

Презентация для инвесторов

Октябрь 2024



Заявление об ограничении ответственности



Настоящий документ содержит информацию о Публичном акционерном обществе «Озон Фармацевтика» (далее также – «Компания») и подконтрольных ему компаниях (далее при совместном упоминании – «Группа») и подготовлен для содействия в проведении анализа Группы.

Настоящий документ является информационным, его не следует трактовать в качестве предложения о продаже каких-либо ценных бумаг Компании или приглашения делать предложения об их покупке, и они не будут продаваться в каких бы то ни было других юрисдикциях, где такое предложение, приглашение делать предложения или продажа являлись бы незаконными до регистрации, освобождения от регистрации или квалификации в соответствии с законодательством о ценных бумагах такой юрисдикции. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными. Лицо, получившее настоящий документ, считается проинформированным относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений.

Информация, представленная в данном документе, не является предложением или приглашением направлять оферты, продавать, приобретать, обменивать или передавать какие-либо ценные бумаги в Российской Федерации или какому-либо российскому лицу или для такого лица (включая юридические лица, зарегистрированные, созданные или имеющие местонахождение в Российской Федерации) или какому-либо лицу, находящемуся на территории Российской Федерации, и не представляет собой рекламу каких-либо ценных бумаг в Российской Федерации.

Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке. Настоящий документ передается получателям исключительно в информационных целях.

Информация, представленная в настоящем документе, может существенно меняться. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Группе. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Группы, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Группы по осуществлению каких-либо сделок. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

Важные термины и определения



Дженерик – аналог фармацевтических препаратов, имеющий тот же состав действующих веществ, что и у оригинального препарата, но выпускающийся под другим торговым названием



Биологический лекарственный препарат – лекарственный препарат, действующее вещество которого произведено или выделено из биологического источника



Биосимиляр – биологический препарат со схожей молекулой, являющийся почти идентичной копией (версией) оригинального препарата



Регистрационное удостоверение (РУ) – документ, подтверждающий факт регистрации лекарственного препарата и являющийся разрешением для его медицинского применения на территории РФ



Более подробно про термины и определения можно прочитать в нашем справочнике по ссылке: <https://ozonpharm.ru/wp-content/uploads/2024/07/generics-and-biosimilars.pdf>

Озон Фармацевтика - лидирующий производитель фармацевтических препаратов в России



ЛИДЕРСТВО НА КРУПНОМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

№1 По портфелю регистрационных удостоверений

№1 По объему продаж дженериков в 2023 г.

№2 По объему продаж в натуральном выражении среди локальных производителей в 2023 г.

2,2 трлн руб. Объем российского фармацевтического рынка в 2023 г.⁽¹⁾

13% Среднегодовые темпы роста рынка в 2019-2023 гг.⁽¹⁾



СИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

19,7 млрд руб.
Чистая выручка

7,5 млрд руб.
Скорр. EBITDA⁽²⁾

38%
Рентабельность по скорр. EBITDA

4,0 млрд руб.
Чистая прибыль



РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

16
Производственных участков

69⁽³⁾ тыс. м²
Производственных и складских площадей

> 275 млн уп.
Объем производства в 2023 г.

~42%
Уровень загрузки производственных мощностей

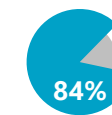


ПОРТФЕЛЬ ПРЕПАРАТОВ



Абсолютное лидерство по портфелю регистрационных удостоверений

> 500
Регистрационных удостоверений



Доля МНН⁽⁴⁾ в валовой выручке

Источники: данные Компании, «Альфа Ресерч и Маркетинг», Фарм-портал

Примечания: (1) По валовой выручке согласно данным «Альфа Ресерч и Маркетинг»; (2) корректировка на созданный резерв по дебиторской задолженности вне матрицы резервов в зависимости от сроков; (3) площади действующих производственных площадок; (4) МНН – международное непатентованное наименование

Более 20 лет успешной истории развития Компании



2001-2002

Основание Компании

- Завершено строительство производственного комплекса в г. Жигулевск



2005-2006

Бренд-дженерики

- >30 препаратов в портфеле
- Регистрация 4 бренд-дженериков
- Регистрация препаратов Компании в СНГ
- Объем производства – 60 млн уп./год

2010

Новые мощности

- 13 место в рейтинге российских фармпроизводителей⁽¹⁾
- Новый складской комплекс

2014

Диверсификация портфеля

- Получен европейский сертификат GMP (г. Жигулевск)
- Запуск производства стерильных форм



2020-2023

Расширение производства и географии

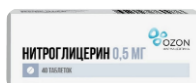
- Производственные площадки подтвердили сертификаты GMP у регуляторов ОАЭ, Ирака, Йемена и Камбоджи для возможного экспорта продукции
- Старт строительства завода Озон Медика в ОЭЗ г. Тольятти



2003-2004

Первые препараты

- Выпущены первые серии препаратов Нитроглицерин и Каптоприл
- 20 препаратов в портфеле



2007-2009

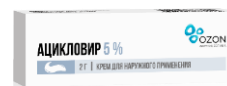
Увеличение объемов

- Выпущено 1,5 млрд таблеток и капсул
- Объем производства – > 100 млн уп./год

2012-2013

Новые препараты

- Запуск производства мягких форм
- > 150 препаратов в портфеле



2017-2019

Расширение производства

- Запуск производственного комплекса в г. Тольятти
- Получен европейский сертификат GMP (г. Тольятти)
- Завершение строительства площадки Мабскейл



Сегодня

Лидерство в сегменте

- Лидирующие позиции по выручке и ее динамике, а также по объему продаж в упаковках среди российских производителей
- > 500 регистрационных удостоверений



Выстроенные с нуля высокотехнологичные производственные активы



Обзор производственных площадок



Озон

2003 г.
Запуск
производства

43 тыс. кв.м.
Площадь
производства⁽¹⁾

378 млн уп.

Производственная
мощность в год



Озон Фарм

2017 г.
Запуск
производства

21 тыс. кв.м.
Площадь
производства⁽¹⁾

284 млн уп.

