

# День инвестора «Озон Фармацевтика»

## Q&A сессия

№	Вопрос	Ответ
1	Будет ли производственная площадка «Озон Медика» введена чуть раньше, чем 2027 год?	Мы придерживаемся ранее утвержденного графика. Строительство площадки началось в конце 2023 года, лицензирование запланировано на 2026 год, а коммерческое производство стартует в 2027 году.
2	Как вы конкурируете с иностранными производителями? Усилится ли конкуренция после ослабления санкций?	<p>Мы традиционно работаем в высококонкурентной среде. Иностранные производители предлагают свою продукцию по более высоким ценам и практически не уходили с российского рынка. Можно отметить, что снизились маркетинговые бюджеты со стороны big фармы, сократилось число проводимых клинических исследований и их стоимость, но сами препараты на рынке остались.</p> <p>Наша компания успешно конкурирует благодаря масштабам производства (ниже себестоимость) и широкому ассортименту. Такая комбинация обеспечивает гибкое ценообразование и позволяет наращивать рыночную долю.</p>
3	Повлияли ли санкции на фармацевтическую отрасль?	Непосредственно в фармацевтике не было санкций. Существенного влияния на ассортимент санкции также не оказали: доля зарубежных препаратов на полках в аптеке снизилась всего на 1%. За время геополитических событий снизилась маркетинговая активность «иностранцев» в медицинском сообществе и уменьшились затраты на проведение клинических исследований, что открыло новые возможности для отечественных производителей.
4	Почему ротация ассортимента в более дорогой сегмент не проводилась ранее?	Ротация ассортимента — это естественная часть развития портфеля. Ежегодно проводится мониторинг рынка, по результатам которого запускаются в разработку новые актуальные молекулы (сейчас в разработке около 250). В продажу мы стараемся выводить наиболее

**№ Вопрос**

**Ответ**

---

	<p>востребованные, а также экономически привлекательные препараты. Разработка новых молекул не всегда расширяет портфель – иногда мы видим выгоду в замене одной молекулы другой. Таким образом, наш ассортимент постоянно эволюционирует, а наше предложение следует спросу – ассортиментный микс в этом случае может быть как положительным, так и отрицательным. Мы здесь отвечаем потребностям на рынке – главное, что мы способны среагировать на эти изменения.</p>
5	<p>Кто производит более доступные препараты, от которых вы отказываетесь?</p> <p>У нас широкий портфель, поэтому мы присутствуем как в более доступных, так и в более премиальных ценовых сегментах. Для нас основное конкурентное окружение сейчас – это такие компании как «Велфарм», «Вертекс», «Биннофарм»... Каждая молекула имеет свое конкурентное окружение.</p>
6	<p>Почему расходы на R&amp;D теперь исключаются из скорректированной EBITDA? Будете ли продолжать так делать (учитывая, что Мабскейл консолидирован в периметр Группы)?</p> <p>Расходы на R&amp;D появились в отчетности только в 2024 году - после включения компании «Мабскейл» в периметр группы. Эти затраты связаны с ранними этапами разработки биотехнологических препаратов. Поскольку биотех сейчас является инвестиционным проектом – не приносит доходов – расходы по нему выводятся за рамки скорректированной EBITDA для более справедливого анализа результативности текущей основной деятельности Группы. Такой подход будет сохраняться и в дальнейшем. Объем R&amp;D биотеха будет расти с расширением портфеля.</p>
7	<p>Вы не дали прогноз по EBITDA, но можете сказать ожидается ли рост или снижение показателя?</p> <p>Компания сознательно не предоставляет четкий количественный прогноз по скорректированной EBITDA, поскольку на этот показатель влияет широкий спектр внешних факторов: индексация заработных плат в стране, курс валюты, затраты на R&amp;D, внешние рыночные условия.</p> <p>Мы остаемся высокомаржинальным бизнесом и основной акцент делаем на росте выручки — именно это отражает прогресс в реализации стратегии и должно стимулировать улучшение маржинальности за счет операционного рычага при контроле уровня расходов.</p>
8	<p>Будет ли увеличиваться процент фонда оплаты труда (ФОТ) и R&amp;D от выручки?</p> <p>Фонд оплаты труда (ФОТ) в 2024 году существенно вырос из-за двух факторов:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Увеличение численности персонала в связи с вводом в эксплуатацию новых производственных мощностей – два новых производственных участка, а также присоединения Озон Медика и Мабскейл в периметр Группы.</li><li>• Индексация заработных плат в течение 2024 года – на 20% в феврале и 10% в октябре.</li></ul>

