

Prezentarea Rezultatelor Financiare Trim. I 2023

Liviu VATAVU

Buna ziua si bine ati venit la teleconferinta pentru prezentarea rezultatelor financiare la Trim I 2023. Din partea companiei Antibiotice, la teleconferinta astazi participa:

Stefania ALEXANDRU – dir. executiv Directia Planificare si Marketing Strategic

Darius AGAFITEI – dir. executiv Directia Afaceri Internationale

Mihaela NITU – Manager Departament Financiar

Liviu VATAVU – dir. executive Directia Juridic si Guvernanta Corporativa

Facem precizarea ca teleconferinta se inregistreaza.

Întâlnirea de astăzi face parte din calendarul nostru financiar pe care l-am transmis către piața de capital la începutul anului 2023. Este o întâlnire care face parte din proiectul VEKTOR. Poate cândva vom avea o întâlnire și față-în față cu dumneavoastra, totii investitori interesati, o întâlnire care sa fie mai dinamică, mai interactivă.

Întâlnirea de astăzi va fi online, iar noi vom prezenta și transmitem către dumneavoastră acest material cu rezultatele financiare ale trimestrului I.

Dorința pe care o am și rugămintea pe care o adresez este ca atunci când considerați că este necesar, când aveți întrebări, sa ne puneti aceste întrebări. Răspundem la orice întrebări aveți astăzi, desigur, legate de rezultatele financiare.

Emil IONESCU

Ok, deci nu va fi sesiunea la sfârșit, este chiar în timpul prezentării.

Liviu VATAVU

Dacă simțiti cumva nevoia unei clarificari, sau doriți sa adresati întrebări punctuale, ne puteți intrerupe oricand.

Emil IONESCU

Am înțeles, vă mulțumesc!

Liviu VATAVU

Ne va face plăcere să răspundem întrebărilor dumneavoastra.

Prezentarea companiei noastre o fac, deși sunt sigur că dumneavoastră în calitate de acționari aveți aceste cunoștințe. Structura acționariatului este formată din Ministerul Sănătății care, deține în numele statului român, 53,02% din acțiuni

Al doilea acționar, ca importanță în ceea ce privește numărul de acțiuni deținute, este SIF Oltenia cu 27,04%, un grup de acționari persoane fizice dețin 12,5% din total acțiuni, iar un alt grup format din persoane juridice, fonduri de pensii, fonduri administrate privat, alte persoane juridice, dețin diferența, un 7,44%.

Suntem listați la Bursa de Valori de 26 de ani, perioada în care valoarea totală a acțiunilor care au fost transacționate este de peste 600 de milioane de lei, iar la data zilei capitalizarea bursă este de 372 milioane de lei.

Un preț mediu al acțiunii noastre este undeva la 0,58 lei pe acțiune.

Rezultatele financiare la trimestrul I sunt o parte integrantă a planului nostru de afaceri, care se derulează pe o etapă 2020-2024 cu o prognoză și cu proiecte pentru perioada 2024-2030. Ne-am propus în această perioadă 2020-2030, am zis noi, sub intenția The Future Together - Viitorul împreună, ne-am propus o valorificare echilibrată a capacităților noastre de producție, o creștere a gradului de ocupare între 70% și 75-80%, ne-am propus o cotă de

piață fizică în România de la 5,2% la 6,5%, o cifră de afaceri de la 110 milioane euro la 250 milioane euro, o profitabilitate de la 10 milioane euro la 50 milioane euro.

