Дебютное размещение облигаций АО «Группа компаний «МЕДСИ»

Ольга ШАКИРОВА,
член Правления,
директор по финансам
и инвестициям, ГК «МЕДСИ»

Миссия ГК «МЕДСИ» — «Делать достижения медицинской науки доступными каждому»

В начале марта состоялся онлайн-семинар Cbonds с ГК «МЕДСИ», входящей в АФК «Система». Как отметил Сергей Лялин, основатель Cbonds, «примечательно, что этот эмитент представляет абсолютно новый для российского фондового рынка сегмент — это сегмент платных медицинских услуг, это лидер этого сегмента. Общая доля рынка не так велика — 3 % с небольшим, но тем не менее это крупнейшая компания в сфере платных медицинских услуг, и можно говорить о том, что с выходом компании "МЕДСИ" на фондовый рынок появляется новый сегмент эмитентов, новый сегмент российского фондового рынка, бенчмарк для других эмитентов из этой отрасли, которые будут выходить на рынок».

16 марта ГК «МЕДСИ» успешно разместила два облигационных выпуска. Сбор заявок по обоим выпускам компания провела 14 марта.

Параметры выпуска серии 001P-01:
- Объем: 3 млрд рублей
- Погашение (оферта): 25.02.2038 (17.03.2025)
- Купонный период: квартал
- Ставка 1–8-го купонов: 9.85 % годовых
- Количество сделок на бирже: 715
- Листинг: второй уровень листинга Московской биржи

Параметры выпуска серии 001P-02:
- Объем: 3 млрд рублей
- Погашение (оферта): 25.02.2038 (17.03.2026)
- Купонный период: квартал
- Ставка 1–12-го купонов: 10.35 % годовых
- Количество сделок на бирже: 5558
- Листинг: второй уровень листинга Московской биржи

ГК «МЕДСИ» ведет свою историю с 1996 года. Началась она с поликлиники № 6 Мосгорздравотдела по обслуживанию иностранных граждан, ранее известной в Москве как «Поликлиника Интуриста». Естественно, как это бывало в Советском Союзе, услуги для иностранных граждан были совсем другого качества по сравнению с теми, которые оказывались рядовым советским гражданам. 11 ноября 1996 года клиника была приобретена «МЕДСИ», сразу же началась реконструкция здания, при этом не прекращался прием пациентов. Так появился бренд коммерческой медицины «МЕДСИ». Сегодня компания является лидером частной медицины в России, оказывая полный спектр медицинских услуг — от первичного приема и скорой медицинской помощи до высокотехнологичной диагностики, сложных хирургических вмешательств и реабилитации. ГК «МЕДСИ» включает 130 медицинских учреждений на территории России (данные по состоянию на конец декабря 2022 года).

ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ольга Шакирова:

— Мы подходили достаточно консервативно к тем цифрам, которые мы ожидали по итогам 2022 года, в итоге мы вышли на 36 млрд по выручке, 6.5 млрд по EBITDA. Долг к EBITDA лучше, чем мы планировали, составляет 1.1x, что считаем хорошим результатом. Это те цифры, от которых мы будем отталкиваться, с которыми мы идем в 2023 год.

Сейчас у нас на борту 130 клиник, 4750 врачей, что является уже существенной заявкой на масштабы.

С учетом 2022 года мы вырастили региональную долю в структуре выручки почти до 13%, плюс 5% к 2021 году. Это наш тренд — мы продолжаем свое развитие в крупных региональных городах. Важно отметить, что наши ключевые объекты, количество которых продолжает увеличиваться, — это клиники первичного приема, то есть мы развиваем амбулаторную мощность и в Москве, и в регионах.

Мы сделали M&A, приобрели сеть лабораторной диагностики и лабораторных пунктов, кабинеты медицинского приема в Перми. Активно занимаемся франшизой, есть большие планы по развитию на 2023 год.