---

**№ Вопрос**

**Ответ**

---

	<p>Мы относимся к этому как к инвестициям в рост бизнеса. В 2025 году ожидается "догоняющий" эффект, поскольку все увеличенные расходы будут учтены в полном масштабе в финансовых показателях года. Однако, благодаря росту выручки на уровне не менее 25% год к году удастся компенсировать рост расходов. Эффект операционного рычага должен позволить постепенно снижать долю ФОТ в структуре выручки.</p> <p>Мы не можем дать более точный прогноз по R&amp;D расходам в % от выручки - это будет зависеть от прогресса в ранних этапах регистрации продуктов биотеха. В скорректированной EBITDA мы не учитываем R&amp;D расходы биотеха.</p>
<p>9 Есть ли у менеджмента привязка бонусов к финансовым показателям или котировке акций?</p>	<p>Многие топ-менеджеры компании были акционерами компании еще до IPO. Также многие сотрудники принимали участие в IPO. Часть переменного вознаграждения менеджмента привязана к чистой прибыли компании.</p> <p>Программа мотивация персонала с участием акций или иных альтернативных форм рассматривается, сегодня нет каких-либо решений.</p>
<p>10 Почему загрузка производственных мощностей около 60%? Что мешает загрузить мощности на 100% и потом вводить новые производственные площадки?</p>	<p>У компании 16 независимых производственных участков для выпуска разных лекарственных форм. Их загрузка неравномерна. Сейчас она средняя загрузка мощностей составляет 76% - на 12 п.п. выше прошлого года. Полная загрузка невозможна из-за особенностей планирования ассортимента и необходимости поддержания производственной гибкости – мы ориентируемся на потребности коммерческого департамента и его нужд. Мы также на постоянной основе ведем работу по оптимизации производственных процессов с целью увеличения производственного потенциала на наших активах.</p>
<p>11 Как вы работаете с аптечными сетями для повышения узнаваемости бренда?</p>	<p>Мы активно работаем с фармацевтическим сообществом: организуем экскурсии на заводы, проводим обучающие конференции в городах, работаем над развитием лояльности к производителю. Также мы имеем маркетинговые договоры с аптечными сетями (сейчас такие договора покрывают более 80% аптек страны – это около 65 тысяч аптечных точек). Мы активно внедряем программы взаимодействия с сетями, направленные на повышение узнаваемости бренда и формирование доверия к качеству продукции.</p>

---

№	Вопрос	Ответ
14	По открытым источникам через исследования биоэквивалентности у вас может выйти до 13 новых препаратов. Подскажите, пожалуйста, остальные препараты проходят через процедуру биовейвера или предусмотрены другие подходы к регистрации?	<p>За прошлый год компания получила более 40 разрешений на проведение клинических исследований, что является косвенным индикатором планируемого объема регистраций. Исследование биоэквивалентности — длительный процесс, который сопровождается последующей регистрацией, также занимающей около года.</p> <p>В портфеле компании представлены твердые лекарственные формы, требующие обязательного проведения исследований биоэквивалентности. У нас также есть опыт проведения регистрации через процедуру биовейвера (упрощенная форма регистрации). Кроме того, есть стерильные формы, для которых соответствующие исследования не требуются. В целом компания поддерживает темп выхода по 30–40 новых регистраций в год – это высокий показатель в индустрии.</p> <p>Также отметим, что в последние годы ресурс по регистрации новых препаратов отвлекается на приведение текущего портфеля к требованиям Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Эта работа конечна и в итоге усилия будут вновь сконцентрированы на регистрации новых продуктов.</p>
15	Какой будет вклад новых препаратов в выручку?	<p>Значимый вклад новых молекул в краткосрочной перспективе ограничен. Даже самые успешные новинки занимают менее 3% выручки каждая. Новые препараты будут либо расширять портфель, либо замещать уже существующие молекулы. Основной драйвер роста до 2027 года — улучшение представленности в аптечных сетях и рост спроса на существующие позиции. Большой потенциал мы видим в выводе на рынок биосимиляров – по нашим ожиданиям 14 новых препарата к 2032-му году будут формировать треть всего оборота компании.</p>
16	Правильно ли считать, что завод Мабскейл уже фактически введен и сейчас ожидается именно регистрация препаратов?	<p>Мабскейл сегодня – это уже запущенное производство, где производятся серии для доклинических и клинических испытаний. По двум биосимилярам уже завершены клинические испытания и идет подготовка досье препаратов для финальной регистрации в Минздраве.</p>
17	Почему в отчете о движении денежных средств капитальные затраты составляют 2,4 млрд руб., а вы говорите о 4,3 млрд руб.?	<p>В отчетности капитальные затраты разбиты на инвестиции в основные средства и нематериальные активы (например, регистрационные досье). Инвестиции в основные средства составляют 2 455 млн руб., но если учесть нематериальные активы, то сумма соответствует 4,3 млрд рублей, как указано в презентации.</p>