Производственная
мощность в год



Озон Медика

2027 г.
Запуск
продаж

25 тыс. кв.м.
Площадь
производства⁽¹⁾

9 млн уп.

Плановая произв.
мощность в год

В процессе строительства



Мабскейл⁽²⁾

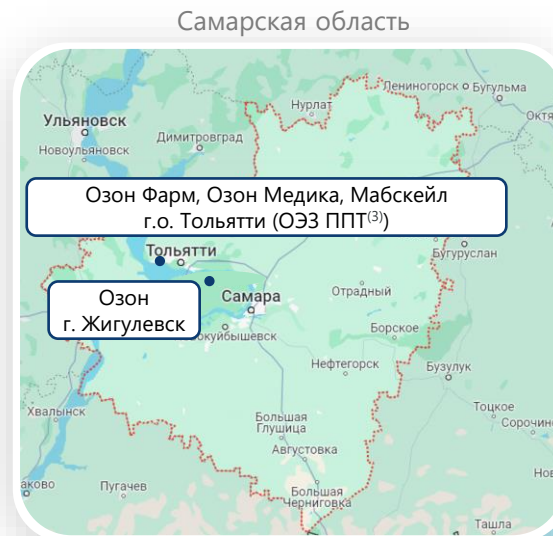
2027 г.
Запуск
продаж

35 тыс. кв.м.
Площадь
производства⁽¹⁾

5 млн уп.

Плановая произв.
мощность в год

Удобное расположение производственных активов



> 11 млрд руб.
объем совершенных капитальных
затрат за последние 10 лет



4
производственные
площадки



676 млн уп.
суммарная производственная
мощность



124 тыс кв. м.⁽¹⁾
общая производственная
площадь⁽⁴⁾



Преимущества расположения активов в Особой экономической зоне Тольятти



Район с **развитой логистической
инфраструктурой**



Наличие особых **налоговых льгот**
для резидентов

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Включая склады; (2) производственный комплекс №1 площадью ~5 тыс. м2 построен в 2019 г., производственный комплекс №2 площадью ~30 тыс. м2 будет построен в несколько очередей в 2029-2031 гг.; (3) ОЭЗ ППТ – Особая экономическая зона промышленно-производственного типа; (4) с учетом построенных в будущем 55 тыс. кв.м.

Контроль качества



Входной контроль исходных материалов

Контроль в процессе производства

Выходной контроль готовой продукции

Контроль готовой продукции после реализации

1.1



Отбор проб

1.2



Проведение испытаний

1.3



Формирование досье на исходные материалы

1.4



Оценка результатов и выдача разрешения на использование

2.1



Контроль качества и мониторинг производственной среды

2.2



Контроль технических параметров в процессе производства

2.3



Выборочный контроль качества в процессе производства

2.4



Контроль персонала

3.1



Отбор проб и проведение испытаний готовой продукции

3.2



Оценка производственных параметров и досье на серию

3.3



Оценка результата и выдача разрешения на реализацию продукции

4.1



Управление контрольными и архивными образцами

4.2



Мониторинг текущей стабильности готовой продукции

4.3



Выборочный контроль не менее 48% серий со стороны регулятора⁽¹⁾



Полное соответствие GMP-требованиям



416 чел.

штат службы качества (18% от общего числа сотрудников)



0%

изъятий препаратов с рынка за 2021-2023 гг.

Источник: данные Компании

Примечания: (1) 48% серий, из которых 35% (не разрушаемых методом БИК) и 13% (физико-химический анализ по всем показателям качества)

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

- 1 Крупный растущий фармацевтический рынок с беспрецедентной возможностью для российских производителей
- 2 Рост быстрее рынка и лидерство в ключевом сегменте
- 3 Эффективная бизнес-модель с обширным портфелем препаратов и фокусом на разработке собственных рецептур дженериков
- 4 Развитая и эффективная платформа маркетинга и продвижения препаратов
- 5 Устойчивый рост финансовых показателей при сохранении привлекательных уровней рентабельности
- 6 Продуманная стратегия дальнейшего роста
- 7 Опытная команда, заинтересованная в росте Компании, и лучшие практики корпоративного управления