У нас амбициозные цели по масштабированию бизнеса, в этом мы опираемся на цифровизацию всех процессов и стандартизацию. За 2022 год мы сделали существенный прорыв в развитии приложений, которые помогают пациентам и врачам.

Ключевые моменты нашей бизнес-концепции — это диверсификация направлений, хабовая структура, вертикальная интеграция, серьезные планы на географическую экспансию. Мы цифровизируем все процессы, что позволяет нам безболезненно масштабировать их независимо от того, в каком городе мы будем открывать клиники. При этом, как нам кажется, мы находимся еще в самом начале пути масштабирования, увеличения выручки и доли рынка.

Наша существенная точка роста — это наше партнерство с аптеками. По результатам 2022 года аптеки составляют уже почти 1 млрд рублей в структуре нашей выручки. В аптеках мы предлагаем специфическую услугу: через наши аптеки можно купить в том числе те препараты, которые являются препаратами стационарного звена, разрешены для продажи в розницу, но все равно в обычной аптеке не продаются. Это наше конкурентное преимущество.

Хабы, «модель 360», экосистема позволяют нам достигать результатов и держать уровень маржи в районе 18%. Если анализировать структуру нашего долга, то на конец 2022 года он составил 9.7 млрд рублей, чистый долг меньше — за вычетом 3.6 млрд рублей, которые находились на балансе.

Кредитные линии у нас открыты, с нами работает почти весь топ представленных в России банков. Неиспользованные кредитные линии на конец года составили почти 15 млрд рублей.

Наш долг на конец года, мы считаем, достаточно сбалансирован, он весь рублевый и диверсифицирован между фиксированной и плавающей ставкой, между долгосрочными и краткосрочными обязательствами.

— Какой планируете CAPEX на 2023 год? Каковы направления инвестиций на этот и ближайшие годы?

— Мы сделали бюджет в разных сценариях — учитывая сохраняющуюся высокую волатильность на рынке.

Мы достаточно консервативно смотрим на CAPEX: по моему мнению, мы должны потратить в пределах 4–5 млрд рублей. У нас есть программа поддержки, в ее пределах мы тратим обычно не больше 2 млрд рублей, остальные средства потратим на поддержку программы развития.

В случае, если мы поймем, что все развивается позитивно, рынки не выглядят такими негативными относительно России, то мы займем более агрессивную позицию с точки зрения развития.

— Есть ли планы по срокам IPO?

— Наша задача к концу осени 2023 года — быть максимально готовыми к IPO с точки зрения корпоративных процедур, внутренних процедур управления, комплаенса, цифровых контролей, технологий управления и масштабирования. Мы планируем быть активом, с которым можно быть спокойным любому: и инвестору, и акционеру.

— Выручка от страховых компаний составила 13.7 млрд рублей. Какова в ней доля топ-1 и топ-10? Насколько высока зависимость от ключевых партнеров?

— Весь рынок страховой медицины — это примерно топ-7 страховых компаний, потому что все остальное — это мелкие компании. У нас все разложено примерно равными частями, то есть у нас нет ни одного партнера с долей более 20–22%, поэтому мы считаем, что мы в этой части диверсифицированы.

Мало того, мы активно идем работать напрямую с юридическими лицами, подписываем трехлетние контракты. Поэтому мы не видим существенной зависимости от одной из страховых компаний.

— Недавно компания выплатила дивиденды. Каковы дальнейшие планы по дивидендам на 2023-й и 2024 годы?

— Выплатили дивиденды в размере 1 млрд рублей для того, чтобы с точки зрения инвестиционной истории был трекинг по дивидендному потоку. С акционером взаимоотношения в части дивидендов будут зависеть от «аппетита на рост».

Мы это будем обсуждать летом и определимся, какие следующие крупные шаги будем делать: либо мы выберем стратегию более дивидендной модели, либо сделаем еще один крупный шаг. Но тогда это уже будет очень серьезная заявка на совсем другие масштабы бизнеса.

Запись онлайн-семинара на YouTube