

Финансовые результаты деятельности компаний Петербургского фармацевтического кластера

Е.О. Трофимова¹, Л.Е. Ясинская^{1, 2}

¹Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет, Российская Федерация, 197376, Санкт-Петербург, ул. проф. Попова, д. 14А;

²Петербургский филиал АО «ЮниКредит Банк», Российская Федерация, 190000, Санкт-Петербург, набережная реки Фонтанки, д. 48/2

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Трофимова Елена Олеговна – профессор кафедры экономики и управления Санкт-Петербургского государственного химико-фармацевтического университета (СПХФУ), доктор фармацевтических наук, профессор. Тел.: +7 (921) 304-09-05. E-mail: elena.trofimova@pharminnotech.com. ORCID:0000-0002-4940-9953

Ясинская Лолита Евгеньевна – соискатель кафедры экономики и управления СПХФУ; менеджер отдела корпоративной клиентуры Петербургского филиала АО «ЮниКредит Банк». Тел.: +7 (905) 258-46-45. E-mail: kle18@mail.ru. ORCID: 0000-0001-9183-5625

РЕЗЮМЕ

Введение. В последние годы петербургские фармацевтические компании по темпам роста производства превосходили общую динамику производства обрабатывающих отраслей и всей промышленности Санкт-Петербурга. Они также входили в группу лидирующих отраслей по инвестиционной активности, инновационной деятельности, уровню оплаты труда. Петербургские фармацевтические компании являются бенефициарами государственных программ развития отрасли и промышленности в целом, являются резидентами ОЭЗ, используют преференции, предоставляемые инвесторам на региональном уровне.

Цель исследования состояла в маркетинговой и финансовой оценке результатов деятельности компаний петербургского фармацевтического кластера в период 2015–2019 гг.

Материал и методы. Маркетинговый анализ проведен на основании данных исследовательской компании IQVIA о продажах на российском фармацевтическом рынке. Финансовый анализ базировался на базе данных «СПАРК-Интерфакс». В выборку были включены 14 производителей лекарственных средств с объемом выручки по итогам 2019 г. более 500 млн руб.

Результаты. Петербургские фармацевтические компании в период с 2015 по 2019 г. динамично улучшали свои позиции на внутреннем рынке и достигли 25% всего объема продаж российских компаний в сегменте госзакупок и 12% – в аптечном сегменте. В общей структуре продаж компаний 60% приходится на поставки для государственных нужд и 40% – на коммерческие продажи. Операционная прибыль петербургских компаний с 2015 по 2019 г. показала высокие темпы роста, превышающие динамику общих показателей промышленности Санкт-Петербурга. Несмотря на значительный рост валютной составляющей затрат и регуляторное давление на цены, средняя операционная рентабельность компаний сохраняется на высоком уровне (38%). В результате высокой инвестиционной активности наблюдается динамичный рост основного капитала. Доля собственного капитала, несмотря на привлечение в целях инвестирования значительных объемов заемного финансирования, стабильно составляет более 50% в структуре всего капитала компаний.

Заключение. Представители петербургского фармацевтического кластера характеризуются сильными позициями на внутреннем рынке, высокими показателями эффективности бизнеса, формирующейся оптимальной структурой активов, значительными объемами собственного капитала. Компании имеют значительные ресурсы для продолжения инвестиций в развитие производства и продуктовых портфелей.

Ключевые слова: фармацевтические производители, петербургский фармацевтический кластер, меры государственной поддержки, инвестиционная активность, позиции на внутреннем рынке, финансовые показатели.

Для цитирования: Трофимова Е.О., Ясинская Л.Е. Финансовые результаты деятельности компаний Петербургского фармацевтического кластера. Фармация, 2021; 70 (4): 37–43. <https://doi.org/10.29296/25419218-2021-04-06>

FINANCIAL RESULTS OF SAINT PETERSBURG PHARMACEUTICAL CLUSTER COMPANIES' ACTIVITIES

E.O. Trofimova¹, L.E. Yasinskaya^{1, 2}

¹Saint Petersburg State Chemopharmaceutical University, 14A, Prof. Popov St., Saint Petersburg 197376, Russian Federation;

²Saint Petersburg Branch, UniCredit Bank, 48/2, Fontanka River Embankment, Saint Petersburg 190000, Russian Federation

