

Q&A сессия

№	Вопрос	Ответ
1	Какие темпы роста цен сопоставимых препаратов?	Индексация цен на сопоставимые препараты находится в рамках роста средней стоимости упаковки по портфелю - в первом квартале рост составил 7%. При этом существенное влияние на динамику средней стоимости упаковки оказывает широкий ассортиментный портфель и его микс: даже при неизменном наборе препаратов изменение объема продаж тех или иных препаратов от периода к периоду может заметно влиять на показатель. В прошлом году наблюдался более весомый вклад ассортиментного микса, прежде всего за счёт запуска дорогостоящего препарата Круксабан, что создало высокую базу для сравнения. В целом, индексация цен находится на уровне около 7% или ниже и варьируется в зависимости от принадлежности препарата к перечню жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) [цены на препараты из перечня ЖНВЛП регулируются государством].
2	Какая доля от дебиторской задолженности была отдана в безрегрессный факторинг?	По состоянию на 31 марта 2026 года объём уступленной в рамках безрегрессного факторинга дебиторской задолженности составил 6,2 млрд рублей.
3	Можно ли рассчитывать на рост валовой прибыли во второй половине года на фоне укрепления рубля?	Укрепление курса рубля позитивно отражается на маржинальности, причём эффект становится заметным ближе к концу второго полугодия в силу сложившейся оборачиваемости запасов (трёхмесячный запас сырья и трёхмесячный запас готовой продукции). Благодаря реализации сырья, закупленного при более крепком рубле, ожидается улучшение валовой прибыли. Частично этот эффект уже виден в текущей отчётности: несмотря на опережающий рост фонда оплаты труда (связанный с доукомплектованием штата), более крепкий рубль и рост операционной эффективности компенсировали это влияние, и валовая маржа практически не изменилась. При этом сохраняются риски, связанные с волатильностью цен на нефть, увеличением стоимости субстанций (как продукта нефтепереработки) и нарушением логистических цепочек, что потенциально может привести к удорожанию закупок сырья и упаковочных материалов.

№	Вопрос	Ответ
4	CAPEX по кварталам у вас будет распределен равномерно или вы ожидаете сдвиг на вторую половину 2026 года?	Капитальные затраты за отчетный период составили 1,2 миллиарда при годовом ориентире 5,5-6,5 миллиарда рублей. Основной объём капитальных вложений, вероятно, будет перенесён на второе полугодие в связи с графиком развития продуктов биотеха [проведение дорогостоящей третьей фазы клинических исследований (КИ)], который в том числе зависит от набора пациентов для проведения КИ. Таким образом, распределение CAPEX по кварталам носит неравномерный характер.
5	Поделитесь вашим взглядом на рост рынка лекарственных препаратов в 2026 году. Прогнозы агентств очень разнятся от 6,5% роста DSM до более чем 12% у прочих провайдеров.	Мы точно так же, как и аналитики, ориентируемся на метрики Sell-out отраслевых агентств. При этом для анализа и оценки существующих и перспективных молекул мы не прогнозируем рынок целиком - мы ориентируемся на конкурентную среду и динамику конкретных молекул, что важно для определения сроков окупаемости. Отраслевые агентства выделяют два основных драйвера роста: розничный сегмент и инфляционный фактор. Мы по-прежнему наблюдаем тенденцию к укрупнению упаковки и положительный ассортиментный микс, что создаёт предпосылки для опережения инфляции. Несмотря на неоднозначную динамику первого квартала ¹ , мы склоняемся к тому, что рынок покажет результаты лучше консервативных прогнозов агентств.
6	При укреплении рубля на 1%, как изменится валовая маржа?	Если сделать расшифровку себестоимости по году, сырьевая часть составляла порядка 11 миллиардов рублей. При математическом расчете 1% составляет порядка 110 миллионов рублей, которые могут повлиять на валовую маржу. Однако, на практике все зависит от микса препаратов и оборачиваемости по конкретному препарату.
7	Коммерческие расходы подросли в проценте от выручки с 9% до 10%. Это эффект снижения темпов роста выручки, или такой уровень можно ожидать по итогам года?	Основным драйвером прироста было увеличение фонда оплаты труда, в том числе за счет увеличения штатной численности и доукомплектации штата. В составе коммерческих расходов также подросли маркетинговые расходы, так как мы активнее участвуем в профильных конференциях и других профессиональных мероприятиях. При этом, несмотря на рост расходов, при более быстром росте выручки возможен рост рентабельности за счет эффекта операционного рычага. В первом квартале этот эффект отсутствовал, однако мы смогли удержать рентабельность

¹ В начале 2026 года фармацевтический рынок ожидаемо замедляется в денежном выражении на фоне высокой базы 1 квартала 2025 года, в первую очередь в направлении государственных закупок. В натуральном выражении снижение связано прежде всего с более низкой сезонной заболеваемостью в текущем году.