**№ Вопрос**

**Ответ**

---

18	<p>Планируете ли вы усиливать работу с аптечным персоналом, например, через обучение или семинары?</p> <p>Столкнулся с ситуацией, когда в аптеке выбор препарата советуют делать по цвету упаковки — есть ли планы повысить корректность восприятия бренда?</p>	<p>Развитие лояльности аптечного сообщества к бренду «Озон Фармацевтика» является для нас одним из приоритетов. Уже реализуются несколько направлений работы:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Организация экскурсий на наши производственные площадки для сотрудников аптек, где они могут лично увидеть масштаб и качество производственного процесса.</li><li>• Проведение образовательных конференций в городах, на которых рассказываем о продукции, технологиях производства и принципах работы компании.</li></ul> <p>Что касается вопроса об упаковке, важно отметить, что наша белая упаковка имеет практическое преимущество: на ней фармацевты могут удобно делать надписи для покупателей (например, расписание приёма препаратов), что улучшает потребительский опыт. Мы активно работаем над устранением мифов и недопонимания через прямое взаимодействие с аптечными сетями и образовательные инициативы.</p> <p>Также стоит отметить, что после выхода компании на IPO внимание к бренду со стороны различных групп аудитории значительно возросло. Мы активно используем новые каналы коммуникации для повышения осведомленности о компании и борьбы со стереотипами в отрасли. Дополнительно о наших инициативах можно будет узнать из годового отчета, который скоро будет опубликован.</p>
19	Каковы планы по работе с государственными закупками?	<p>Компания планирует увеличить долю участия в тендерах за счёт системного мониторинга новых закупок. Ожидаемый темп роста госзаказов на рынке — 10–15% в год.</p> <p>В перспективе доля госзакупок в нашей выручке будет выше за счет запуска Озон Медика и биотеха – продукция этих направлений реализуется через госзакупки.</p>
20	<p>В прошлом году компании удалось существенно улучшить оборачиваемость денежных средств, что положительно сказалось на операционном денежном потоке. Есть ли целевые ориентиры на 2025 год по дальнейшему улучшению</p>	<p>В 2024 году компания достигла значительного прогресса в области управления оборотным капиталом: чистый оборотный капитал вырос всего на 2% при росте выручки на 30%. В результате соотношение чистого оборотного капитала к выручке снизилось с 95% до 74%, что является существенным улучшением.</p> <p>На 2025 год компания не дает прогнозные количественные цели по чистому оборотному капиталу. Оборачиваемость запасов будет зависеть от спроса и ассортиментного микса. Оптимизация</p>

<b>№</b>	<b>Вопрос</b>	<b>Ответ</b>
	показателей оборотного капитала? Какие ключевые направления оптимизации рассматриваются?	условий контрактов с дебиторами и кредиторами будет зависеть от работы коммерческой службы и службы закупок. Сейчас удержание достигнутого уровня будет достижением, но при наличии благоприятных рыночных условий дальнейшее улучшение показателей возможно. В целом Компания демонстрирует тренд на оптимизацию оборотного капитала.
21	Как будет раскрываться финансовая отчетность? Поквартально, а МСФО – по полугодию и годовая? Или поквартально тоже?	Так как дивиденды мы платим ежеквартально, то отчетность по МСФО будет раскрываться тоже ежеквартально – ключевые формы отчетности без примечаний. Полная отчетность будет раскрываться за полугодие и полный год.
22	Есть ли у компании планы по выходу на рынки зарубежных стран, возможно, какие-то совместные проекты за пределами России	На данный момент существующий ассортимент продукции компании «Озон Фармацевтика» ориентирован преимущественно на внутренний рынок России и не обладает значительным экспортным потенциалом. Однако в перспективе рассматривается выход на международные рынки за счет новых направлений — биотехнологических препаратов (продуктов проекта «Мабскейл»), а также онкологических препаратов «Озон Медика». В настоящий момент компания прорабатывает вопросы международной регистрации этих продуктов. Основными целевыми регионами рассматриваются Юго-Восточная Азия, Ближний Восток и страны Персидского залива. Первые экспортные проекты возможны после 2027 года. При этом в финансовых прогнозах экспортный потенциал пока никак не учитывается, что делает будущие возможности дополнительным источником роста, сверх текущих ожиданий.
23	Планируется ли выпуск оригинальных препаратов?	Нет, компания делает ставку на развитие в сегментах дженериков и биосимиляров, где обладает высокой экспертизой.
24	Какие технологические тренды наиболее актуальны для компании? Например, цифровизации клинических исследований или искусственный интеллект?	Понятие ИИ и цифровизация очень обширны - мы на этом не спекулируем. Мы используем собственный интеллект и прикладными возможностями по улучшению наших процессов.

