Дебютное размещение облигаций ООО «Моторика»

Андрей ДАВИДЮК,
генеральный директор,
«Моторика»

Недавно Cbonds провел онлайн-семинар с компанией «Моторика» — производителем протезов верхних конечностей. Представители таких отраслей — не самые частые гости наших эфиров, да и вообще медицинская и «околомедицинская» сфера на облигационном рынке представлена не очень большим количеством компаний. В этом материале делимся самыми интересными моментами из презентации компании, а также параметрами дебютного облигационного займа, размещение которого состоялось в середине октября.

Сергей Лялин, основатель, Группа Cbonds:

— Компания называется «Моторика», потому что компания занимается изготовлением бионических протезов верхних конечностей.

Компания достаточно молодая, она существует с 2014 года. Не очень большая (совокупная выручка за прошлый год составила около 600 млн рублей), но довольно быстро растущая. Так, за два квартала 2023 года компания получила уже почти столько же выручки — 570 млн рублей.

ПАРАМЕТРЫ ДЕБЮТНОГО ОБЛИГАЦИОННОГО ВЫПУСКА СЕРИИ БО-01:

Объем: 300 млн рублей
Срок обращения: 3 года (дата погашения: 14.10.2026)
Срок до оферты: 1 год (16.10.2024)
Купонный период: квартал
Ставка 1–4-го купонов: 15.75 % годовых
Амортизация: в даты выплат 9-го купона — 10 % от номинала, 10-го купона — 20 %, 11-го купона — 30 %, 12-го купона — 40 %.
Организаторы: ИБ «Синара», «Диалот»
Представитель владельцев облигаций: «Первая Независимая»

У компании, по сути, отсутствует финансовый долг. До сегодняшнего момента с долговыми ресурсами компания не работала. Но, видимо, настало время что-то менять. И сейчас «Моторика» готовится к размещению первого выпуска облигаций на 300 млн рублей. Получен достаточно высокий кредитный рейтинг от «НКР» на уровне BBB+.

Андрей Давидюк, генеральный директор, «Моторика»:

— Действительно, наша компания занимается разработкой, производством и дальнейшей установкой протезов рук людям с инвалидностью. При этом мы видим свою миссию в том, чтобы давать людям новые возможности. Для нас это не пустой звук. Мы ежедневно встречаем десятки людей, которые приходят к нам, и мы делаем всё для того, чтобы их состояние и их ощущение от жизни до работы с нами, до получения протезов и после принципиально отличались.

При этом мы видим своей задачей вести продукцию к тому, что 100 % людей в мире без рук либо без ног (о продукте для ног я скажу дополнительно) будут пользоваться этими изделиями, чтобы их жизнь была гораздо более яркой и гораздо более удобной.

Наша компания молодая, она создавалась и развивалась как классический стартап. На сегодняшний день мы произвели более 6 тысяч протезов, наши пользователи живут в 15 странах. В текущем году мы открыли дочернюю компанию в Индии и приняли успешное участие в первых тендерах индийского Министерства обороны и индийских железных дорог. Сейчас проходим процедуру сертификации в других странах Юго-Восточной Азии.

Мы производим два типа продуктов: механические и роботизированные протезы. Соответственно, мы работаем со всеми типами травм — от отсутствующих пальцев до отсутствующего плеча.

Теперь несколько слов о первом типе протезов — механическом, или тяговом. Он работает за счет предельно простого принципа, когда при движении остатка культи натягиваются тросы и происходит схват. Это движение достаточно простое, но позволяет выполнять 80 % бытовых операций. Особенно важен такой протез для детей и подростков, потому что в период роста организму следует давать нагрузку на отсутствующую часть руки, чтобы в ней не происходили дегенеративные изменения.

При этом мы понимаем, что наши изделия должны быть не просто функциональными, но еще и привлекательными внешне, поэтому мы уделяем большое внимание дизайну.

— Как возникло желание прийти в этот бизнес?

— Классическая стартаперская история. Проект в свое время начали два инженера — Василий Хлебников и Илья Чех. Они популяризировали идею 3D-печати и решили напечатать на принтере 3D-протезы. Напечатали, получилось. Показали некоторым клиентам, показали специалистам. Изначально эта идея была связана только лишь с популяризацией 3D-печати, но очень быстро смогли увидеть спрос, начали его удовлетворять, разрабатывать продукцию и со временем полностью занялись именно этим.

В дальнейшем привлекли инвестиции от «Роснано». Потом, когда я с ними познакомился, мы выкупили долю «Роснано» и финансировали дополнительно. В 2019 году уже привлекли средства от Российского фонда прямых инвестиций (это был конвертируемый заем). В 2020 году мы конвертировали заем в долю и привлекли еще 300 млн рублей. К тому времени у нас уже был продукт, поэтому благодаря привлеченным средствам мы получили резкий рост по всем параметрам бизнеса — и по качеству, и по номенклатуре продукта.

