

Q&A сессия

№	Вопрос	Ответ
1	Как ситуация с ценами на нефть, логистикой и ослаблением рубля может повлиять на стоимость сырья и финансовые результаты во втором полугодии 2026 года?	Волатильность цен на нефть может влиять на стоимость активных фармацевтических субстанций и вспомогательных веществ, поставляемых из-за рубежа, а нестабильность логистики — приводить к удлинению цепочек поставок. При этом значительная часть контрактов Компании заключена на фиксированных условиях, поэтому в моменте существенного влияния этих факторов на финансовые результаты мы не наблюдаем. Потенциальное удорожание сырья в будущем остается одним из рисков, однако количественно оценить его влияние на текущем этапе невозможно.
2	Как укрепление рубля влияет на валовую рентабельность, и когда эффект изменения курса отражается в себестоимости?	Точно оценить вклад курса рубля в валовую рентабельность невозможно, поскольку на себестоимость одновременно влияет целый комплекс факторов. В среднем лаг от закупки сырья до реализации готовой продукции составляет около 9 месяцев. Поэтому в первом полугодии 2026 года мы только начали видеть эффект более крепкого рубля 2025 года. При прочих равных во втором полугодии 2026 года мы не ожидаем существенного негативного эффекта от текущего ослабления рубля: эффект более крепкого курса должен по-прежнему присутствовать, если существенно не изменится ассортиментный микс.
3	Во что Компания инвестировала средства, отраженные в статье «Инвестиции в ценные бумаги»?	Компания использует валютные депозиты как один из инструментов хеджирования валютной кредиторской задолженности. Во втором квартале часть средств после завершения сроков отдельных валютных депозитов была размещена в ОФЗ, номинированных в юанях и долларах. Речь идет о небольшой части портфеля. Компания не использует эти инструменты для спекулятивных операций и планирует держать их до погашения.
4	Какие меры Компания принимает для защиты маржинальности при росте себестоимости и как управляет валютными рисками?	Рост себестоимости является одним из аргументов для пересмотра цен и коммерческих условий. Широкий продуктовый портфель позволяет Компании гибко работать с ассортиментом и

№ Вопрос

Ответ

условиями с контрагентами. По препаратам из перечня ЖНВЛП при необходимости индексации цены Компания может обратиться к регулятору, аргументируя изменение затрат.

При этом между изменением закупочной себестоимости и его отражением в продажах существует временной лаг, который дает возможность адаптировать коммерческие условия. Для управления валютной кредиторской задолженностью также используются валютные депозиты и долговые ценные бумаги.

5 Какой уровень оборотного капитала стоит ожидать во втором полугодии 2026 года?

Оборотный капитал в фармацевтическом бизнесе подвержен сезонности, поэтому его уровень внутри года может заметно меняться. Во втором полугодии Компания ожидает увеличение выручки, что может также сопровождаться увеличением оборотного капитала.

Приоритет Компании — не механическое снижение показателя, а повышение эффективности управления оборотным капиталом. Поэтому уровень первого полугодия не следует рассматривать как новый стабильный ориентир.

6 Какую часть снижения доли сырья и материалов в выручке обеспечило укрепление рубля, а какую — улучшение условий закупок?

Разделить эффект в точном процентном соотношении невозможно из-за временного лага между закупкой сырья, производством и реализацией готовой продукции. Положительное влияние оказывает как более крепкий рубль, так и системная работа по повышению эффективности закупок. В частности, Компания развивает собственную тендерную площадку, через которую проводит закупки сырья и упаковочных материалов.

7 За счет чего Компания планирует дальше увеличивать представленность ассортимента в аптеках?

При этом детальные изменения коммерческих условий с контрагентами Компания не раскрывает.

Средняя представленность портфеля Компании составляет около 23%, тогда как по отдельным ключевым препаратам она существенно превышает 50%. Это указывает на значительный потенциал дальнейшего роста. Повышение представленности — долгосрочная задача: каждый дополнительный процентный пункт требует существенной работы коммерческой команды с партнерами. Улучшение этой метрики должно с временным лагом поддерживать Sell-out (*продажи конечным потребителям из аптечных сетей*), а затем и закупки продукции у производителя. Детальные коммерческие механизмы Компания не раскрывает.

№	Вопрос	Ответ
8	Ожидается ли рост расходов на R&D по мере приближения коммерческого запуска биотехнологических препаратов?	Расходы на R&D зависят прежде всего от графика разработки препаратов и проведения доклинических исследований. При одновременном запуске новых разработок расходы могут увеличиваться. Компания также продолжает искать возможности оптимизации затрат, в том числе при закупке референтных препаратов и организации регистрационных процедур. Годовой ориентир CAPEX на 2026 год в размере 5,5–6,5 млрд рублей включает строительство и закупку оборудования. Более детальные ориентиры на 2027 год будут представлены позднее.
9	Может ли скорректированный чистый долг / EBITDA превысить 1,0x во втором полугодии 2026 года?	С учетом сезонности бизнеса и более высоких капитальных затрат во втором полугодии Компания ожидает увеличение общей суммы долга. К концу года скорректированный чистый долг / EBITDA может находиться около 1,0x или немного выше. При этом ранее представленный ориентир по чистому долгу / EBITDA остается ниже 1,0x.
10	Когда ожидается коммерческий запуск «Озон Медика» и «Мабскейл», и будет ли Компания подробнее раскрывать результаты новых производств?	Коммерческий запуск «Озон Медика» запланирован на 2027 год. Завершение лицензирования площадки ожидается в ближайшем будущем, после чего Компания планирует отдельное раскрытие и пресс-тур по производству во втором полугодии 2026 года. Производство «Мабскейл» уже действует. Два препарата находятся на рассмотрении в Минздраве. Компания ожидает получить регистрационные удостоверения в 2026 году. Первые продажи теоретически возможны уже в текущем году, однако базовый сценарий предполагает коммерческие продажи с 2027 года. Лаг между получением регистрационного удостоверения и продажами зависит от календаря тендеров и может составлять от нескольких месяцев до полугода.
11	Планирует ли Компания выделять новые направления в отдельные отчетные сегменты?	Вопрос сегментации будет дополнительно прорабатываться с аудиторами после появления выручки на новых производствах. На текущем этапе Компания рассматривает бизнес как единый сегмент готовой фармацевтической продукции. Продукция «Озон Медика» так же относится к препаратам химической фармацевтики, как и весь текущий портфель Группы, поэтому выделять