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Trofimova Elena Olegovna – Professor of the Department of Economics and Management, Saint-Petersburg State Chemical Pharmaceutical University (SPbSChPhU), Doctor of Pharmaceutical Sciences, Professor. Tel.: +7 (921) 304-09-05. E-mail: elena.trofimova@pharminnotech.com. *ORCID: 0000-0002-4940-9953*

Yasinskaya Lolita Edgen'evna – Post graduate of the Department of Economics and Management, SPbSChPhU; manager of the Corporate Banking Section, Petersburg Branch of UniCredit Bank Russia. Tel.: +7 (905) 258-46-45. E-mail: kle18@mail.ru. *ORCID: 0000-0001-9183-5625*

SUMMARY

Introduction. In recent years, Saint Petersburg pharmaceutical companies have surpassed the overall production dynamics of manufacturing and all industries in Saint Petersburg in terms of production growth rates. They have been also included in the group of leading industries by investment and innovation activities and the level of labor remuneration. The Saint Petersburg pharmaceutical companies are beneficiaries of state programs for the development of pharmaceutical and all industries and are residents of the special economic zone and use preferences provided to investors at the regional level.

Objective: to provide a marketing and financial assessment of the results of activities of the Saint Petersburg pharmaceutical cluster companies in the period 2015–2019.

Material and methods. The marketing analysis was based on the IQVIA research company data on sales in the Russian pharmaceutical market. The financial analysis was based on the SPARK-Interfax database. The sample included 14 drug manufacturers with a total revenue of more than 500 million rubles in 2019.

Results. In 2015 to 2019, the Saint Petersburg pharmaceutical companies dynamically improved their positions in the domestic market and amounted to as much as 25% of the total sales volume of Russian companies in the public procurement segment and 12% in the pharmacy segment. In the total sales structure in the companies, the deliveries for state needs and commercial sales accounted for 60% and 40%, respectively. In 2015 to 2019, the operating profit of the Saint Petersburg companies showed the high growth rates that exceeded the trends in the overall indicators of the Saint Petersburg industry. Despite a substantial increase in the currency component of costs and a regulatory pressure on prices, the average operating income margin of the companies remained at a high level (38%). In response to a high investment activity, there was a dynamic original capital growth. Despite the attraction of considerable amounts of debt funding for investment purposes, the share of equity capital consistently accounts for more than 50% of the total capital structure of the companies.

Conclusion. The representatives of the Saint Petersburg pharmaceutical cluster are characterized by strong positions in the domestic market, high business performance indicators, an optimal asset structure, and significant amounts of equity capital. The companies have substantial resources to continue investments in the development of production and product portfolios.

Key words: pharmaceutical manufacturers, Saint Petersburg pharmaceutical cluster, state support measures, investment activity, positions in the domestic market, financial indicators.

For reference: Trofimova E.O., Yasinskaya L.E. Financial results of Saint Petersburg pharmaceutical cluster companies' activities. *Farmatsiya*, 2021; 70 (4): 37–43. <https://doi.org/10/29296/25419218-2021-04-06>

Введение

Петербургский фармацевтический кластер являлся одним из драйверов развития российской фармацевтической промышленности на протяжении последних лет. Как отраслевой географический кластер он ведет свою историю со времен СССР, при этом в постсоветский период наряду с прекращением деятельности крупнейших отраслевых предприятий («Фармакон», «Октябрь») начался быстрый рост вновь образованных фармацевтических компаний [1]. Мощный импульс к развитию фармацевтический кластер получил после того, как фармацевтическая и медицинская промышленность были определены в качестве одного из приоритетных направлений модернизации российской экономики. Постановление правительства Санкт-Петербурга о создании кластера фармацевтической и медицинской промышленности (в настоящее время – Кластер медицинской, фар-

мацевтической промышленности, радиационных технологий) было принято в апреле 2010 г., вскоре после утверждения федеральной стратегии «Фарма 2020». В последнее десятилетие фармацевтика вновь стала одной из специализаций промышленности города [2].