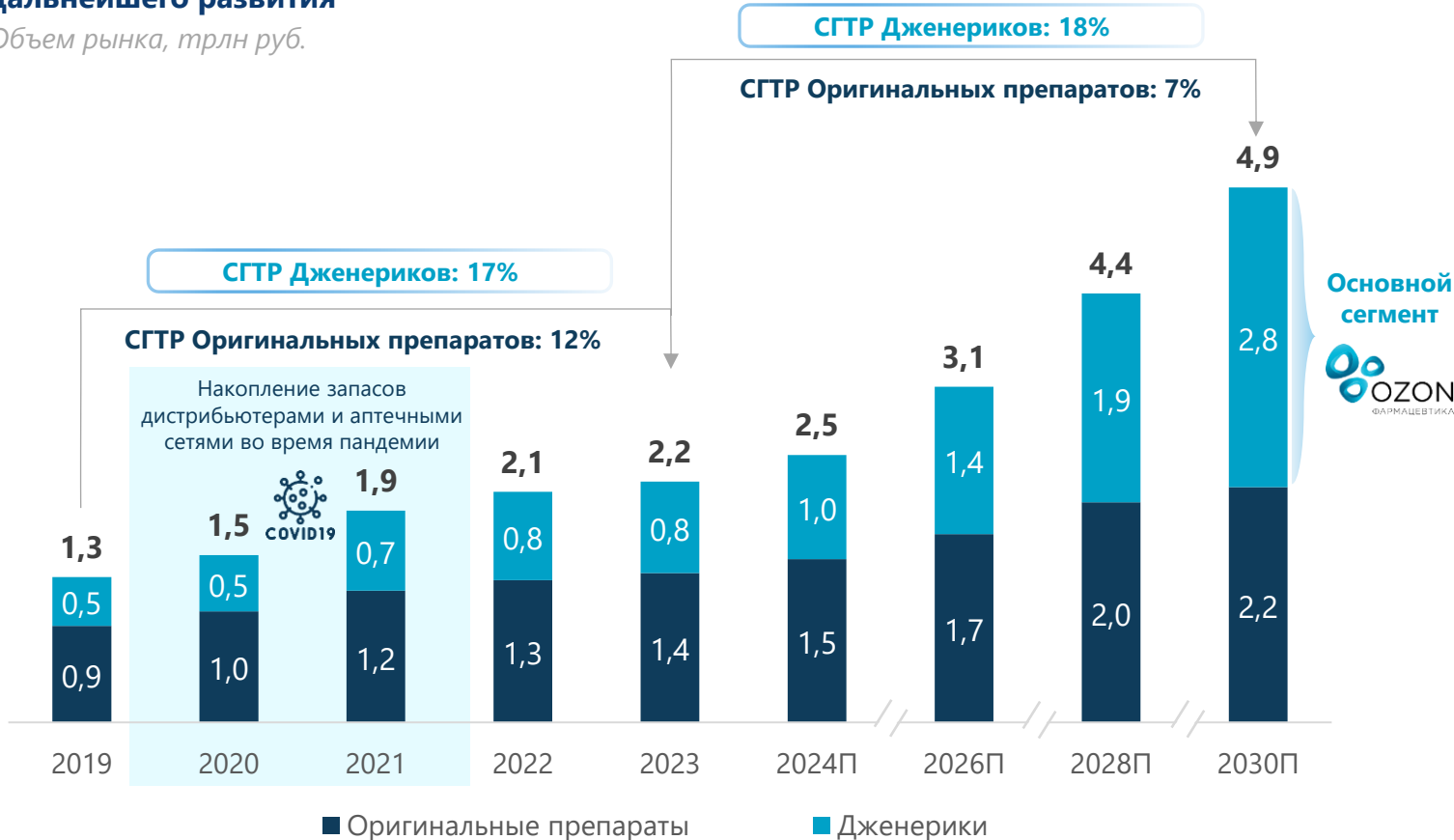
1 Российский фармацевтический рынок демонстрирует устойчивые темпы роста



Фармацевтический рынок демонстрирует стабильную положительную динамику даже во времена макроэкономической нестабильности

Фармацевтический рынок демонстрирует устойчивый рост и сохраняет потенциал для дальнейшего развития

Объем рынка, трлн руб.



Сильные стороны рынка:

- Стабильная динамика роста
- Низкая эластичность спроса
- Контрцикличность отрасли
- Высокие входные барьеры

Факторы роста:

- Увеличение продолжительности жизни и естественное старение населения
- Общий рост заболеваемости населения и улучшение диагностики заболеваний
- Рост расходов на здравоохранение
- Государственная поддержка отрасли (госпрограмма «Фарма-2020», «Фарма-2030»)
- Проникновение аптек в регионы

1 Ожидаемые изменения структуры рынка в пользу российских производителей и дженериков



Рынок дженериков является основным драйвером роста, а снижение активности иностранных фармацевтических компаний и меры государственной поддержки создают уникальные возможности для локальных производителей

Продажи российских дженериков росли в 3 раза быстрее продаж иностранных дженериков

Рынок дженериков, трлн руб.



Существенное увеличение доли продаж дженериков в структуре фармацевтического рынка к 2030 г.

Объём рынка, трлн руб.



Факторы роста доли дженериков



Более низкая цена по сравнению с оригинальными препаратами



Истечение сроков патентной защиты



Переход с импортных препаратов на российские дженерики



Стратегия развития «Фарма-2030»



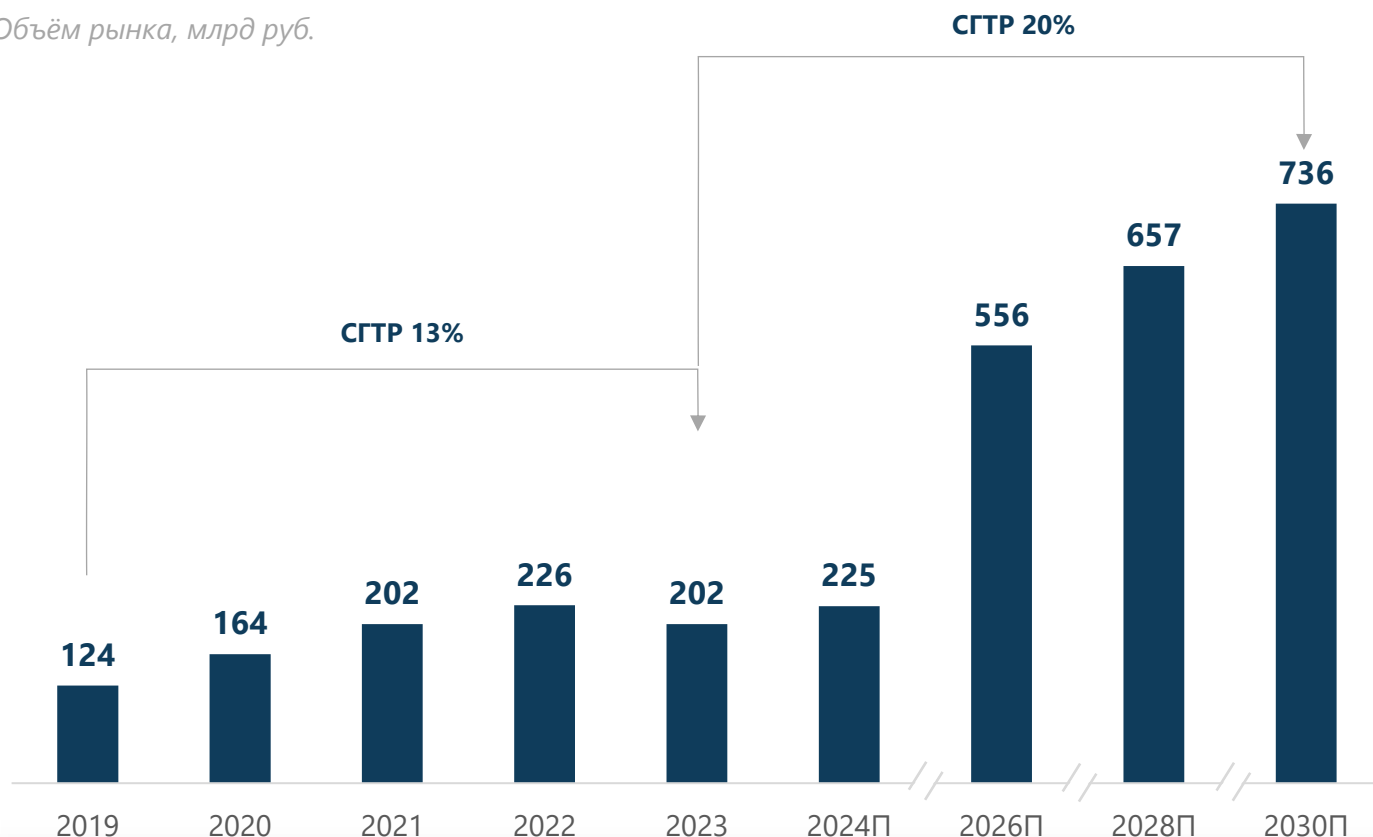
Российские производители могут стать бенефициарами импортозамещения на рынке биотехнологий