№ Вопрос

Ответ

	отдельно результаты завода Компания не планирует. По биотехнологическому направлению подход будет обсуждаться дополнительно по мере наращивания бизнеса. При этом Компания продолжит отдельно раскрывать значимую операционную информацию по новым направлениям, включая расширение онкологического портфеля и получение регистрационных удостоверений.
12	Какая часть роста выручки приходится на повышение цен, а какая — на ассортиментный микс? Как Компания оценивает рост цен на воспроизведенные препараты? Компания не раскрывает точную декомпозицию роста выручки на ценовой эффект и изменение коммерческих условий. По данным отраслевых источников, инфляция на рынке лекарственных препаратов в первом полугодии 2026 года находилась в однозначном диапазоне — несколько выше 5% по оценкам RNC Pharma и около 8,5% по данным Росстата. Индексация цен Компании в целом находится в сопоставимом диапазоне. На динамику выручки также существенно влияет ассортиментный микс, в том числе переход рынка к более дорогостоящим и эффективным препаратам и укрупнение упаковок. Поэтому снижение или замедление количества проданных упаковок не означает сопоставимого снижения конечного потребления: в единицах потребления рынок продолжает расти.
13	Насколько Компания способна перекладывать рост себестоимости в отпускные цены и ожидается ли ускорение роста цен во втором полугодии? Индексация цен — регулярный процесс, который зависит от категории препарата. Для препаратов из перечня ЖНВЛП действует предельная зарегистрированная цена, и ее пересмотр при необходимости требует аргументированного взаимодействия с регулятором. Для нерегулируемых категорий, включая часть безрецептурных препаратов, ценообразование определяется рыночной ситуацией и конкурентной средой. Широкий портфель также позволяет Компании управлять ассортиментным миксом в пользу более рентабельной продукции. Отдельного прогноза по ускорению роста цен во втором полугодии Компания не дает.

№ Вопрос

Ответ

14	Какой уровень рентабельности по EBITDA Компания ожидает по итогам 2026 года?	Компания не дает конкретного прогноза по рентабельности. При этом второе полугодие традиционно сильнее с точки зрения продаж благодаря сезонности бизнеса. На фоне ожидаемого роста выручки Компания рассчитывает на положительный эффект операционного рычага.
15	Повлияли ли на Компанию недавние инциденты в логистической инфраструктуре крупных маркетплейсов?	Компания не наблюдает существенного влияния на бизнес, поскольку маркетплейсы не являются основным каналом продаж. При этом полностью исключить инфраструктурные риски невозможно. Производственные площадки Компании находятся в зонах с дополнительными мерами безопасности, и по собственным объектам предпринимаются необходимые дополнительные меры защиты.
16	Какие тенденции Компания видит в государственных закупках онкологических препаратов в 2026 году и чего ожидает в 2027 году?	Расходы в рамках федерального проекта по борьбе с онкологическими заболеваниями за первое полугодие 2026 года были сопоставимы с прошлым годом и несколько ниже год к году (около - 3%). Компания не дает прогноза по государственному бюджету на 2027 год. При этом рост собственного онкологического направления Компания связывает прежде всего с расширением портфеля. Каждая новая зарегистрированная молекула увеличивает число тендеров, в которых Компания может участвовать, и потенциал присутствия в государственных закупках.
17	Планирует ли Компания сузить прогноз по росту выручки на 2026 год после результатов первого полугодия?	Первое полугодие 2026 года завершилось в соответствии с планом Компании с учетом сезонности бизнеса и высокой базы сравнения. Прогноз по росту выручки на 2026 год остается без изменений. При этом во втором квартале динамика отгрузок заметно ускорилась: рост выручки относительно второго квартала 2025 года составил 22%. Менеджмент по-прежнему стремится к верхней границе годового ориентира, однако итоговая динамика будет также зависеть от состояния рынка во втором полугодии.

№ Вопрос

Ответ

18 Что Компания подразумевает под низкой заболеваемостью и как это влияет на продажи?

В первом квартале 2026 года сезонная заболеваемость, прежде всего респираторными заболеваниями, была ниже обычного уровня, что сдерживало конечное потребление (*Sell-out*) лекарственных препаратов. Более слабый *Sell-out*, в свою очередь, с временным лагом влияет на закупки аптечных сетей и дистрибьюторов для пополнения запасов.

Компания не прогнозирует уровень заболеваемости, а управляет широким портфелем и запасами продукции таким образом, чтобы адаптироваться к изменению структуры спроса, снижать риск дефектуры и минимизировать упущенные продажи.