Pentru că vorbim de The Future Together, suntem împreună cu salariații, ne-am propus creșterea venitului mediu net pe angajat de la 975 euro la data zilei, la 2.100 euro, o creștere a productivității muncii de la 84.000 euro la 230.000 euro. Ne dorim o integrare în lanțul valoric al industriei farmaceutice europene, Facem parte din structura pieței farmaceutice europene și vrem să rămânem acolo, vrem să contribuim la dezvoltarea ei prin proiectele pe care întreaga Uniune Europeană și le propune și care sunt discutate tot mai frecvent în ultima perioadă în spațiul public. Ne dorim o integrare în efortul european pentru soluționarea problemelor sistemului de sănătate și participarea la producția europeană de materii prime, subiect care a devenit prioritar în ultimii ani de zile, după perioada pandemiei când s-a constatat un lucru care era de fapt evident, că exportul de anumite activități în zona China, India nu are doar efecte favorabile asupra mediului are și efect negativ asupra forței de muncă și asupra independenței noastre din diferite puncte de vedere. Iar Antibiotice își propune să fie activă în această dorință a Uniunii Europene de a-și reloca producția de substanțe active pe propriul teritoriu.

Emil IONESCU

Dacă îmi permiteți, aici o întrebare.... Sunt foarte îndrăznețe propunerile dumneavoastră și mă bucură, pentru că așa trebuie să fie o companie listată, dar ca profitabilitatea să crească atât de mult, vă bazați, în primul rând bănuiesc, pe export, unde nu există taxă, claw-back? Cum ar putea să crească atât de mult profitabilitatea în 6 ani...adică de 5 ori?

Liviu VATAVU

În materialul pe care îl prezentăm în continuare sunt explicații punctuale la aceste planuri. Eu am prezentat doar o sinteză la un rezumat, însă imediat colegii mei vor prelua discuția și vor răspunde exact la ceea ce ați întrebat dumneavoastră.

Emil IONESCU

Atunci mai bine întreb la sfârșit, după ce vedem prezentarea...

Liviu VATAVU

Poate fi mai ok așa. O rog pe Ștefania să preia discuția și să prezinte informații mai complete, mai detaliate, răspunzând în parte și întrebării dvs.

Ștefania ALEXANDRU

Am să încep prin a răspunde întrebării, dacă tot a fost înaintată:

Pentru a crește profitabilitatea pentru perioada următoare până în 2030 ne bazăm într-adevăr pe segmentul de internaționalizare, care nu este impactat de segmentul claw-back, dar și pe asimilarea de produse cu un preț mediu superior celui pe care îl valorificăm în acest moment. Avem și un plan de maximizare a randamentelor, în care urmărim reducerea unor capitole de cheltuieli și ne dorim asimilarea de produse fără prescripție medicală, care sunt scutite de acea taxă claw-back, în care în momentul de față reprezintă o valoare substanțială.

În continuare voi prezenta principalele realizări la trimestrul 1 pe piața internă. Pentru a ajunge la ce avem în prezentare, am să explic un pic contextul de piață.

Piața totală în primul trimestru al anului 2023 a fost de 7 miliarde de lei, înregistrând o creștere versus anul anterior de 16,9%. Din această piață, segmentul de medicamente generice cu prescripție medicală și cel fără prescripție medicală reprezintă undeva la 46%, respectiv o valoare de 3,3 miliarde și a înregistrat o creștere în perioada analizată de 13,9%. Din acest

segment de generice cu prescripție și fără prescripție medicală, medicamentele cu prescripție reprezintă undeva la 40,9%, înregistrând o valoare de 1,3 miliarde de lei, o creștere de 16,4% Antibiotice în această perioadă a înregistrat o valoare sell-out la ieșirea din farmaciile cu circuit închis și deschis de 130 milioane de lei, în creștere cu 21%, comparativ cu perioada anului trecut. Pe segmentul cu prescripție medicală, unde vânzarea este în proporție de 85% pe piața internă, avem o valoare de 110,9 milioane de lei, în creștere cu 22%, versus perioada anterioară.