Истечение сроков патентной защиты на большинство оригинальных биопрепаратов создало предпосылки к внедрению аналогичных биопрепаратов – биосимиляров

Динамика российского рынка биосимиляров*

Объём рынка, млрд руб.



Биосимиляр – биологический лекарственный препарат, который содержит версию действующего вещества, зарегистрированного биологического оригинального препарата и соответствует требованиям показателя качества, биологической активности, эффективности и безопасности

Драйверы роста:

- Истечение сроков патентов
- Локализация производства в России: работы по созданию оборудования для производства биотехнологических препаратов (моноклональных антител и вакцин)
- Государственная поддержка программ импортозамещения биотехнологических лекарств
- Рост диагностики (в т.ч. специфической) онкологических заболеваний

***В определение рынка биосимиляров включены:** антитела моноклональные, гемостатические средства, иммунодепрессивные средства, отхаркивающие муколитические средства, противовоспалительное антибронхоконстрикторные средства, противоопухолевые средства, препятствующие новообразованию сосудов, фактора некроза опухоли-альфа (ФНО-альфа) ингибиторы, фибринолитические средства, цитокины

Источники: данные «Альфа Ресерч и Маркетинг»

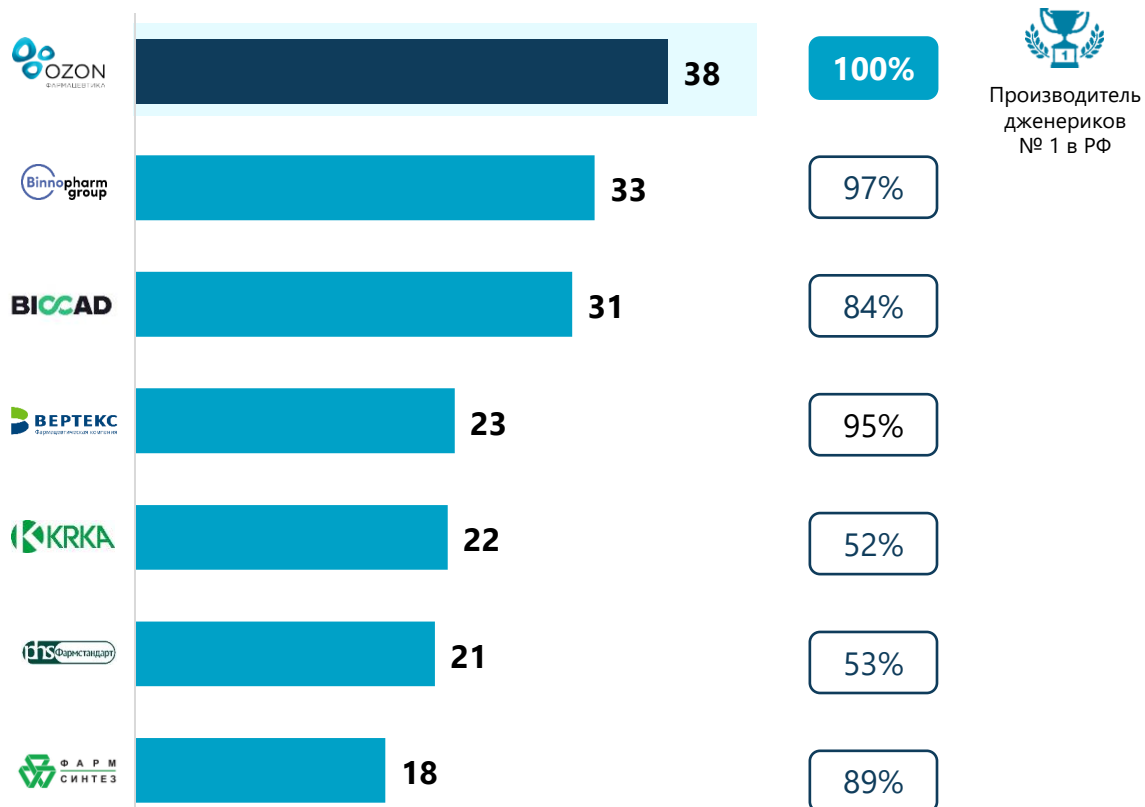
2 Рост быстрее рынка и лидерство в ключевом сегменте



Компания занимает сильное положение на рынке и демонстрирует один из лучших темпов роста выручки

Крупнейшие производители дженериков, представленные на рынке РФ

Объем продаж дженериков (ЛС) за 2023 г., млрд руб.

