

# Биннофарм Групп

## ПЕРВЫЙ ОПЫТ ЦФА



### Докладчик:

Кирилл Ильичев

Руководитель

департамента казначейства



# Биннофарм Групп в цифрах



## №2

российский производитель  
лекарственных препаратов\*

## №1

экспортер лекарственных  
препаратов российского  
производства в страны СНГ+\*\*

## 6

производственных  
площадок

## 4 100+

сотрудников

## 360+

миллионов  
упаковок в год

## 600+

регистрационных  
удостоверений

\* По данным аналитического агентства AlphaRM,  
2025г.

\*\*Источник рыночных данных по странам ближнего



# Продукты



# ЦФА: выбор и подготовка выпуска



## Почему ЦФА?

1. **Любопытство:** новый инструмент, который стремительно развивается, как его применить для диверсификации долгового портфеля?
2. **Другой круг инвесторов:** инвесторы ищут альтернативы депозитам и облигациям (ЦФА посередине).
3. **Повышение осведомленности:** усиливаем бренд-узнаваемость и позиционируем нашу компанию как активного эмитента для любого круга инвесторов.

## Важно

Раскрытие РОВ на сайте Эмитента и ОИС в случае открытого выпуска.

## Подготовка:

1. Изучение инструмента, ознакомление с ОИС, анализ рынка ЦФА (объемы, ставки, сроки, возможности платформ ОИС, скорость);
2. Сравнение ЦФА с другими инструментами (облигации, НКЛ): какие преимущества и недостатки?
3. Изучение налоговых рисков: отражение в учете, признание процентов для уменьшения налогооблагаемой базы в отчетном периоде;
4. Получение корпоративного одобрения и подготовка презентационных материалов;
5. Выбор ОИС, заключение договора, авторизация в системе, согласование РОВ и сопутствующих документов.



# Сравнение: ЦФА Vs облигации Vs кредиты

## Мнение Биннофарм Групп

	ЦФА	Облигации	Кредиты
Скорость привлечения	~8 р.д.*	> 30 р.д.**	>20 р.д.***
Комиссия	Сопоставимый уровень	Сопоставимый уровень	Отсутствует
Оптимальный срок (период обращения)	6-12 мес.	> 12 мес.; 36 мес. - стандарт	Зависит от условий в договоре
Объем привлечения****	Менее ликвидный рынок, объем привлечения ниже чем на облигационном рынке	Ликвидный рынок, объем привлечения высокий	Ограничен лимитом в банке
Администрирование	Минимальные трудозатраты	Высокие трудозатраты	Средние трудозатраты
Круг инвесторов	В рамках одного ОИС	Основные банки/брокеры и т.д.	-
Кредитный рейтинг	Необязательно	Обязательно	Необязательно
Целевое использование, ковенанты	Нет	Возможны	Да



### Выводы:

#### ЦФА для нас:

- Удобный инструмент привлечения оборотного финансирования и хорошая альтернатива ВКЛ.

\* Авторизация, РОВ и сбор заявок.

\*\* Регистрация Проспекта, Программы, РОВа, маркетинг.

\*\*\* Кредитный анализ, комитет, подписание КД.

\*\*\*\* Зависит от кредитного рейтинга и размера компании.

# С чем столкнулись при выпуске ЦФА?

## Дальнейшее развитие ЦФА

### С чем столкнулись?

- Сложность самостоятельного прогнозирование объема привлечения: soft и hard cap;
- Учет процентов в отдельной налоговой базе;
- Разные требования к авторизации, документации и корпоративным одобрения в ОИСах.

### Дальнейшее развитие ЦФА:

- Коллаборации ОИСов для увеличения объемов привлечения и стандартизации процессов, в т.ч. идентификации пользователей (Одна регистрация = доступ во все ОИСы);
- Использования ЦФА **в международных расчетах**;
- Повышение требований к Эмитентам по раскрытию информации;
- Повышение интереса к выпуску ЦФА среди компаний **нефинансового** сектора после изменений в НУ.





**Спасибо  
за внимание!**

**ЦФА** - это не сложно,  
а быстро и надежно!