Toate aceste creșteri ne conduc la a ne menține locul 4 în consumul de cutii pe segmentul de medicamente generice cu prescripție și OTC în România, cu o cotă de piață de 5,8%, de asemenea, suntem locul 4 și valoric la același segment. Suntem lider cantitativ în continuare pe unități indivizibile, pe tot ce înseamnă forme topice, unguente, spozitoare și ovule, dar și pulberi injectabile, segmentul de antiinfecțioase injectabile. Suntem lider cantitativ pentru primele trei luni pe forma farmaceutică capsule și suntem lider valoric pe segmentul de spitale. La trimestrul I, o pondere semnificativă, o reprezintă în continuare segmentul de antiinfecțioase, care în acest prim trimestru a și înregistrat o creștere a cererii din piață, net superioară, versus perioada anterioară

Tot ce înseamnă portofoliu de injectabile, peniciline betalactamice, dar și antiinfecțioase orale, a avut o creștere și o cerere superioară față de anul trecut. Creșterea pe care am registrat-o a fost determinată și de vânzarea unor produse noi din portofoliu, asimilată pe toate cele trei divizii.

Pe orale menționez produse precum Equilibra Plus, care este extensie la Equilibra, brand-ul actual, Remiflu, care face parte din conceptul Răceală și Gripă, pe segmentul de orale mai avem și gama Simbiflora, care la fel face parte din segmentul orale

Pentru topice am lansat o gamă de dermatocosmetice Tineri AZ și o extensie la gama Clafen actual, Clafen rapid, iar pe segmentul de sterile, în primul trimestru am lansat Vancomicina injectabile, sub două forme de prezentare.

În ceea ce privește vânzările pe canale de vânzare, antibiotice a înregistrat o creștere valorică de 5,3% pe segmentul de spitale, cu o valoare de 34,9 milioane lei, pe lanțuri naționale a înregistrat o creștere de 14,2% până la o valoare de 31,7 milioane lei, iar pe farmacii independente și minilanți am înregistrat o creștere de 36%, respectiv 63,5 milioane lei. În continuare îl voi ruga pe colegul meu de pe partea de internațional și dezvoltarea afaceri să vă prezinte evoluția.

Emil IONESCU

Dacă sunteți amabili, doar o lămurire, lanțuri, asta înseamnă de fapt depozite?

Stefania ALEXANDRU

Lanțuri naționale este segmentul de farmacii, deci vânzarea către pacienți Și lanțuri naționale reprezintă vânzarea realizată de către Catena, Dr. Max, Dona, Help.net, nu distribuit, doar farmaciile.

Stefania ALEXANDRU

Baza noastră de date este CEGEDIM România, de la care achiziționăm rapoartele de vânzări sell-out ieșiri din farmacii.

Darius AGAFITEI

Bună ziua! Vă prezint cateva informatii despre activitatea noastră pe piața internațională în primul trimestru, când am realizat venituri în valoare de 64 milioane de lei, o creștere de aproximativ 50% comparativ cu perioada similară din 2022.

Creșterea a fost înregistrată pe principale piețe pe care noi ne manifestăm America de Nord, unde avem o pondere de 40%, Europa cu o pondere de 60% în vânzările noastre, Asia-Pacific cu o pondere de 15% și Orientul Mijlociu cu o pondere de 5%.

Pe aceste piețe am început proiecte de câțiva ani în urmă și le consolidăm, dar și creștem aceste piețe, fiind în planurile noastre, în proiectul The Future Together, principalele piețe pe care noi vrem să ne manifestăm.

În ceea ce privește exportul de produse finite, am realizat vânzări de 34,5 milioane de lei, o creștere de 45% raportat la perioada anterioară. Principalele creșteri sunt realizate pe piața Statelor Unite, pe piața Marii Britanii, în Danemarca, Vietnam, Irak, vânzări care în aceste țări au reprezentat un avans de aproximativ 39-40% raportat cu perioada anterioară.