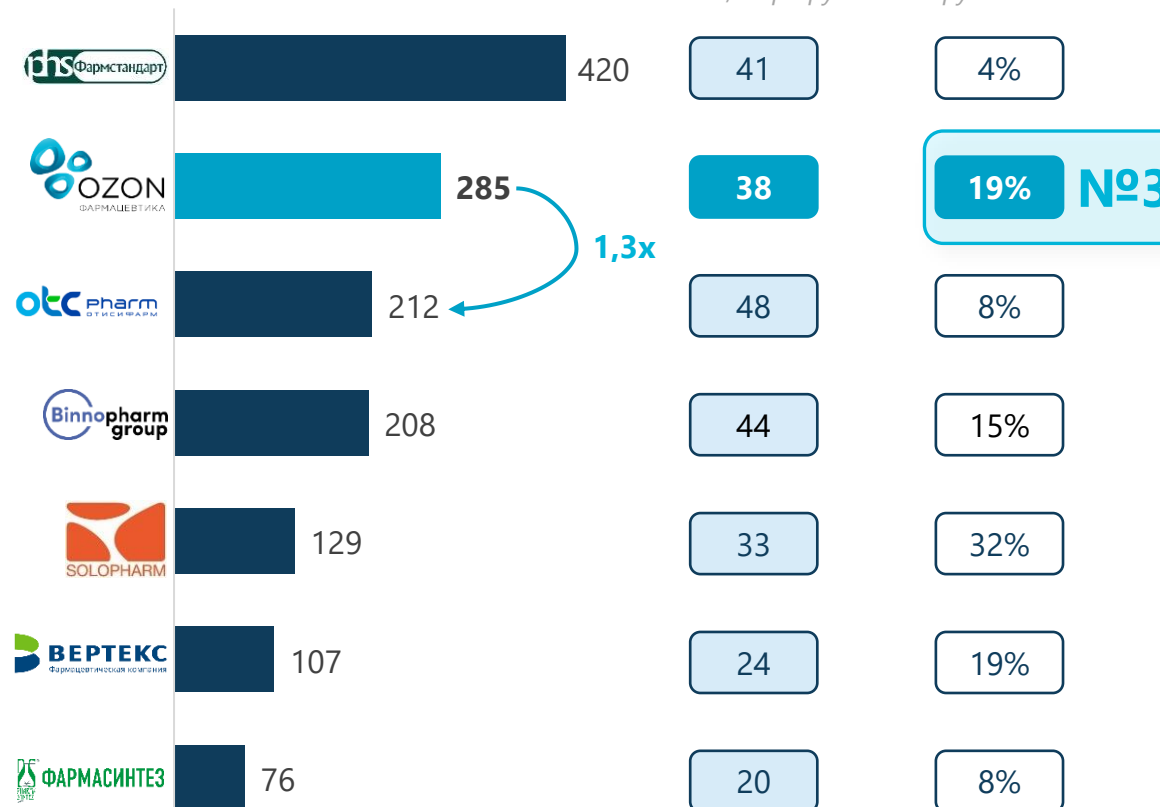


Лидирующее положение Компании по темпам роста выручки

Объем продаж 2023 г., млн уп.

Валовая выручка 2023 г., млрд руб.

СГТР валовой выручки '19-23



XX% – доля продаж дженериков от всех ЛС в обороте Компаний без учета БАДов и мед. изделий

Источники: данные Компании, данные «Альфа Ресерч и Маркетинг»

3 Эффективная бизнес-модель,...



Отлаженная бизнес-модель на всех этапах создания стоимости – от разработки новых препаратов до дистрибуции



РАЗРАБОТКА И РЕГИСТРАЦИЯ НОВЫХ ПРЕПАРАТОВ

- Быстрая разработка и регистрации новых препаратов в наиболее перспективных сегментах рынка
- Беспорное лидерство по количеству регистрационных удостоверений

№1
по портфелю
регистрационных
удостоверений

504
регистрационных
удостоверения



ПРОИЗВОДСТВО И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

- Контрольные и микробиологические лаборатории
- Нулевой процент изъятий препаратов с рынка⁽¹⁾

Производственные мощности, млн уп./г.

570 таблетки, капсулы	57 стер. растворы	50 спреи, капли
28 мази, гели	12 лиофилизаты	2 порошки-саше



сертификация
GMP



416 чел.
штат службы
качества



ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ДИСТРИБУЦИИ

- Многоканальная система продаж
- Диверсифицированная база партнеров
- Сотрудничество с крупнейшими аптечными сетями

Покрытие аптечных точек в России

> 65 тыс. **ок. 80%**

Аптеки, имеющие маркетинговые соглашения с Озон

Единственный российский производитель, представленный во всех фармацевтических нишах



Традиционная низкомолекулярная
фармацевтика



Химическая фармацевтика /
Высокотоксичные препараты



Биотехнологии

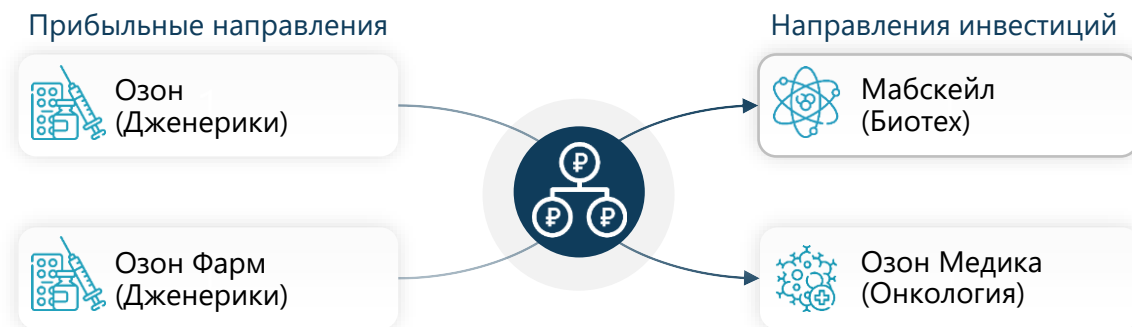
Источники: данные Компании, Фарм-Портал, данные «Альфа Ресерч и Маркетинг»

Примечание: (1) по итогам 2021-2023 гг.



Устойчивый денежный поток, генерируемый основным бизнесом Компании, позволяет осуществлять эффективные и своевременные инвестиции в развитие инновационных проектов

Отлаженная система аллокации капитала...



...позволяет разрабатывать уникальные препараты в биотехе,...