— Насколько вы зависите в вашей продукции от импортных компонентов, особенно из недружественных стран? И насколько повлияли или могут повлиять на вас санкции?

— В наших механических изделиях доля зависимости буквально 2 %. Единственный компонент — порошок для 3D-принтинга. В роботизированных устройствах из импортного применяются микросхемы (чипы), но мы применяем чипы широкого назначения, которые всегда легкодоступны.

Второй момент — это микродвигатели. Мы используем очень маленькие микродвигатели (диаметром 8–10 мм), которые вставляются в пальцы протеза. Для этого мы нашли поставщиков из Китая. Мы ожидаем, что к концу 2024 года уже удастся испытать и начать применять аналогичные российские двигатели. Так что уже сейчас эта зависимость невысока, и мы принимаем меры, чтобы свести ее к нулю.

— Ваш основной рынок сбыта — Россия. При этом вы упомянули о продажах в СНГ и о создании дочерней компании в Индии. Каковы ваши дальнейшие планы? Насколько этот рынок в принципе глобален? Можете ли вы как российская компания продавать вашу продукцию в Южной Америке или в Африке?

— Да, мы можем продавать продукцию и в Южной Америке, и в Африке. Мы получили в свое время CE марку, которая во многих странах является достаточной для продаж, и используем ее в Индии. В настоящее время в Таиланде, Малайзии, Индонезии и Вьетнаме мы проходим процедуры по получению сертификатов для продажи на местных рынках и надеемся до конца года эти процессы завершить. Мы не сидим сложа руки в ожидании сертификата и уже сейчас выстраиваем работу с дилерскими центрами, с протезными центрами, с дистрибуторами в этих странах, устанавливаем отношения со страховыми компаниями, с сообществами людей с инвалидностью, чтобы начать продажи сразу после получения разрешительной документации.

Есть большой интерес к нашей продукции на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Сейчас мы видим два варианта нашего выхода за рубеж: один — мы будем просто продавать за границей произведенное в России, второй — мы будем выполнять трансфер технологий. Сейчас мы ведем переговоры с представителями двух стран о том, чтобы локализоваться на их территории в ближайшие 4–5 лет и полностью производить продукцию в этих странах.

Безусловно, это рынок глобальный, и мы в него идем.

— Кто ваши основные конкуренты в России? Другие российские компании или иностранные производители?

— До начала текущего года основными конкурентами были зарубежные компании. Сейчас у них возникли сложности с логистикой, ремонтом, поддержкой, гарантированностью поставок. Но наши клиенты требуют большей социальной поддержки, поэтому для них особенно важно, что мы в России и производим, и ремонтируем при необходимости, у нас здесь есть складской запас, а значит, стабильность, гарантированность, надежность наших поставок выше. За счет этого мы начинаем занимать существенную долю рынка, ранее принадлежавшую зарубежным поставщикам.

В России есть целый ряд компаний-стартапов, которые двигаются в эту же сторону. Но с точки зрения всех вызовов, которые стоят перед страной сейчас, именно «Моторика» решает эти вопросы на государственном уровне.

— На что пойдут привлеченные через облигации средства? Это будет расширение производства? НИОКР?

— Первое — это пополнение оборотных средств, потому что объем заказов растет, и есть ряд позиций, срок производства и поставки которых (например, микродвигателей) может составлять 3–5 месяцев, а авансирование при этом необходимо. Кроме того, есть заказчики, которые не могут прогнозировать свой объем заказов, потому что сами его не понимают, и под них мы держим складской запас.

Часть средств будет направлена на развитие продуктов, связанных с нижними конечностями, — завершение НИОКР и вывод этих продуктов в производство. Также у нас в планах увеличение производственных мощностей: увеличение рабочих мест, установка 3D-принтеров.

— Какова роль государственных дотаций в этом секторе? Какой процент выручки зависит от дотаций государства?

— В России государство финансирует 98% всех потребностей людей с инвалидностью, оставшиеся 1–2% — это благотворительные фонды. Люди редко покупают протезы за собственные средства, у них нет такой необходимости. В этом смысле у нас зависимость от государства есть. При этом сейчас увеличивается государственный бюджет на меры такой поддержки граждан, так что наша зависимость имеет скорее положительный характер.

Для того чтобы диверсифицировать развитие компании, мы предпринимаем усилия, связанные с выходом на зарубежные рынки. Считаем, что диверсификация через географию — один из надежных способов сохранять устойчивость.