Creșterile au fost preponderent determinate de cantități mai mari livrate pe segmentul de medicamente antiinfecțioase, pulberi sterile, capsule și comprimate, respectiv cardiovasculare, de asemenea, pe produsele antiinfecțioase, peniciline (Ampicilină, Flucloxacilina, Nafcilina, peniciline în combinație (Ampicilina/Sulbactam, Amoxicilina/Clavulanat, Piperacilina/Tazobactam).

Încercăm să ne atingem obiectivul de cota de piață 30-35%, acum suntem undeva la 25%, în țările în care valorificăm aceste produse.

În ceea ce privește exportul gamei de substanțe active pe baza de biotehnologii derivate din streptomycines noursei pentru uz farmaceutic, detaliate în nistatina compactată, nistatina micronizată și nistatina standard, am consolidat vânzările pe piețele pe care noi suntem. Suntem prezenți în 70 de țări cu aceste substanțe active.

Emil IONESCU

Dacă imi permiteti, aici va poate concura cineva? E licența pe nistatina, sau poate să o producă și altcineva?

Darius AGAFITEI

Sigur că da, avem concurenți pe aceste produse.... sunt doi concurenți puternici la nivel global, dar prin proiectele pe care le avem, parteneriate, strategiile pe care noi le abordăm, reușim să consolidăm piața și chiar să creștem pe aceste substanțe.

Liviu VATAVU

Deci, nu este un produs inovator pentru care am avea noi licență exclusivă, nu este un produs genetic, este o substanță activă, este dificil de fabricat, există concurență, dar noi suntem producători.

Darius AGAFITEI

Avem parteneri puternici și suntem prezenți la nivel global.

Cam acestea sunt informațiile, dacă mai aveți întrebări, vă vom răspunde cu drag.

Liviu VATAVU

Multumim Darius, dacă sunt întrebări.... Ca să sintetizăm, noi pe piața internațională vindem produse finite și substanțe active.

Darius AGAFITEI

La produsele finite avem în general injectabile dar nu neapărat, noi dorim să ne dezvoltăm pe toate formele farmaceutice. Avem zone, pe țări pe care le-am targetat și le-am selectat pe

criterii bine definite impreuna cu partenerii nostri, așa încât să concretizăm creșterile pe care le-am înregistrat în ultimii ani, să le consolidăm și în anii următori.

Vindem în state importante din Statele Unite, care este principala piață, 37-40% din export.

Liviu VATAVU

Participăm la licitații, câștigăm licitații, vindem în Marea Britanie, în state puternic reglementate, puternic concurate, în care produsele Antibiotice se plasează pe locul I în anumite licitații, nu în toate, câștigăm contracte importante, avem proiecte pe termen lung. Acesta este unul dintre pilonii pe care se bazează și proiectele noastre din The Future Together, pentru a avea acea creștere pe care o prognoază și pe care ne-o dorim și pe care anticipăm că o vom și atinge. Multumim, Darius, Mihaela

Mihaela NITU

Bună ziua, din nou!

Ca o sinteză la ceea ce au prezentat colegii mei în legătură cu vânzările din piața internă și internațională, aș vrea să punctez faptul că pe total trimestrul 1 anul 2023 la nivelul societății s-au înregistrat venituri din vânzări atât pe piața internă cât și pe piața internațională în valoare de 178,7 milioane lei, fiind cu aproximativ 39% mai mare decât nivelul înregistrat în trimestrul 1 din anul 2022. Valoarea exportului de produse finite și substanță activă nistatină este de 64,8 milioane lei, mai mare comparativ cu nivelul înregistrat în trimestrul 1 anul 2022, cu aproximativ 50%. Toate veniturile înregistrate corelat cu nivelul cheltuielilor, au condus la un profit brut de 25,7 milioane lei, mai mult decât dublu profitului realizat în perioada similară din anul precedent. La nivelul societății este elaborat un plan de maximizare a randamentelor, care cuprinde măsuri de implementat, care sunt atent evaluate, în scopul adaptării la condițiile economice, pentru atingerea obiectivelor de maximizare a randamentelor și de dezvoltare sustenabilă a afacerii. În cadrul planului de maximizare a randamentelor se urmăresc indicatorii economici, care sunt cunoscuți în literatura de specialitate ca și solduri intermediare de gestiune.