В течение последнего десятилетия петербургским фармацевтическим компаниям предлагались различные меры государственной поддержки, стимулирующие инвестиции в создание современных производственных мощностей и НИОКР, импортозамещение и развитие экспортной деятельности. В рамках отраслевой федеральной целевой программы, принятой в 2011 г., финансовую поддержку на конкурсной основе получили проекты в сфере НИОКР и трансфера технологий. В период 2015–2019 гг. в рамках госпрограммы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» компаниями были получены субсидии на возмещение части поне-

сенных затрат по проектам, связанным с организацией производства лекарственных препаратов (ЛП) и фармацевтических субстанций (ФС), клиническими исследованиями, разработкой улучшенных аналогов инновационных ЛП. С 2020 г. в рамках госпрограммы введен авансовый механизм субсидирования части затрат на реализацию проектов по разработке современных технологий и организации на их основе производства ЛП. Под современными технологиями, перечень которых утверждается правительством, понимается продукция, конкурентоспособная на мировом рынке или не имеющая аналогов, производимых в России.

Фармацевтические предприятия получили также доступ к инструментам государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [3, 4]. Целый ряд петербургских компаний получили льготные займы Фонда развития промышленности (ФРП) на финансирование импортозамещающих проектов, закупку оборудования для маркировки ЛП, лизинговых сделок по приобретению технологического оборудования. В 2021 г. стартовала новая программа ФРП по предоставлению льготных займов на реализацию мер по борьбе с эпидемическими заболеваниями (заем на сумму 500 млн. руб. получен компанией «Активный компонент»).

Востребованным инструментом поддержки у фармацевтических производителей является статус резидента ОЭЗ «Санкт-Петербург», что предполагает использование таможенных и налоговых льгот, упрощенный порядок предоставления земельного участка, льготная ставка арендной платы. Резидентами ОЭЗ на площадке «Нойдорф» являются «Биокад» и «Фарм-Холдинг», на площадке «Новоорловская» – «Вертекс», «Новартис-Нева», «Фармасинтез-Норд» и др.

Фармацевтические компании, реализующие проекты в промышленной зоне «Пушкинская» («Биокад», «Герофарм», «Самсон-Мед», «Активный компонент»), на региональном уровне получили статус стратегических инвесторов, что сопряжено с использованием ряда льгот в отношении получения, арендной платы и дальнейшего выкупа земельных участков (снижение соответственно до 1,5 и 25% от кадастровой стоимости). Инвесторы в Санкт-Петербурге пользуются налоговыми льготами, включая снижение ставки налога на прибыль (12,5% в 2017–2020 гг.) на срок ≤5 лет, освобождение от уплаты налога на имущество и земельного налога, снижение ставки налога на

недвижимое имущество до 1% от кадастровой стоимости. В 2021–2028 гг. для региональных инвестиционных проектов (РИП) ставка по налогу на прибыль снижена до 10%, ставка налога на имущество, созданного в рамках РИП, – до 0%.

Три петербургские компании («Герофарм», «Биокад» и «Активный компонент») заключили трехсторонние специальные инвестиционные контракты (СПИК), предполагающие получение налоговых льгот и статуса российского производителя на инвестиционной стадии реализации проекта, а также возможность участия в госпоставках в качестве единственного поставщика (при реализации проектов с бюджетом >3 млрд руб.).

Как следует из официальных источников [5], в 2018 г. по сравнению предыдущим годом инвестиции в основной капитал петербургских фармацевтических производителей выросли в 1,8 раза, составив около 9 млрд руб. Доля фармацевтической отрасли в структуре инвестиций в основной капитал всей промышленности увеличилась с 3,4 до 6,8%. В 2018 г. в Санкт-Петербурге в сфере фармацевтического производства насчитывалось 16 крупных и средних предприятий (2,4% от общего числа промышленных предприятий города данной категории). Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации (33,3%), представляла собой максимальный показатель среди всех отраслей промышленности.

Начиная с 2018 г. индекс производства лекарственной продукции превышает индекс производства обрабатывающих отраслей и общий индекс промышленного производства. В январе-ноябре 2020 г. на фоне падения всего промышленного производства индекс фармацевтического производства по отношению к аналогичному периоду предыдущего года составил 114,2%.

Фармацевтическая промышленность по показателю средней заработной платы на одного работника лидирует среди всех обрабатывающих отраслей, уступая только автопрому. Средняя заработная плата на фармацевтических предприятиях в январе-ноябре составила 95,1 тыс. руб., что на 33% больше, чем в 2017 г., и примерно в 1,5 раза выше среднего уровня по всей обрабатывающей промышленности.

На фармацевтических предприятиях работает примерно 3% всей численности работников в обрабатывающих производствах Санкт-Петербурга, примерно такой же является и доля отрасли в объеме отгруженной продукции. Несмотря на значительную инновационную составляющую и высо-

кие расходы на оплату труда, валовые показатели производства фармацевтических предприятий в расчете на одного работника не отличаются от средних по промышленности показателей. Таким образом, актуальным является более глубокая оценка экономических результатов деятельности петербургских фармацевтических предприятий на современном этапе.