**№ Вопрос**

**Ответ**

---

25	Рассматриваете ли замену бумажных вкладышей в упаковках на электронные?	<p>Мы поддерживаем идею перехода на электронные инструкции. Сегодня на каждой упаковке размещён QR-код, который используется в системе МДПП для отслеживания движения и подтверждения подлинности препарата. Такой же механизм — с использованием QR-кода — мог бы применяться и для быстрого доступа к актуальной инструкции по применению. Однако действующее законодательство обязывает сохранять бумажные вкладыши внутри упаковок, поэтому без изменений регуляторных требований мы не можем отказаться от бумаги.</p> <p>Переход на электронные инструкции был бы выгоден как с экономической точки зрения (производство бумажных вложений при больших тиражах — существенная статья расходов), так и с точки зрения экологии, особенно учитывая рост объема инструкций и увеличение размеров упаковок. Как только нормативная база позволит, мы готовы оперативно перейти на электронный формат.</p>
26	В чем ваше преимущество среди других производителей дженериков?	<p>Наше преимущество строится на двух ключевых аспектах — производстве и коммерции. Со стороны производства — это масштаб и высокая гибкость. Большие объемы выпуска позволяют нам эффективно управлять себестоимостью и сохранять конкурентные цены, что критически важно в сегменте дженериков.</p> <p>Со стороны продаж — это широкая сеть взаимодействия: мы работаем напрямую с 65 тысячами аптек (маркетинговые договоры), контролируем ассортимент и наличие препаратов в реальных точках потребления. Дополнительно мы используем систему мониторинга движения товаров в режиме реального времени, что позволяет быстро реагировать на изменения спроса и усиливать представленность бренда.</p> <p>Именно сочетание эффективного производства и коммерческой модели обеспечивает нам устойчивые позиции на рынке.</p>
27	Как работаете с представленностью в аптечных сетях?	<p>Осуществляется прямое взаимодействие через маркетинговые договоры и постоянный мониторинг остатков в аптеках в режиме реального времени. Это позволяет своевременно корректировать продажи и ассортимент.</p>

**№ Вопрос**

**Ответ**

---

28	<p>В этом году у компании к погашению порядка 5 миллиардов рублей долга. Можете уточнить, как распределены сроки погашения? И планируется ли дополнительное привлечение долгового финансирования для покрытия капитальных затрат?</p>
29	<p>Основная часть погашения приходится на июль и на конец года. При этом структура долга позволяет нам спокойно управлять этими выплатами: речь идет о задействовании оборотных кредитных линий. Мы уже подписали новые кредитные соглашения.</p> <p>В целом долговая нагрузка компании останется стабильной: по плану (guidance) на 2025 год соотношение чистого долга к EBITDA сохранится на уровне 1,0–1,5x. Привлечение дополнительного долга под капитальные затраты возможно точно и в пределах ранее утвержденных лимитов.</p>
30	<p>Для хеджирования валютных рисков, связанных с сырьевыми закупками, компания применяет простой инструмент — размещение валютных депозитов на сумму валютной кредиторской задолженности. Этот подход позволяет по большей степени компенсировать колебания валютного курса.</p> <p>Что касается капитальных затрат, действительно, оборудование закупается за валюту, однако здесь хеджирование не применяется. Поставки имеют длинные сроки и разбитую структуру оплаты (30-60-10%), что позволяет равномерно распределить платежи во времени. При этом оплата обычно осуществляется за счёт привлечения долгосрочных кредитов непосредственно в момент платежа.</p> <p>Вы упоминали, что треть капитальных затрат приходится на Мабскейл — это расходы на регистрацию биосимиляров. Можете подробнее рассказать, как строится структура этих затрат и почему сумма получилась такой значительной?</p> <p>Расходы на регистрацию в рамках проекта Мабскейл формируются поэтапно и охватывают весь процесс разработки биотехнологических препаратов. На первом этапе затраты связаны с проведением доклинических исследований, где расходы относительно невелики.</p> <p>Основные инвестиции приходятся на клинические исследования. Крупнейшая статья расходов — это закупка оригинаторов (референтных препаратов), необходимых для сравнительных клинических испытаний. Эти препараты дорогие. Дополнительно значительные затраты идут на оплату работы врачей и медицинских учреждений, участвующих в проведении клинических исследований, а также на сопутствующие расходы, связанные с организацией самих испытаний.</p> <p>В будущем такие затраты сохранятся: в настоящий момент у нас в работе более 25 биосимиляров, и для каждого проекта затраты на регистрацию составляют в среднем около 1 миллиарда рублей. Эти расходы будут распределены во времени и останутся основной статьёй капитальных вложений в будущем.</p>

