

ЭТО РАЗМЕЩЕНИЕ ИЗНАЧАЛЬНО БЫЛО ОБРЕЧЕНО НА УСПЕХ



Организатором IPO ИСКЧ выступило ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ». Своими мыслями о прошедшем размещении с БО поделился Председатель Наблюдательного Совета ГК «АЛОР» **Анатолий Гавриленко**.

Б. О. Как организатор размещения, дайте оценку прошедшего IPO.

А. Г. В этом IPO новым было все. Это и запуск нового сектора на ФБ ММВБ, и размещение новой компании полностью инновационного направления, новый тип инвесторов и так далее. А когда все новое, то это одновременно и сложно, и очень интересно. Первым быть всегда трудно, но я считаю, что именно у пионеров больше шансов на успех. Я приведу такой пример. Когда вы приходите на продуктовый рынок и видите клубнику, которая есть только у одного продавца, то вы сразу же уви-

дите, как к нему выстраивается очередь. Так же и с финансовым рынком. У нас никогда ранее не продавались акции компаний высокотехнологичного сектора на новом рынке, который организован специально для подобных эмитентов. И естественно, сразу же выстроилась очередь на покупку акций. Это совершенно логично.

Б. О. Вас не смущает рост котировок, который мы увидели в первые дни вторичных торгов? Нет опасений, что произошел чисто спекулятивный рост, за которым последует резкий спад?

А. Г. Есть законы рынка. Когда кто-то первый предлагает новую идею, то всегда есть высокий спрос. Сектор РИИ только что открылся, прошло первое размещение, инвесторам были предложены акции полностью инновационной биотехнологической компании. Важно понять, что это предприятие работает на будущее нашей страны, на здоровье нации. И когда все перечисленное складывается в одно целое, то

не может быть проигрышного размещения. Это было интересно всем!

Президент России говорит о необходимости перехода на инновационную экономику. И буквально через месяц мы сделали первый шаг в этом направлении. А что касается роста котировок, то наши аналитики предсказывают даже еще больший рост. И я им верю.

Б. О. Известно, что инвесторами выступили в основном физлица. Как Вы думаете, почему?

А. Г. Акционеры и менеджмент компании изначально хотели, чтобы IPO прошло именно в пользу розничных инвесторов. Это было одно из их условий. Не скрою, у нас были предложения по покупке сразу и 20, и 40% всех акций, но когда мы предлагали это акционерам, они говорили: «Нет, мы этого не хотим». И, на мой взгляд, это было правильно. Поэтому мы работали именно с розничными инвесторами. И мы не ошиблись. Люди хотят новые инструменты, они готовы в них инвестировать. ■