- Собственные исследования и разработки **биотехнологических препаратов на основе моноклональных антител и других рекомбинантных белков** на базе производственной площадки Мабскейл

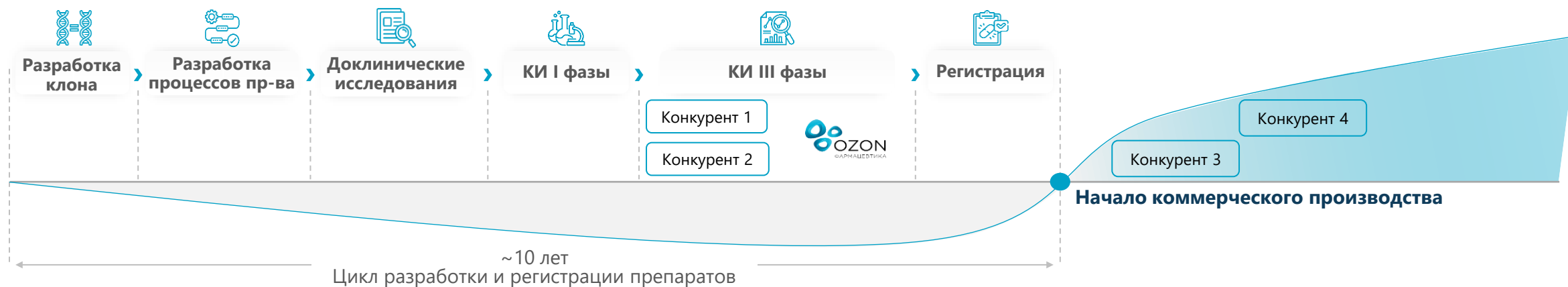
> 25 препаратов
В разработке

6 препаратов
На стадии клинических испытаний

5 препаратов
На стадии доклинических испытаний

...составляя конкуренцию лидерам в разработке биосимиляров⁽¹⁾

Процесс вывода препаратов на рынок в биотехе и денежный поток



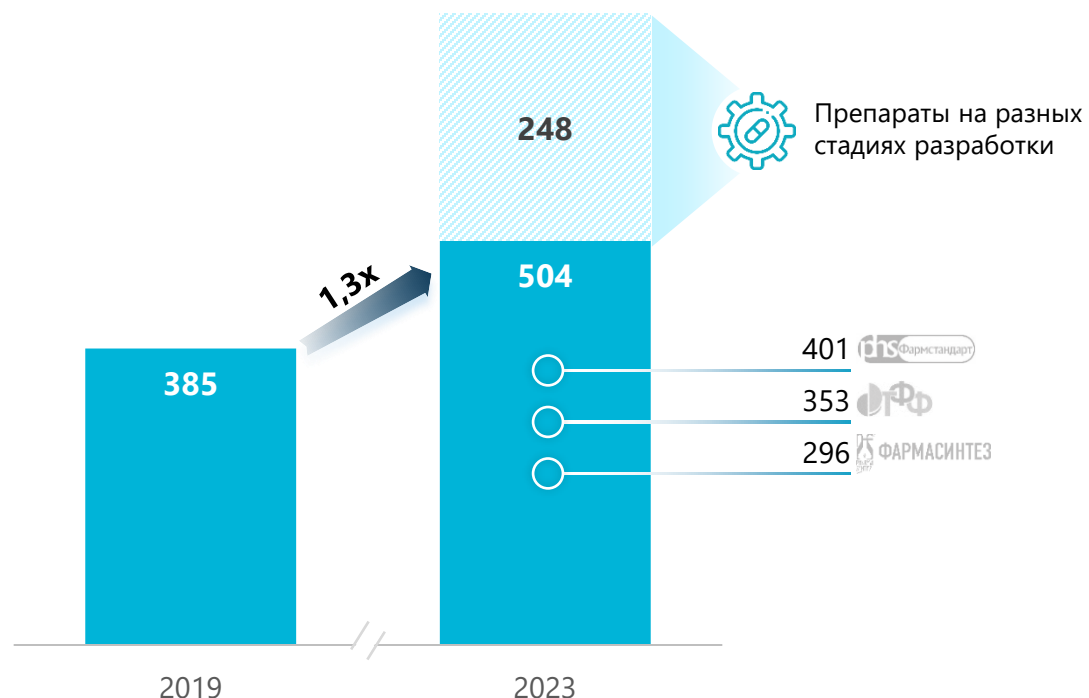


Глубокая диверсификация портфеля препаратов и фокус на разработке собственных рецептур дженериков



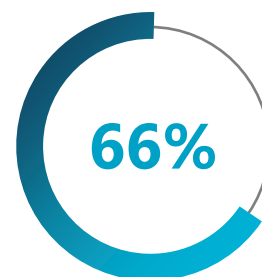
Лидерство по количеству регистрационных удостоверений и обширные производственные компетенции обеспечивают устойчивость бизнес-модели к изменениям рыночной конъюнктуры

Лидерство по количеству регистрационных удостоверений⁽¹⁾

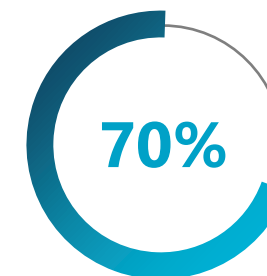


Диверсифицированная линейка препаратов

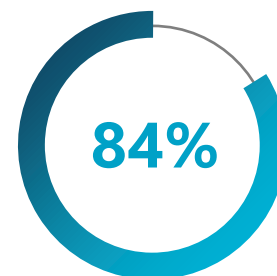
Доля жизненно важных препаратов в валовой выручке⁽³⁾



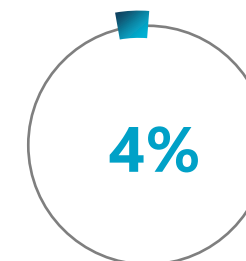
Доля рецептурных препаратов в валовой выручке