№ Вопрос

Ответ

	на высоком уровне. При росте выручки 15-25% [прогноз Компании на 2026 год], мы видим потенциал для роста маржи. Основной рост выручки планируется на второе полугодие.
8	Какой размер выручки ожидается от биопрепаратов в 2027 году? На текущий момент Компания не дает прогнозов по сегментам. Сейчас мы находимся на этапе получения регистрационных удостоверений по продуктам биотеха и первому коммерческому запуску. После этого мы будем готовы добавлять прозрачности в эту историю.
9	В апреле видим, что Sell-out продажи Компании ускорились до 12% по сравнению с мартом, по данным DSM. Можете ориентировочно поделить, какую динамику Sell-in вы видите за 1 квартал 2026 года? Ускорение показателей Sell-out (конечных продаж) не транслируется мгновенно в динамику Sell-in (отгрузок дистрибьюторам в аптечные сети), в том числе и в наших отгрузках. Между этими метриками есть временной лаг.
10	За счет чего планируется дополнительно увеличивать представленность ассортимента в аптеках с учетом уже высокой текущей базы? Достигнутый уровень представленности в 22% не рассматривается как предел: отдельные препараты портфеля имеют представленность свыше 50%, что указывает на потенциал для повышения общего уровня по всему портфелю. Ключевыми инструментами дальнейшего роста являются анализ базы МДЛП (мониторинг движения лекарственных препаратов) и активная работа с аптечными сетями для увеличения объемов продаж и устранения дефектуры, что имеет значение как для пациентов, так и для государства.
11	Показатель Net Debt/EBITDA на уровне 0,6x - это устойчивый уровень или скорее ожидаете рост Мы действительно ожидаем увеличение роста оборотного капитала в связи с ростом выручки и дальнейшим масштабированием бизнеса. Тем не менее в соответствии с нашим прогнозом на 2026 год, мы планируем сохранить соотношение Net Debt/EBITDA ниже единицы.

№ Вопрос

Ответ

долговой нагрузки при сезонном увеличении оборотного капитала?

Дивидендная политика действительно может быть пересмотрена. Текущая версия была сформирована до IPO. При низком уровне долговой нагрузки Компания остаётся в активной инвестиционной фазе: реализуются капитальные затраты (ориентир на 2026 год — 5,5–6,5 млрд руб.) и ведутся клинические исследования (КИ), где на ряд препаратов приходится наиболее капиталоемкая третья фаза КИ.

12 «Озон Фармацевтика» допустила изменение дивидендной политики. Какие параметры будут пересмотрены и когда ждать новой версии?

По дивидендной политике, свободный денежный поток является ограничивающим фактором для выплаты дивидендов. Тем не менее, несмотря на отрицательный показатель (-320 млн руб.), Совет директоров Компании рекомендовал выплату дивидендов в 4 квартале 2025 года с учетом устойчивости финансового положения и других факторов. По итогам первого квартала 2026 года, на фоне сезонности и графика расчетов с контрагентами, свободный денежный поток составил 2,1 млрд руб.

Сейчас на уровне Совета директоров идет дискуссия по параметрам обновленной дивидендной политики. Новая политика должна быть сбалансированной и позволять увеличивать дивиденды в абсолютном выражении по мере роста бизнеса. При этом значимые условия в процентах от чистой прибыли пока не определены. Новая версия политики будет представлена в течение года.

13 Есть какие-то промежуточные результаты по прогрессу ваших оригинальных препаратов из пайплайна? Какие нозологии вы таргетируете и где наибольший прогресс? Какой объем рынка вы

Мы в первую очередь делаем ставку на воспроизведенные препараты (в том числе биосимиляры). Скорость их вывода на рынок существенно быстрее, а капиталоемкость и риски ниже, чем у оригинального препарата. Создание оригинального препарата требует около 100 миллиардов рублей и 15 лет на разработку и регистрацию. Это очень долгие деньги и существенные риски провала, а также необходимость реализации на разных емких рынках для окупаемости вложений. Сейчас есть ограничения для выхода на рынки других стран из России, поэтому отбить такие

№ Вопрос

Ответ

<p>видите в этих нозологиях? Планируете ли вы выходить в рынки с принудительными регистрационными удостоверениями по препаратам, по которым не кончилась патентная защита?</p>	<p>инвестиции - существенный вызов. Наметки по оригинальным препаратам есть, но мы не инвестируем существенные средства в это направление.</p> <p>Нозологии, которые мы таргетируем при разработке биопрепаратов (моноклональные антитела и другие рекомбинантные белки): офтальмология, остеопороз, аутоиммунные заболевания, онкогематология, противоопухолевые препараты, гемофилия, астма. Рынок биофармацевтики к 2030 году ожидается на уровне 820 млрд рублей (данные DSM Group).</p> <p>Принудительное лицензирование широко распространено в мире (Китай, Индия, Бразилия) при наличии дефектуры лекарств на рынке. В России эта практика тоже приживается. В нашем портфеле есть некоторые молекулы, по которым мы могли бы выйти раньше при получении принудительных лицензий – мы отправляли соответствующие запросы регулятору. Однако мы не закладываем их в планирование своих финансовых результатов, все будет зависеть от позиции регулятора.</p>
<p>14 Какую динамику вы видите динамику по продажам за 2 квартал 2026 года?</p>	<p>Фармацевтическому бизнесу свойственна концентрация продаж в конце квартала и в конце года. По состоянию на конец мая основной вклад в результаты второго квартала ещё не сформирован. Мы ожидаем ускорения в июне, при этом основная часть выручки и ключевая динамика будут видны во втором полугодии.</p>