

Унифарм: Дойде моментът да удовлетворим акционерите

[UFM](#)

Гергана Михайлова, 27 май 2008

Нетна печалба в размер на 1.222 млн. лв. отчита за първото тримесечие на 2008 година едно от най-новите дружества, листнати на БФБ - Унифарм АД.

Резултатът на фармацевтичния производител за същия период на миналата година е 1.488 млн. лв., сочат официалните данни, предоставени от дружеството. Общо активите нарастват от 18.599 млн. лв. на 21.480 млн. лв., а акционерният капитал на дружеството е 500 000 лв., разпределен в 500 000 броя поименни безналични акции с номинална стойност 1 лв. всяка.

За периода 2006–2007 година компанията отбелязва ръст на приходите от продажби на лекарствени продукти от 28.9%. Доклад на IMS Health за България отрежда на Унифарм АД 4-то място по приходи от продажби сред българските производители за 2007 година, с 6 % пазарен дял, при съотношение 20% към 80% между българските и вносните лекарства.

Сред новостите във фирмата са цялостното подновяване на инфраструктурата ѝ с нови гаражни клетки, сервиз за поддръжка на МПС. През 2005 година е изграден и оборудван нов контролно-аналитичен блок с химични и физични лаборатории за 2.5 млн. лв. Изградени са нови помещения за отдела по контрол на качеството. С 1.2 млн. лв. е обновен таблетният цех, а през миналата година е извършен текущ ремонт за реконструкция и модернизация на климатизиран склад със система за филтриране на въздушния поток с капацитет 220 евро-палета.

Унифарм АД получава субсидия за създаване на нов медицински продукт от Националния иновационен фонд, като стойността на инвестицията е 702 634 лв. Реализира проект по PHARE и EFCD на стойност EUR 79 219 за внедряване на контролно аналитична апаратура за тестове и анализ на химически субстанции. Дружеството работи с производствен капацитет на таблетни форми от 480 млн. таблетки годишно. (Цех 2 и Цех 3) . През 2007 година в Унифарм АД са произведени 10.6 млн. опаковки и 1 765 тона концентрати за хемодиализа. За 2007 г. фирмата е реализирала приходи от продажби на медикаменти над 16. 9 млн. лв., като в обема на продажбите таблетните форми заемат 86%, концентратите за хемодиализа - 9%, а течните лекарствени форми - 5%.

От обема на произведените лекарствени форми за периода 2004–2006 година около 1/4 са възлагателно производство от Софарма АД, като тази тенденция се запазва и делът се повишава.

Акциите на компанията се търгуват на Българска фондова борса от вчера, 26 май, като символичният старт бе даден от Огнян Палавеев, председател на Управителния съвет и изпълнителен директор на Унифарм АД, притежаващ 12.89% дял от компанията. В първия ден на търговия акциите направиха ръст от 7 400% до 75 лв. средна цена за лот, при прехвърлени 20 ценни книги.

Дълго отлагаете появата си на БФБ. Изчаквахте подходящият момент или подготовката за публичността изискваше повече време?

Моментът не сме го избирали. Нещата се развиха така, че точно на 26 май да се листнем на Българска фондова борса. Имаше си определени процедури, през които трябваше да преминем. Излизането ни на борсата възприемам като една стъпка от нашето развитие за по-нататъшното ни утвърждаване на пазара.

Политиката на фирмата винаги е била малко консервативна, но основанията за това са, че произвеждаме един продукт, който е ориентиран изцяло към здравето на хората. Ние сме първата фирма, която прие преди 9 години добрата производствена практика и това не е еднократен акт. Ние през цялото време сме го поддържали и искаме да го запазим, защото философията на фирмата е именно тази - не еднократно да излезеш най-напред, а да запазиш това, което си постигнал.

Ние не приемаме борсата като бинго зала и не бихме искали тези, които ще инвестират в нашата фирма, да са от този тип инвеститори. Може би някой ще ме упрекне за това, което казвам, но такова е мнението ми. Излизането ни към днешна дата е изключително подходящо, за да можем да уверим хората, че присъствието ни на пазара е постоянно, при това с едно позитивно развитие.

Що се отнася до дивидента, действително има двойно увеличение от миналата година, но натрупаният резерв и потенциалът, който притежава фирмата, доведоха до този момент, в който да удовлетвори притежателите на акции, които са повече от 130 човека физически лица.

Ще търсите ли капитал за финансиране на проектите си за тази година?

Смятаме да осигурим нашите инвестиционни проекти чрез банкови заеми. Това говори добре за фирмата, тъй като стоим добре на пазара, имаме добро име и получаваме добри условия, които ни удовлетворяват.

Инвеститорите обвързват до голяма степен своите решения с перспективите пред бизнеса. Секторът, в който оперирате, е силно конкурентен и то от мощни структури. Какви са прогнозите ви за развитие в тази ситуация?

От дълги години съвместно с другите български фирми - производителки се опитваме да наложим схващането, че в един такъв публичен сектор, основно средствата от Здравно осигурителната каса, фондовете, които се изразходват, трябва да отиват към генеричните препарати. Ако вземем за отправна точка Германия, където около 60-70 % е реимбурсация от страна на касата за генеричните препарати, то при нас пропорцията е обратна. И именно така виждам аз бъдещето на генеричните производители - все повече държавата, в лицето на здравните каси и частните фондове, ще обръщат внимание на този фактор. Защото генеричните продукти спестяват средства, които могат да се вложат в други препарати, които не бихме могли да произведем, а внасяме от вън.

Каква е прогнозата ви за здравните фондове, които набират скорост и в които инвестират дори компании, стоящи доста далеч от здравеопазването и фармацевтиката?

Аз смятам, че в едно пазарно стопанство, каквото сме ние, особено след влизането ни в Европейския съюз, е напълно нормално да функционират такива фондове. Друг е въпросът по какъв начин ще навлязат тези фондове на нашия пазар и дали ще се създаде една конкурентоспособна среда за тях. Защото в момента от това, което излиза като проекти за регулаторни функции и закони, които биха могли да ги уредят, се дават определени насоки към една ненормална за мен конкуренция при излизането на тези фондове.

Ние се ограничихме изключително в производството на лекарствени средства, което имаше положителен ефект върху развитието на фирмата, защото не може една фирма с нашия мащаб да се занимава с всичко.

Как сте позиционирани на пазарите в региона?

Чрез Софарма ние присъстваме на украинския, полския, руския пазар. Общата тенденция там е положителна, за разлика от собствената ни страна, където произвеждаме и имаме присъствие. В нашия бранш работят повече от 20 хил. човека, пряко ангажирани в производството. Това са работни места, човешки съдби, които ние бихме искали да задържим в България, а не да изнасяме национален продукт като купуваме външни продукти. За съжаление тенденцията е на спад по бройки опаковки на българския пазар. Но компенсацията идва от външните пазари.

*** Не е препоръка за вземането на инвестиционно решение.**