Acești indicatori sunt marja brută, valoarea adăugată, rezultatul din exploatare, rezultatul brut și rezultatul net.

- Marja brută reflectă performanța activității de vânzare și de producție a societății.

Măsurile implementate în trim I 2023 de consolidare a vânzărilor atât pe piața internă cât și pe piața internațională, precum și măsurile de gestionare a costurilor, la finalul trimestrului I 2023 marja brută înregistrează o valoare de 105,38 mil lei, cu 13% mai mare în comparative cu nivelul planificat și cu 18% mai mare în comparative cu valoarea din perioada similară a anului precedent.

- Valoarea adăugată este un alt indicator pe care noi îl monitorizăm în permanentă și care exprimă ceea ce adaugă societatea prin activitatea proprie la circuitul economic. Nivelul acestui indicator, la data de 31.03.2023, este de 84,64 mil lei, cu 34% mai mare comparativ cu valoarea planificată de 63,15 mil lei și cu 11% mai mare în comparative cu nivelul la data de 31.03.2022.
- Rezultatul din exploatare caracterizează performanța activității curente a societății, valoarea realizată la 31.03.2023 fiind de 26,54 mil lei, peste nivelul planificat de 13,03 mil lei și peste nivelul înregistrat la data de 31.03.2022.
- Rezultatul brut reflectă performanța activității globale a societății, înregistrează un nivel de 25,76 mil lei, peste nivelul planificat de 12,05 mil lei și peste nivelul înregistrat în perioada similară a anului precedent, de 11,4 mil lei.

Din rezultatul brut, in trim I am achitat impozitul pe profit si a condus la un rezultat net in valoare de 22,23mil lei, de asemeni peste nivelul planificat de si peste nivelul inregistrat in perioada similara a anului precedent.

In ceea ce priveste situatia patrimoniala a societatii, la data de 31.03.2023, avem in patrimoniu un total al activelor imobilizate de 38,16mil lei, peste nivelul inregistrat la inceputul anului 2023, cresterea fiind datorata atat investitiilor realizate in imobilizari corporale, dar mai ales investitiilor realizate in imobilizari necorporale. Aici este foarte important de punctat faptul ca, Antibiotice desfasoara activitate de cercetare-dezvoltare in proiecte pentru produse farmaceutice, nivelul acestor imobilizari necorporale a crescut de la 35 mil la 38 de milioane la data de referinta.

In ceea ce priveste investitiile realizate in imobilizari corporale, as puncta in mare, faptul ca in trimestrul I s-au derulat investitii atat pentru dezvoltare strategica a afacerii cat si pentru dezvoltarea afacerii. In ceea ce priveste dezvoltarea strategica cele mai importante sunt cele pentru echipamente necesare in activitatea de cercetare-dezvoltare.

Investitiile pentru consolidarea afacerii le avem grupate in mai multe categorii, respectiv:

- Investitii in tehnologia informatiei, telecomunicatii si digitalizarea proceselor
- Investitii pentru adaptarea la tendintele de dezvoltare a platformei industriale, a infrastructurilor de alimentare si distributie utilitati, depozitare materii prime si produse finite, transport si conectare la sistemul de drumuri nationale
- Investitii in Sistemului de Management Integrat (Calitate, Mediu, Sustenabilitate, Sanatate si Securitate in Munca, precum si
- Investitii in modernizarea site-urilor existente si a echipamentelor din patrimoniul societatii

In perioada analizata in structura activelor circulante s-a inregistrat o crestere destul de semnificativa a creantelor comerciale, respectiv cu 65 mil, acestea sunt in termeni contractuali. In corespondenta cu cresterea creantelor comerciale s-a inregistrat o crestere a datoriilor cu 22,5 mil lei, a datoriilor comerciale cat si a datoriilor catre institutiile bancare.