Доля небрендированных дженериков в валовой выручке⁽²⁾



Доля топ-1 продукта в валовой выручке



Преимущества бизнес-модели с фокусом на дженериках



В разы более конкурентное ценообразование



Широкое присутствие на аптечных полках

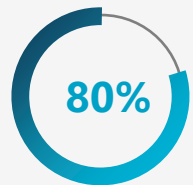
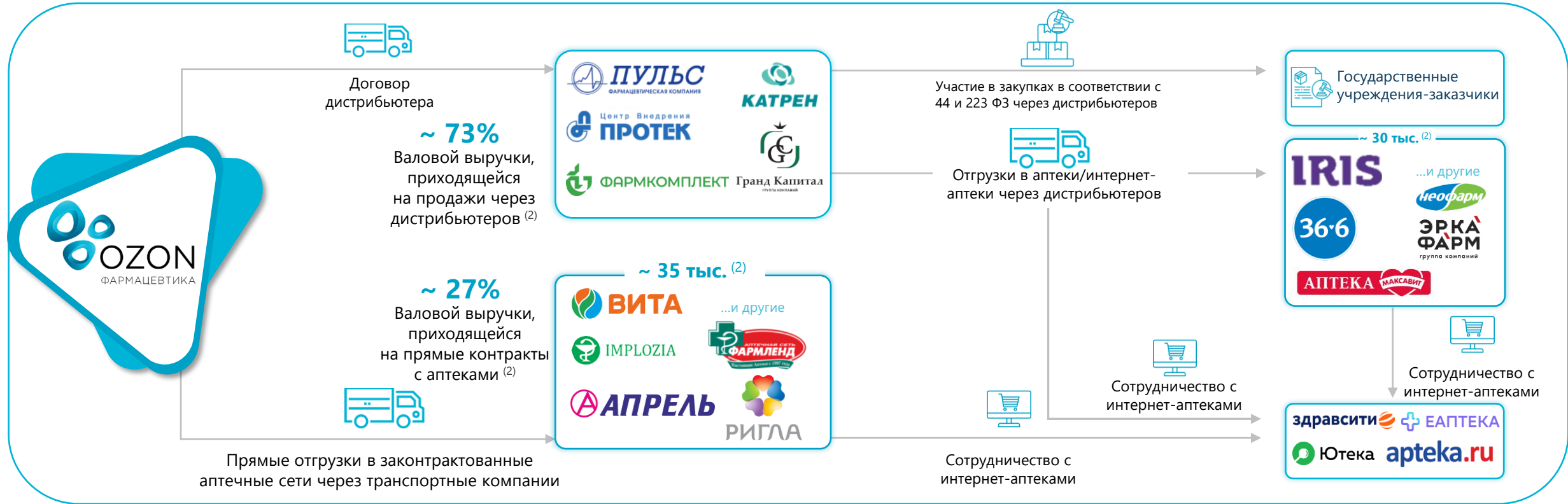


Привлекательные условия сотрудничества для аптечных сетей

Источники: данные Компании за 2023 г., Фарм-портал

Примечания: (1) По данным Фарм-портал (2) МНН – международное непатентованное наименование (небрендированные препараты); (3) ЖНВЛП – жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты

Гибкая омниканальная модель продаж и эффективная платформа маркетинга и продвижения препаратов



Доля розничных продаж в валовой выручке⁽¹⁾

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Валовая выручка за 2023г. на основе управленческой отчетности Компании; (2) Количество аптечных точек в России по данным «Альфа Ресерч и Маркетинг»



Доля государственных закупок в валовой выручке⁽¹⁾



База врачей, сотрудничающих с Компанией




Сеть филиалов с полноценными отделами продаж и маркетинга

4 Обширное покрытие аптечных сетей


Сотрудничество с аптечными сетями осуществляется по всей стране, позволяя Компании эффективно развивать розничный канал продаж

Количество покрываемых аптечных учреждений на конец 2023 г.










 **> 65 тыс.**
Кол-во законтрактованных аптек на 2024 г.

 **> 400 контрактов**
Пролонгировано на 2024 г.

 **> 80%**
Покрытие аптечной розницы РФ

Ключевые направления работы с аптечными сетями через маркетинговые соглашения

-  Компания расширяет **портфель** и **глубину продаж** в законтрактованных точках
-  **Регулирование ценообразования** для конечных потребителей
-  **Достижение целевой представленности** препаратов в максимальном количестве аптечных точек
-  **Установление взаимодействия** с сотрудниками аптек, влияющими на выбор взаимозаменяемой продукции
-  **Управление товарным запасом** в аптеках при помощи таких программ, как «неснижаемый остаток»
-  **Стимулирование конечных покупателей** через программы вознаграждения
-  **Ввод продукции** в ассортиментные матрицы аптечных сетей

4 Быстрая реакция на изменения рынка



...обеспечивает высокий уровень рентабельности продаж

Конкурентные преимущества Компании в продажах

Самый широкий ассортимент препаратов

- Ориентация на различные группы покупателей
- Диверсификация по нозологиям и ценам
- Гарантированный спрос вне зависимости от канала реализации
- Полное покрытие потребностей дистрибуторов и аптечных сетей