Цель исследования состояла в маркетинговой и финансовой оценке результатов деятельности компаний петербургского фармацевтического кластера в период 2015–2019 гг.

Материал и методы

Анализ позиций производителей на внутреннем рынке проведен на основании данных компании IQVIA. При определении продаж ЛП отечественного производства не учитывали локализованный выпуск зарубежной продукции. В составе представителей территориального петербургского кластера учитывали резидентов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, за исключением компании «Новартис Нева» (всего 17 компаний).

Для оценки финансового состояния представителей фармацевтического кластера были проанализированы компании с ОКВЭД 21 «Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях» и выручкой не менее 500 млн руб. по итогам 2019 г. В результате в выборку вошли 14 юридических лица, включая производителей как готовых лекарственных препаратов, так и фармацевтических субстанций. Анализ построен на статистической отчетности РСБУ (формы 1 и 2), представленной в базе данных «СПАРК-Интерфакс». Рас-

считывались средние показатели для выборки компаний в 2015 и 2019 гг. При расчете EBITDA показатель прибыли от продаж был увеличен на сумму, составляющую 10% от стоимости основных средств в предыдущем периоде (методика упрощенной формулы расчета исходя из среднего значения ежегодных амортизационных отчислений).

Результаты и обсуждение

В 2019 г. объем продаж ЛП, произведенных в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, на аудируемом российском рынке составил 68,4 млрд руб. в оптовых ценах. Доля этой продукции в период с 2015 г. по 2019 г. в общем объеме продаж российских компаний увеличилась с 8,5% до 17,6% (рис. 1). В структуре продаж компаний петербургского кластера превалирует продукция, закупки которой финансируются из бюджетных источников (60%). Именно этот сегмент российского фармацевтического рынка наиболее последовательно осваивается отечественными компаниями с момента начала реализации государственной стратегии импортозамещения [6, 7]. В структуре госзакупок всей отечественной продукции доля петербургских компаний быстро росла в течение последних лет и в 2019 г. составила 25%. На коммерческом рынке позиции петербургских компаний не столь значительные, но их доля за рассматриваемый период увеличилась более, чем в два раза (рис. 1).

Ведущей компанией петербургского фармацевтического кластера является ЗАО «Биокад», практически все продажи которого сконцентрированы в бюджетном сегменте. По итогам 2019 г. «Биокад» составил 40% всех продаж ЛП петербургских компаний. «Биокад» на сегодняшний день является также ведущим российским производителем по объему реализации на внутреннем рынке. В 2019 г. продажи «Биокада» выросли на 40% по сравнению с предыдущим годом и составили 7% от всех продаж российских компаний [8]. «Биокад» почти исключительно работает на рынке госзакупок, противоопухолевые препараты (L01) и иммуномодуляторы (L03) для лечения рассеянного склероза составили соответственно 73 и 16% всех его продаж в 2019 г.

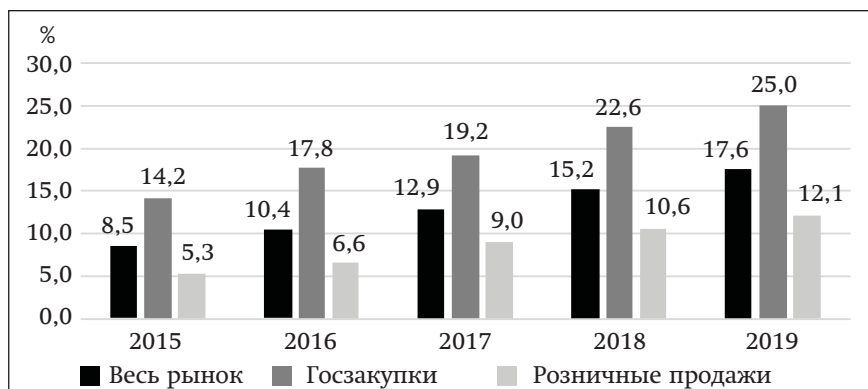


Рис. 1. Динамика доли петербургских компаний в структуре продаж российских фармацевтических производителей на внутреннем рынке, 2015–2019 гг.
Fig. 1. Trends in the share of Saint Petersburg companies in the sales structure of Russian pharmaceutical manufacturers in the domestic market, 2015–2019