---

**№ Вопрос**

**Ответ**

---

31	Каков план капитальных затрат на ближайшие годы?	Прогноз капитальных затрат — от 4 до 5 млрд рублей в год, в основном на развитие биотехнологического направления.
32	Каковы основные тренды, которые вы наблюдаете в первом квартале 2025 года с точки зрения потребительского спроса и давления на маржу? Учитывая общую экономическую ситуацию и рост расходов на персонал, сохраняется ли давление на рентабельность бизнеса?	<p>Рынок фармацевтической продукции в России показал рост на 18% в денежном выражении по результатам января-февраля 2025 года (по данным AlphaRM), при этом продажи из аптек нашей продукции выросли на 32% — мы лидируем по темпам роста среди всех фармацевтических компаний. Этот прирост отражает именно спрос со стороны конечного потребителя, а не первичные отгрузки производителю.</p> <p>В то же время на фоне высокой ключевой ставки наблюдается структурное сокращение товарных запасов в цепочках поставок: дистрибьюторы и аптечные сети существенно сокращают свои запасы. Это означает, что продажи из аптек опережают первичные отгрузки производителя, и запасы постепенно нормализуются. Это очень хороший тренд, который в случае «Озон Фармацевтика» сопровождается улучшением представленности нашего ассортимента.</p> <p>Что касается давления на маржу: в 2024 году на нее влияла существенная индексация заработных плат персоналу (около 30%), что было вызвано высокой конкуренцией за кадры в особой экономической зоне. Однако в 2025 году мы уже видим ослабление давления на фонд оплаты труда, а также рассчитываем на положительный эффект от масштабирования бизнеса и роста производительности. Эти факторы позволят нам смягчить влияние на рентабельность.</p> <p>Результаты за первый квартал будут официально раскрыты в ближайший месяц. Мы также отмечаем, что у бизнеса есть сезонность – 4 квартал самый сильный и за ним следует 1 квартал наиболее слабый.</p>
33	Последние несколько лет компания демонстрирует ускоренные темпы роста по сравнению с историческими показателями. Связано ли это с уходом иностранных производителей и	<p>Уход зарубежных производителей оказал минимальное влияние на наш бизнес: представленность иностранных препаратов на рынке заметно не снизилась. Рост компании в последние годы объясняется прежде всего внутренними факторами.</p> <p>В 2023 году мы завершили масштабную модернизацию производственной базы, а также запустили два новых производственных участка. Это позволило нам значительно нарастить выпуск</p>

---

## № Вопрос

## Ответ

---

<p>упрощением регистрации дженериков? Как вы оцениваете перспективы темпов роста в случае нормализации внешней среды — могут ли они вернуться к прежним уровням?</p>	<p>продукции. Дополнительно свою роль сыграл фокус коммерческой службы на улучшение представленности ассортимента.</p> <p><i>Таким образом, ускорение темпов роста — это результат увеличения возможностей выпуска и эффективности коммерческой службы, а не внешних рыночных факторов.</i></p>
<p>34 Каковы ожидаемые темпы роста выручки компании к 2032 году? Можете ли вы ориентироваться на аналогичный ориентир в 200 млрд рублей выручки, как у некоторых конкурентов?</p>	<p>Мы предпочитаем комментировать наши перспективы роста без указания конкретной целевой цифры на 2032 год. Вместо этого мы акцентируем внимание на трендах, которые будут обеспечивать динамику развития бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Химическая фармацевтика, где мы по итогам 2024 года имеем представленность в аптеках на уровне 18%, дает выручку в 25,6 млрд рублей – здесь есть огромный потенциал роста.</li><li>• Дополнительным существенный вклад даст биотехнологическое направления, которое к 2032 году, по нашим ожиданиям, будет обеспечивать около трети всей выручки компании.</li></ul> <p>Таким образом, в долгосрочной перспективе мы ожидаем кратный рост бизнеса за счет увеличения представленности химической фармацевтики и запуска продуктов в биотехе. Мы оставляем возможность самостоятельно оценить потенциальные объемы роста на основе представленных трендов.</p>

---