«Биннофарм Групп»: опережая рынок

В семинаре приняли участие:

Рустем МУРАТОВ,
генеральный директор и член совета директоров, «Биннофарм Групп»

Элина БАГАУТДИНОВА,
финансовый директор, «Биннофарм Групп»

Дмитрий КОРОВКИН,
директор по корпоративным финансам, АФК «Система»

Рустем КАФИАТУЛЛИН,
директор департамента долгового капитала, СКБ-банк

На российском долговом рынке представлено незначительное число эмитентов с фармацевтического рынка. Недавно он пополнился еще одним игроком. Компания «Биннофарм Групп» — профильное бизнес-направление инвестиционной компании АФК «Система» — разместила дебютный выпуск облигаций объемом 3 млрд рублей сроком на 2 года. Незадолго до размещения представители компании и агента по размещению приняли участие в онлайн-семинаре, организованном Cbonds, где рассказали подробности об облигационном выпуске, о фармацевтическом рынке России и о положении на нем «Биннофарм Групп». Беседа получилась очень интересной и познавательной. Мы представляем небольшую ее часть, а полную запись встречи можно посмотреть на канале Cbonds в YouTube.

Фармацевтический рынок России высоко диверсифицирован. Крупнейший производитель лекарств занимает 5–6% рынка, самая крупная аптечная сеть — 5–6%

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЛЕКАРСТВ В РОССИИ

Фармацевтическая отрасль, по словам Рустема Муратова, генерального директора холдинга «Биннофарм Групп», интересна двумя важными моментами. С одной стороны, она весьма консервативная — физический объем потребления препаратов много лет находится на одном уровне. С другой стороны, рублевая динамика рынка постоянно растет за счет ухода устаревших и появления новых продуктов, стоимость которых, соответственно, выше. К примеру, объем рынка в 2019 году составлял примерно 1.3 трлн рублей, а в 2020 году уже 1.5 трлн рублей. И подобная динамика наблюдается все последние годы: за 15 лет объем рынка вырос в 11 раз.

На рынке присутствует устойчивая сегментация спроса: 38% — государственный сектор (закупки препаратов для больниц, для льготных категорий граждан и т. д.), 62% — коммерческий сектор (продажи лекарств населению в аптеках).

— Если смотреть на рынок с точки зрения жизненного цикла, мы выделяем три большие категории. Первая: производство оригинальных продуктов

с новоразработанной молекулой. Их немного — в общем потреблении рынка 35–36%, и во времени эта цифра меняется незначительно. После окончания 10-летней патентной защиты появляются брендированные и небрендированные дженерики. И для нас этапы жизненного цикла следуют один за другим, но главный для нас сегмент — дженерики. Мы работаем в 60%-ном не падающем сегменте. Еще одна особенность отрасли: рынок высоко диверсифицирован и на уровне производителей, и на уровне дистрибьюторов. Крупнейший производитель в России имеет долю рынка 5–6%, крупнейшая аптечная сеть — 5–6%. Соответственно, рынок имеет хороший потенциал консолидации, который приводит нас к тому, что мы можем конкурировать в большом количестве областей, но есть потенциал для возможных покупок и приобретений, — говорит Рустем Муратов.

ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

Фармацевтический холдинг «Биннофарм Групп» был образован в 2020 году путем объединения профильных компаний, принадлежащих АФК «Система», — АО «Алиум» (ранее ФП «Оболенское» в Серпуховском районе Московской области), АО «Биннофарм» (две площадки — в Зеленограде и Красногорске), ОАО «Синтез» (г. Курган), ЗАО «Биоком» (г. Ставрополь). Старейшим предприятием является «Синтез», открытый в 1958 году.

Основные инвесторы компании — АФК «Система», Российский фонд прямых инвестиций и ВТБ Капитал.

По словам Рустема Муратова, компания имеет более 450 регистрационных удостоверений на препараты только в России: «Если не первое, то второе место по количеству в России». Холдинг выпускает все виды форм лекарственных средств, включая биотехнологичные продукты, в том числе вакцину «Спутник V». «Биннофарм Групп» стала первой площадкой, запустившей производство этого препарата.

Среди отечественных фармкомпаний «Биннофарм Групп» занимает 3-е место по размеру выручки, среди более 300 производителей (иностранных и российских) входит в двадцатку крупнейших. При этом Рустем Муратов отмечает, что «Биннофарм Групп» растет быстрее других. За 2020 год продажи в рублях выросли на 37%, в упаковках — на 13%.

Хорошо конкурировать, по мнению генерального директора, холдингу позволяет продвинутая и сложная система продаж, направленная на работу с аптечными сетями: 80 торговых представителей, работающих с аптечными сетями, и 150, работающих с докторами разных направлений. Холдинг активно рекламирует свои продукты и имеет в своем портфеле сильные бренды препаратов, например популярный препарат «Ибупрофен».