Есть протезы биоэлектрические, тоже роботизированные. Они работают предельно просто, их даже может примерить каждый из вас. Если положить одну руку на предплечье и подвигать пальцами, вы почувствуете, как работают мышцы. Так вот даже при отсутствующей руке, когда в культе остаются мышцы и человек выполняет фантомный жест, это формирует электромиографический сигнал на поверхности кожи. Мы разработали датчики, которые этот сигнал снимают, передают в электронику, а электроника, в свою очередь, передает на микродвигатели. INDY — это модель, при которой кисть движется сразу полностью.

Но мы шли дальше и придумали изделие, в котором каждый палец двигается по отдельности, — это так называемые многосхваты. В них заранее можно настроить практически любое количество жестов, но в реальности люди обходятся примерно 10–15 видами.

Если в результате травмы полностью отсутствуют предплечья, мы устанавливаем такие протезы, в которых есть и модуль локтя, и модуль кисти. Это самые сложные изделия, ими очень сложно управлять, требуется длительная реабилитация и обучение. Но наши специалисты умеют это делать. Сейчас это наиболее востребованная продукция как в России, так и за рубежом.

Что касается конкурентов, то в России «Моторика» является лидером протезирования верхних конечностей (мы занимаем более трети рынка). Вместе с тем компания уделяет большое внимание развитию на мировых рынках, где главные конкуренты — это Америка и Германия.

Несколько слов о финансовых показателях нашего прошлого. Как классический стартап компания начиналась на венчурные средства. И те, кто знаком с этой отраслью, знают понятие «долина смерти» — это период, когда предприятие работает в убыток, покрывая эти убытки за счет привлекаемых инвестиционных средств. Мы прошли этот путь. Однако потом поставили себе задачу перейти в следующую стадию роста компании — в так называемые компании раннего роста, в которых уже формируется положительный денежный поток, в том числе и прибыль. Мы поставили перед собой такую задачу на 2022 год и выполнили ее и по чистой прибыли, и по EBITDA. В текущем году мы растем с темпом 100% год к году.

2023 год мы планируем закончить в диапазоне 1.2–1.3 млрд рублей по выручке. Чистую прибыль мы ожидаем в размере 300–320 млн рублей.

В текущем году мы приняли решение расширить зону своего присутствия — к протезированию рук добавить протезирование ног (протезы голени и стопы). В настоящее время мы занимаемся собственными разработками, а также ведем переговоры о возможных сделках с теми, кто уже присутствует на рынке.

Занимаясь вопросами протезирования верхних конечностей, мы столкнулись с феноменом фантомных болей после ампутации. И мы изучали, каким образом эти фантомные боли в настоящее время купируются, минимизируются, и выдвинули гипотезу, что одним из методов может быть стимулирование нервов в нервной системе культи таким образом, что электрический импульс, который генерирует чип, воспринимается головным мозгом как сигнал

от собственной руки. Мы провели уже три этапа исследований на добровольцах в рамках купирования фантомной боли. Все наши методы уже прошли утверждение в контрольно-надзорных органах.

Получив успешные результаты при купировании фантомных болей для пользователей протезов рук, мы провели аналогичные испытания для пользователей протезов ног. Там обнаружились свои особенности, сейчас мы над этим работаем. Однако уже сейчас мы видим, что этот рынок тоже будет перспективным. Так мы зайдем в рынок нейростимуляторов, чтобы закрывать эту потребность как в России, так и в странах СНГ. Рынок нейростимуляторов привлекает тем, что он в разы больше, чем рынок протезирования рук и ног, у него еще более высокие темпы роста.

Запись онлайн-семинара на YouTube

— Вышли ли вы на операционную безубыточность? В 2022 году был зафиксирован отрицательный денежный поток по операционной деятельности.

— Да, мы вышли на безубыточность, и сейчас компания полностью самоокупаема. По итогам 2023 года будет позитивный cash flow: не только по операционной, но даже по инвестиционной деятельности.

— Каков «портфель заказов» на текущий момент? Вы производите и продаете готовое изделие или человек к вам обращается, вы его ставите в очередь и через какое-то время изготавливаете для него протез?

— У нас есть собственная клиентская база — крупнейшая в России база пользователей протезов верхних конечностей (это те, с кем мы давно работаем, частные клиенты), и мы знаем, когда им подходит время заменить протез. Протез требует регулярной замены. Дети, например, меняют его ежегодно, и государство ежегодно это оплачивает. Это первая часть нашего портфеля.

Вторую часть портфеля составляют партнеры во всех субъектах Российской Федерации. Это протезные центры, протезные предприятия (и государственные, и частные), у которых есть собственные клиенты, нуждающиеся в замене протезов.

Третий компонент — национальная сеть протезных предприятий, крупный игрок на рынке. С ними мы заключили в этом году стратегический договор, в рамках которого этот партнер ежегодно выкупает продукцию на всю страну.

Реклама