн. обыкновенных акций (10% текущего УК)

24 июня 2010 года начались официальные торги акциями.

Итоги торгов (с 24.06.2010 по 28.06.2010)

Дата торгов	Сделок, шт.	Объем, руб.	Минимум, руб.	Максимум, руб.	Последняя, руб.	Срвзв. цена, руб.	Призн. котир., руб	Рыночная (2), руб
28.06.2010	812	7 274 623,03	28	29,68	29,60	28,76	28,76	28,76
25.06.2010	1 459	9 038 498,77	28,61	32	29,28	29,75	29,75	29,75
24.06.2010	2 886	45 638 091,76	28,52	38,98	31,99	31,56	31,56	31,56

Итоги торгов (с 24.06.2010 по 28.06.2010)



Информация о ходе торгов 28.06.2010

Дата торгов	2010-06-28
Торговый код ценной бумаги	DIOD
Режим торгов	Основной режим: В-Акции
Объем сделок за день, штук ценных бумаг	252 982
Объем сделок за день, рублей	7 274 623,03
Количество сделок за день, штук	812
Цена первой сделки, рублей	29,28
Цена сделки минимальная, рублей	28
Цена сделки максимальная, рублей	29,68
Средневзвешенная цена, рублей	28,76
Изменение средневзвешенной цены к средневзвешенной цене предыдущего торгового дня, пунктов	-0,99
Рыночная цена (1), рублей	28,76
Рыночная цена (2), рублей	28,76
Признаваемая котировка, рублей	28,76
Ежемесячная рыночная капитализация, руб	-

«Мы удовлетворены итогами первого этапа публичного размещения нашей компании. В рамках IPO нами было продано 10% акций ОАО «ДИОД». Именно такой объем мы были готовы продавать по цене 32,5 рубля. Спрос на треть превысил предложение, что говорит о большом интересе к нашим ценным бумагам. Мы верим, что получение публичного статуса даст существенный толчок в развитии нашей компании и инновационной фармацевтики в целом. В будущем мы планируем проводить максимально открытую и лояльную политику по отношению к акционерам. Мы сделаем все, чтобы их капитал рос вместе с нашим бизнесом»

генеральный директор ОАО «ДИОД» Владимир Тихонов.

«Проведенное IPO ОАО «ДИОД» - пример того, что российские инвесторы позитивно оценивают перспективы отечественных инновационных компаний. Наши клиенты, как и клиенты других брокерских компаний, проявили заметный интерес к данному размещению. Обратите внимание на количество полученных заявок, которое на порядок превосходит средний для российских IPO показатель. Это создает предпосылки для формирования ликвидного рынка акций ОАО «ДИОД». Конечно, мы, как маркет-мейкер по этим бумагам, также постараемся создать комфортные условия для инвесторов»

Президент-Председатель Правления инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Владислав

Кочетков.