Большой упор компания делает на диверсификацию бизнес-процессов. Это касается и зависимости от выпускаемых продуктов (ни на один крупный бренд не приходится более 10% оборота), и дистрибуции (у холдинга восемь партнеров), и поставок субстанций (самый крупный поставщик занимает всего 5% закупки), при этом компания сама производит субстанции (примерно 1/5 от своих потребностей).

— Это уникальная ситуация, говорит Рустем Муратов. — На рынке таких компаний, по сути, нет. Почему для нас это важно: с начала пандемии мы видим, как нарушаются цепочки поставок, и мы можем себя обеспечить, если цепочки будут прерваны. Это один из ключевых элементов нашего бизнеса.

Помимо продаж на внутреннем рынке холдинг экспортирует свою продукцию в 18 стран, крупнейшие из которых — Узбекистан, Казахстан и Киргизия.

— Мы являемся лидером по экспортным поставкам в страны СНГ и ближнего зарубежья и хотим это развивать. В текущем году планируем открывать представительства в этих странах. Плюс хотим отойти от базовых продуктов и заниматься брендами. Мы видим хорошую перспективу развития в этих странах, так как российские лекарства там считаются высококачественными и пользуются большим спросом, — рассказывает Рустем Муратов.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЛДИНГА

Выручка «Биннофарм Групп» за первое полугодие 2021 года составила 23.1 млрд рублей, притом что по итогам 2020 года она была на уровне 21.3 млрд рублей.

— Последовательно несколько лет наша компания демонстрирует высокие темпы роста выручки на уровне 20% с плюсом, что значительно превышает рост рынка, — говорит Элина Багаутдинова, финансовый директор холдинга. — При этом для нас важен не только рост выручки, но и определенный уровень маржинальности. Для себя мы определили его на уровне 30%. Это позволит нам достигать стратегических целей, которые мы перед собой поставили.

Мы очень аккуратно относимся к уровню долга. Сейчас долговая нагрузка примерно на уровне 1 к EBITDA, и это дает

На рынке «Биннофарм Групп» растет быстрее других. За 2020 год продажи компании в рублях выросли на 37%, в упаковках — на 13%

нам возможность с уверенностью смотреть в будущее и присматриваться к возможным M&A и инвестиционным проектам. При этом для себя при работе с кредитом и кредитным портфелем мы придерживаемся четких принципов финансовой дисциплины. Показатель чистый долг / EBITDA не должен превышать 3, а кредитный портфель должен быть серьезно диверсифицирован, чтобы мы в любой момент могли работать с долговой нагрузкой, снижать ее стоимость.

СОЗДАНИЕ R&D-ЦЕНТРА

Холдинг имеет семь R&D-лабораторий, которые находятся в разных регионах России. Сейчас компания занимается созданием центра в Подмосковье, который объединит все эти площадки под одной крышей.

— Идея центра простая, — рассказывает Рустем Муратов, — собрать все в одну точку, чтобы повысить эффективность. Благодаря современным технологиям можно сократить количество людей, наращивая при этом производительность и общую квалификацию. Мы дженериковая компания. Наша ключевая наша задача — поддержание потока новых продуктов, которые выходят на рынок. Вторая часть бизнеса — новые, оригинальные продукты. Мы этим сейчас не занимаемся, но там есть интересные перспективы. Центр позволит нам разрабатывать сложные продукты, которые умеют делать немногие компании. И задача центра — совсем редкая: разработка биотехнологических продуктов. Сейчас в России их разработкой занимаются два предприятия, с нами будет три. Сегмент интересный, совсем новый в мире — это продукты, которые делаются не методом химии, а методом культивирования живых клеток. К этому классу продуктов относится та же вакцина.

Первая очередь R&D-центра будет запущена в конце I квартала 2022 года.

ПРО ДЕБЮТНЫЙ ВЫПУСК

Размещение дебютного выпуска облигаций запланировано на вторую половину ноября. Объем размещения составит 3 млрд рублей.

— Мы почти год идем к дебютному займу, рассказывает Рустем Кафиатуллин, директор департамента долгового капитала СКБ-банка. — Оферентами займа являются АО «Алиум и ПАО «Синтез». Компания получила рейтинг ruA от агентства «Эксперт РА» со стабильным прогнозом, рассчитываем получить такой же рейтинг самого выпуска. Срок до оферты составит 2 года, предполагаются ежеквартальные купоны. Уже сейчас можно сказать, что выпуск вызывает большой интерес со стороны инвестсообщества. Компаний фармацевтики пока очень мало на облигационном рынке, соответственно, это хорошая возможность диверсифицировать свои портфели в этом направлении.

Короткий срок выпуска — 2 года — исполнительный директор по корпоративным финансам АФК «Система» Дмитрий Коровкин связал с ситуацией на рынке: «У компании небольшой долг, и у нее есть возможность не привлекать сейчас длинные долги, принимая на себя риск высоких ставок на такой период, как 3-4 года».