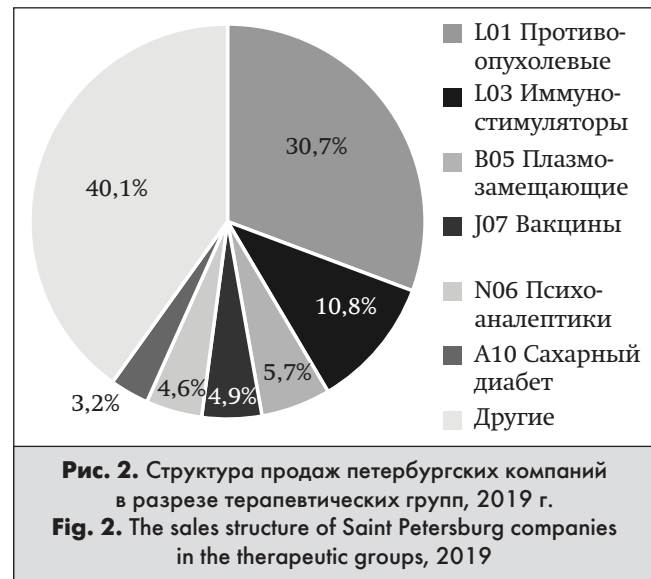
Второе место в рейтинге заняла компания «Вертекс» (13%), продажи которой на 95% ориентированы на розничный коммерческий рынок. На третьем месте – быстро развивающийся производитель стерильных форм «Гротекс» (11%), у которого продажи в коммерческом сегменте составляют почти 2/3. Компания «Герофарм», продажи которой достаточно равномерно распределены между госзакупками и аптечным сегментом, находится на 4-м месте (8%). Далее следуют «Северная звезда» (7%), «Полисан» (6%), СПбНИИВС (6%), «Фармасинтез Норд» (3%) и т.д.

Структура продаж по фармакотерапевтической группам АТХ-классификации отражает профиль лидирующих компаний (рис. 2). Противоопухолевые препараты (L01) и иммуностимуляторы (L03) составляют 31 и 11% соответственно. Плазмозамещающие растворы (B05) составляют около 6% продаж, вакцины (J07) – около 5%.

Анализ финансовой отчетности компаний показал, что выручка от продаж в среднем увеличилась на 130% (см. таблицу). Динамика EBITDA носила менее выраженный характер (+108%), что определялось более высокими темпами роста себестоимости по сравнению с выручкой. Операционные затраты фармацевтических компаний традиционно имеют значительную валютную составляющую, что в первую очередь относится к сырью и материалам. Высокий уровень характерен также для расходов на оплату труда. Наряду с этим рост операционной прибыли компаний

сдерживается ужесточением регуляторных требований к ценообразованию на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты при регистрации предельных отпускных цен, а также формировании заявок в системе госзакупок. В целом средний показатель операционной рентабельности по EBITDA демонстрирует стабильно высокий уровень (42–38%), существенно превосходящий средние показатели по всей российской фармацевтической отрасли – 26% по итогам 2019 г. [9].

С 21 до 16% снизилась также рентабельность по чистой прибыли, что объяснялось в том чис-



Усредненные финансовые результаты деятельности петербургских фармацевтических компаний (млн руб.)

The average financial results of Saint Petersburg pharmaceutical companies' activities (million rubles)

Баланс							
	2015	2019	+ %		2015	2019	+ %
Внеоборотные активы, в т.ч.: основные средства	1049,7 707,4	3800 2587,7	262 266	Собственный капитал	1430,9	3933,4	175
Оборотные активы, в т.ч.: дебиторская задолженность денежные средства	1646,2 730,8 380,3	3622,2 1675,6 243,6	120 129 -36	Заемные средства, т.ч.: долгосрочные краткосрочные	848,7 707,2 141,5	1997,2 1617,1 380,1	135 129 169
Актив	2695,9	7422,2	175	Пассив	2695,9	7422,2	175
Финансовые результаты				Расчетные показатели			
Выручка от продаж (без учета НДС)	2308,3	5303,8	130	Чистый финансовый долг / EBITDA	0,49	0,87	
EBITDA	964	2006	108	Доля собственного капитала, %	53	53	
Рентабельность по EBITDA, %	41,8	37,8		Доля заемных средств, %	32	27	
Чистая прибыль	485	847,8	75	Доля основных средств, %	26	35	
Рентабельность по чистой прибыли, %	21,0	16,0		Доля оборотных средств, %	61	49	

ле ростом процентных затрат компаний на обслуживание заемного капитала при существенно увеличенной долговой нагрузке в связи с реализацией инвестиционных проектов. Тем не менее средний показатель чистой прибыли в 2019 г. соответствовал высокому уровню, достаточному для дальнейшей реализации инвестиционных программ.