Emil IONESCU

Daca imi permiteti si ma scuzati ca va intrerup...am vazut undeva in bilant, parca, referitor la creante, au fost creante neincasate, la care nu se mai spera ca se incaseaza, intr-o suma destul de mare, nu?

Mihaela NITU

Toate creantele sunt in termeni contractuali de incasare, nu avem creante cu scadenta depasita in valoare de 264,9mil lei.

Emil IONESCU

Deci toata valoarea creantelor este in termenii contractuali.

Liviu VATAVU

Dar, Mihaela.... Valoare creantelor a crescut si pentru ca avem vanzari mai mari.

Mihaela NITU

Da, asta urma sa spun. Practic, valoarea creantelor de 264,9mil lei, este mai mare decat cea de anul anterior, dar este corelata cu nivelul vanzarilor realizate in aceasta perioada.

Liviu VATAVU

Daca avem vanzari mai mari, avem si valori de incasat mai mari. Noi nu vindem produse a caror valoare sa fie incasata imediat. La noi, termenele de plata sunt conform pietei medicamentelor, la cateva zeci de zile in cel mai fericit caz. Si atunci, sigur, o data cu cresterea vanzarilor creste si valoarea care ramane de incasat. Dar toate sunt in termeni contractuali.

Emil IONESCU

Am inteles, multumesc!

Mihaela NITU

Din structura datoriilor curente, as vrea sa punctez datoriile din impozite si taxe curente, care au crescut cu valoarea comparativ de la inceputul anului, si aici avem taxa pe valoare adaugata generata in luna a treia a trimestrului, intrucat vanzarile au condus la datoria de plata si de asemenea avem si valoarea impozitului pe profit, pe care l-am achitat pentru trimestrul I 2023.

Ca o sinteza a tuturor indicatorilor mentionati, am calculat indicatorii de lichiditate curenta, grad de indatorare, viteza de rotatie a debitelor clienti si viteza de rotatie a activelor imobilizate.

In ceea ce priveste indicatorul lichiditate curenta, acesta reflecta capacitatea societatii de a achita datoriile curente din active curente. Comparativ cu perioada similara din anul precedent, se constata o imbunatatire a acestui indicator, gradul de indatorare este calculat ca si capital imprumutat si aici la capital imprumutat avem datoriile bancare pe capital propriu. De asemenea se constata o imbunatatire a acestui indicator comparativ cu perioada similara.

Incepand cu anul 2021 societatea ramburseaza creditul de investitii si de aici este un impact favorabil la nivelul acestui indicator. De asemenea, pozitiv este faptul ca creditele bancare pe termen scurt sunt mai mici.

Viteza de rotatie a debitelor client inregistreaza un nivel de 163 zile, sub nivelul inregistrat pentru anul precedent. Aici as vrea sa mentionez faptul ca au fost intreprinse masuri pentru a accelera ritmul de incasare a creantelor din piata interna si aceste masuri au condus la imbunatatirea termenului de incasare a creantelor. Viteza de rotatie a activelor imobilizate exprima eficienta cu care sunt utilizate activele in activitatea curenta a societatii. De asemenea, si acest indicator, comparativ cu anul 2022 a inregistrat o imbunatatire.

Multumesc, daca sunt intrebari, va rog....

Liviu VATAVU

Am ajuns la finalul materialului, multumesc tuturor colegilor, multumesc si dumneavoastra. Acesta este materialul pe care noi ni l-am propus sa-l prezentam astazi, iar in continuarea lui suntem pregatiti sa discutam cu dumneavoastra... De aceea va rog pe ambii participanti sa ne adresati acele intrebari pe care le considerati necesare.