В рассматриваемый период активы фармацевтических компаний увеличились почти в 3 раза (см. таблицу). В 2019 г. соотношение оборотных и внеоборотных активов достигло баланса. Выравнивание долей обусловлено более интенсивным наращиванием основных средств вследствие ввода в эксплуатацию новых производственных мощностей. Одновременно произошло сокращение доли денежных средств в структуре баланса (с 14 до 3%), которые были направлены на реализацию инвестиционных проектов. Средний абсолютный показатель объема основных средств увеличился более чем в 3,5 раза. Относительно всех активов доля основных средств в структуре баланса выросла с 26 до 35%. В целом по всей российской фармацевтической отрасли этот показатель в 2019 г. составил только около 18% [9].

В структуре инвестиционных расходов, как и операционных, велика доля валютной составляющей, прежде всего, связанной с поставками технологического оборудования. В настоящее время данный компонент затрат при реализации инвестиционных проектов составляет от 50 до 90% в зависимости от формата проекта.

Доля оборотных средств в структуре активов в период с 2015 г. по 2019 г. сократилась с 61 до 49% (см. таблицу). Дебиторская задолженность составляет стабильную долю в структуре оборотного капитала (44–46%).

Традиционно не только для петербургских компаний, но и для всей российской фармацевтической отрасли характерны незначительные накопления нематериальных активов (3% в структуре активов в 2019 г. против менее 0,5% в 2015 г.). Отрасль находится на начальном этапе развития и имеет естественные ограничения для инвестиций в НИОКР, результатом которых являются нематериальные активы в виде патентов, лицензий и других интеллектуального права. Кроме того, особенностью РСБУ является то, что полученные в результате проведенных НИОКР интеллектуальные права часто относят на прочие внеоборотные активы, доля которых за последние пять лет также была незначительной и находилась в пределах 5%.

Промышленные фармацевтические компании отличаются стабильно большой долей собственного капитала в структуре баланса (53%). В абсолютном выражении рост собственного капитала происходит за счет накопления нераспределенной прибыли. Заемный капитал представлен краткосрочными и долгосрочными заимствованиями (в основном в виде банковских кредитов). Рост среднего показателя в 2,3 раза обусловлен привлечением средств для реализации инвестиционных проектов. Соотношение долгосрочных и краткосрочных заимствований сохраняется на уровне примерно 4:1.

Для расчета долговой нагрузки компаний был произведен расчет чистого долга. Соотнесение среднего показателя чистого долга к EBITDA демонстрирует низкую долговую нагрузку компаний как в 2015 г., так и в 2019 г. Показатель долговой нагрузки демонстрирует, что среднестатистическая компания отрасли способна погасить заемные средства менее, чем за один финансовый год, при условии сохранения операционной рентабельности. Проведенный анализ финансовых показателей свидетельствует о том, что представители петербургского фармацевтического кластера по показателю динамики прибыли существенно превосходят общие показатели промышленности Санкт-Петербурга (+108% по сравнению с +80% в 2015–2019 гг.).

В петербургском кластере представлены все основные бизнес-модели, характерные для российской фармацевтической отрасли [10]. Наиболее успешной с точки зрения финансовых результатов является бизнес-модель биотехнологического производства полного цикла, реализуемые компаниями «Биокад» и «Герофарм». В то же время высокие показатели эффективности демонстрируют также бизнес-модели дженериковых компаний широкого профиля («Вертекс» и др.), специализированных компаний («Гротекс», «Полисан», СПбНИИВС и др.), производителей ФС («Активный компонент»).

Заключение

Представители петербургского фармацевтического кластера характеризуются сильными позициями на внутреннем рынке, высокими показателями эффективности бизнеса, формирующейся оптимальной структурой активов, значительными объемами собственного капитала. Компании имеют значительные ресурсы для продолжения инвестиций в развитие производства и продуктовых портфелей.