Emil IONESCU

Daca se poate sa incep eu.... In primul rand, felicitari pentru rezultatul extraordinar de la trim I si pentru anul trecut, pentru ca este pentru prima data cand intru, si legat de asta doresc sa va intreb, puteti in continuare sa mergeti cu acelasi ritm de crestere pe care l-ati avut in trim I 2023?

Stefania ALEXANDRU

Crestere vom avea comparativ cu anul precedent, nu credem ca va fi la fel de mare precum cea de la trimestrul I, deoarece aceasta crestere a fost influentata si de o crestere superioara pe tot ce inseamna portofoliu de antiinfectioase.

Liviu VATAVU

Adica noi avem o crestere bugetata, avem indicatori pe care ii vom indeplini, suntem convinsi de lucrul acesta asa cum am facut-o in fiecare an, ritmul trim I a fost putin superior celui planificat, pe care noi chiar l-am anticipat, nu stim daca vom mentine aceeasi depasire, dar ne vom incadra cu siguranta in indicatorii pe care ni i-am propus.

Emil IONESCU

Am inteles...si pe termen lung, pe cei pana in 2030, m-ati lamurit ca se va ajunge acolo in principal pe export si veti incepe sa concurati cu BIOFARM-ul si cu cei care fac produse care nu sunt supuse taxarii aceleia...

Stefania ALEXANDRU

Ne vom consolida si portofoliul core-business, adica portofoliul de antiinfectioase, da, este o componenta importanta pe care nu o pierdem din vedere pe viitor.

Liviu VATAVU

Nu ne-am propus sa concuram pe nimeni, ne-am propus sa ne dezvoltam portofoliul de produse pe fiecare structura de produse, adica cele cu prescriptie medicala, fara prescriptie medicala, suplimentele pe care le avem in portofoliu.

Exista o analiza facuta pentru rentabilitatea fiecarui sector din acest portofoliu, pe care colegii mei o fac si isi propun dezvoltarea fiecarui segment din portofoliul nostru astfel incat, cresterea sa fie cea pe care o prezentam in planurile noastre pana in 2030.

Emil IONESCU

Am inteles, pai, e uva urez succes si sa speram ca se va ajunge la acele cifre sau macar aproape de ele. Sunt destul de clare rapoartele dumneavoastra si prezentarea a fost destul de clara si eu unul, nu mai am alte intrebari.

Liviu VATAVU

Pentru cresterea gradului de incredere vreau sa va reamintesc ca noi, Antibiotice lucram din totdeauna in baza unor planuri pe termen mediu si lung, am avut planuri de afaceri initiale in 2000, 2010, 2020, planuri in care ne-am atins indicatorii. Asta este motivul in baza caruia

suntem optimisti si apreciem ca si aceste proiecte The Future Together pana in 2030 sunt cu un grad de realism ridicat.

Emil IONESCU

Sa inteleg ca la trim I a fost cererea mai mare pentru ca este sezonul acesta cu gripele si ca in vara este cererea mai scazuta pe antiinfectioase si de acolo ziceti ca nu se va pastra acelasi ritm. Strict comparative trimestru la trimestru poate sa fie pe acolo...trim II 2023 cu trim II anul trecut. Poate sa fie o crestere similara.

Stefania ALEXANDRU

Va avea o crestere si trim II comparativ cu anul trecut, insa nu ne asteptam la o explozie pe cee ace inseamna segmental de antiinfectioase, care cu precadere a fost in trim intai.

Florin TURCAS

Am si eu cateva intrebari. Spuneti-mi va rog, din cresterea aceasta cat se datoreaza inflatiei si cat se datoreaza cresterii vanzarilor fizice?

Mai precis daca eu iau din raportul vostru acel pret mediu lunar/cutie - 1,36/1,14 asta este efectul strict al inflatiei, sau ma rog....

Stefania ALEXANDRU

Nu, nu este o crestere, sa spun asa, bazata pe actualizarea din inflatie, ci vine dintr-o structura de vanzare a produselor, respective o crestere a vanzarilor pe produsele cu un pret mediu de valorificare superior pretului mediu, asta unu la mana, doi la mana, avem si produse noi pe care le-am asimilat in portofoliu, care la randul lor, vin cu un pret mediu superior pretului mediu anterior si de asemenea, tot timpul regandim politica de pret la nivel de produs si facem actualizari pe anumite segmente cand este cazul. O actualizare in ceea ce priveste concurenta si piata.

Florin TURCAS

Am inteles si atunci cat se datoreaza inflatiei si cat vanzarilor fizice?

Stefania ALEXANDRU

Am spune ca undeva la 90% este datorata de structura de vanzare si nu de inflatie.

Florin TURCAS

Perfect si a doua intrebare: cum ati profitat de razboiul din Ucraina? Cum veti profita de el?

Liviu VATAVU

Ati putea fi un pic mai explicit?

Florin TURCAS

Fiind razboi in Ucraina sunt sigur ca este cerere mai mare de antibiotic, diferite substante medicale, mult mai mare, sa zicem decat pe timp de pace si poate ca si furnizarea este mai greoaie. Puteti sa faceti ceva in plus decat daca ar fi pace?

Liviu VATAVU

Noi avem reprezentanta in Ucraina, avem parteneriate....

Darius AGAFITEI

Avem parteneriate cu unul dintre cei mai mari distribuitori din zona, am realizat cateva lucrari in Ucraina, am incercat sa ajutam in primul rand situatia de acolo...

Sa profitam nu poate fi vorba, ne propunem sa ajutam sistemul medical din Ucraina prin produsele pe care noi le-am inregistrat. Avem in portofoliu inregistrate acolo 15 produse, speram ca situatia acolo sa se calmeze si sa continuam dezvoltarea acest proiect pe care l-am inceput cu 2-3 ani in urma prin inregistrarea produselor, acum avem APP-urile, am realizat cateva lucrari chiar in primul trimestru, echipele noastre sunt inca acolo, lucram cu ei, incercam sa realizam activitatile specific in conditiile actuale.

Liviu VATAVU

Ne-am imbinat cumva latura asta umanitara, am trimis ajutoare in Ucraina, unde am venit cu latura comerciala, avem parteneriatele noastre, si cu latura prudentiala la care ne obliga calitatea noastra de comercianti, pentru ca fiind aceasta stare de razboi exista si anumite riscuri, printre care si riscul de neplata. Noi avem contracte, polite de asigurare, iar toate creantele pe care le avem de incasat din Ucraina sunt asigurate si asta este un factor care nu ne ungreuneaza dar ne da, asa, un ritm prudent de a face business in Ucraina. Incercam sa imbinam si partea umanitara cu partea comerciala si avem planuri de afaceri pentru Ucraina. Nu stiu daca am raspuns intrebării dumneavoastra, daca nu, va rog sa-mi spuneti.

Florin TURCAS

Da, e in regula, multumesc mult.

Liviu VATAVU

Va rog daca alte intrebari, alte observatii, suntem dornici sa aflam opinia investitorilor.

Daca nu mai sunt alte intrebari, mai aveti observatii, recomandari, noi va multumim pentru interesul acordat, pentru timpul pe care ni l-ati acordat astazi.

Emil IONESCU

Va multumim si va felicitam pentru rezultate si pentru transparenta pe care o manifestati in ultimul timp si speram ca o sa continuati cu rezultatele extraordinare, sau cat se poate de aproape de ele.

Liviu VATAVU

Ne dorim asta si suntem optimisti si la intalnirea viitoare speram ca vom avea aceleasi cuvinte de spus, rezultate de raportat si dumneavoastra acelasi stil de abordare. Inca o data va multumim frumos! O zi buna!

Si noi va multumim, la revedere!