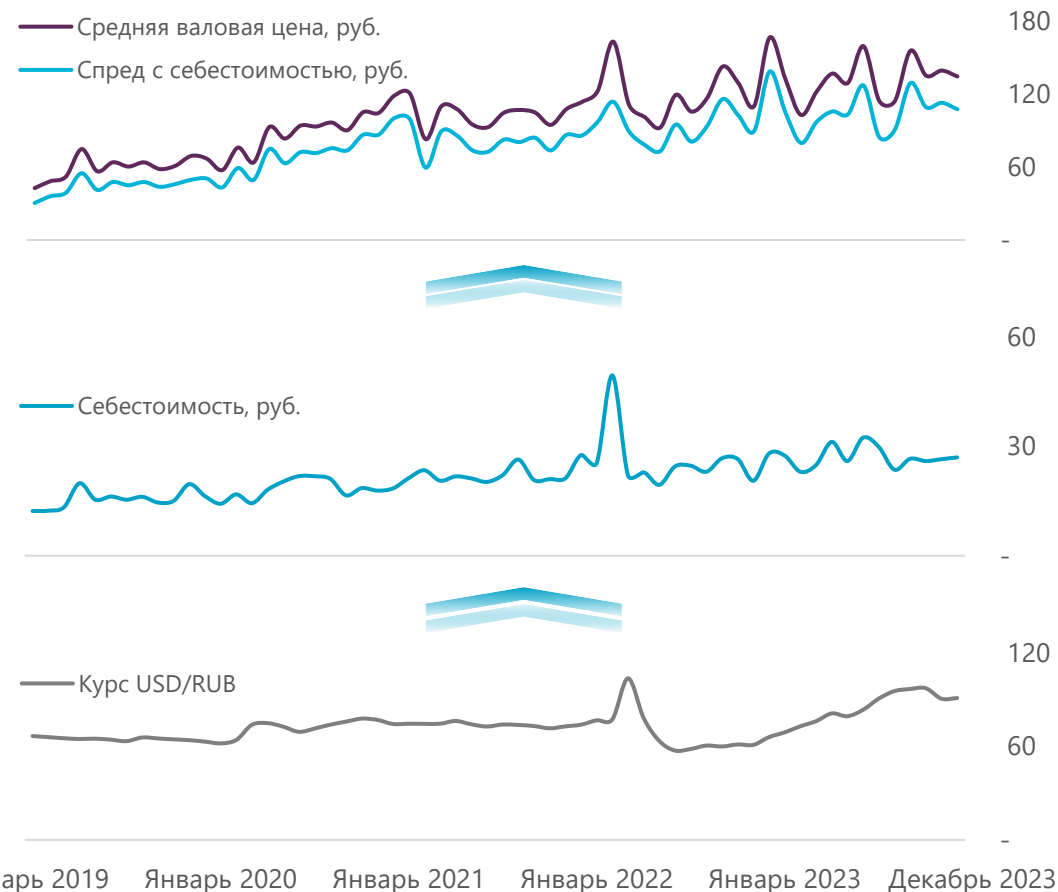
Гибкая маркетинговая политика

- Гибкое ценообразование
- Параллельные маркетинговые компании и кросссубсидирование продуктов
- Быстрая и эффективная реакция на изменения рыночной конъюнктура

Сертификация GMP ЕС и ЕЭС

- Рост доверия потребителей и бизнес-партнеров
- Возможность осуществлять экспорт продукции на международные рынки
- 8 стран подтвердили сертификацию Компании на национальном уровне

Низкая эластичность спроса обеспечивает стабильный уровень рентабельности



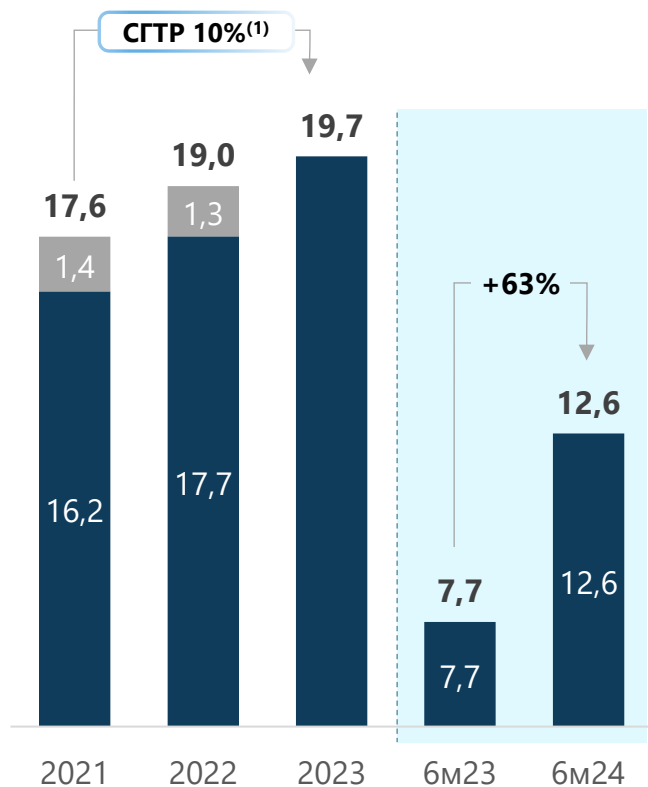
5 Устойчивый рост ключевых финансовых показателей



Эффективная бизнес-модель обеспечивает высокий уровень конверсии выручки в чистую прибыль

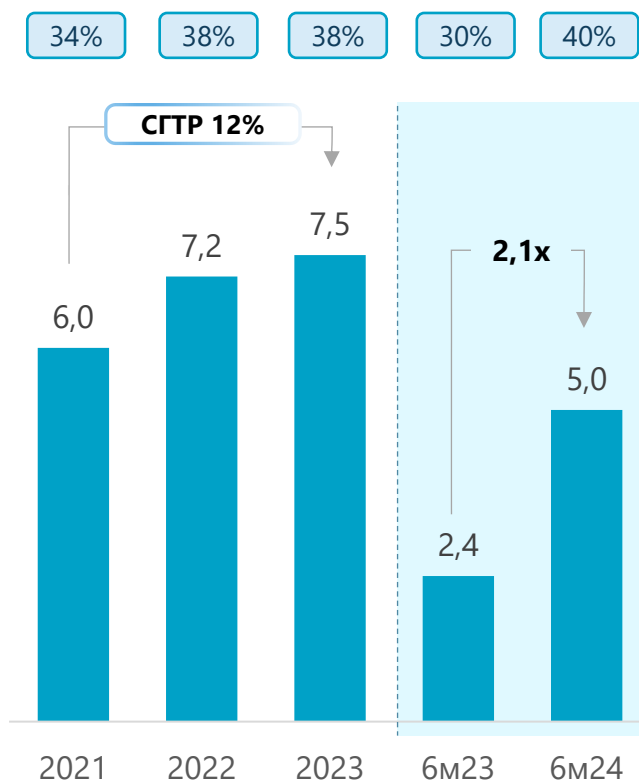
Устойчивый рост выручки...

Чистая выручка, млрд руб.



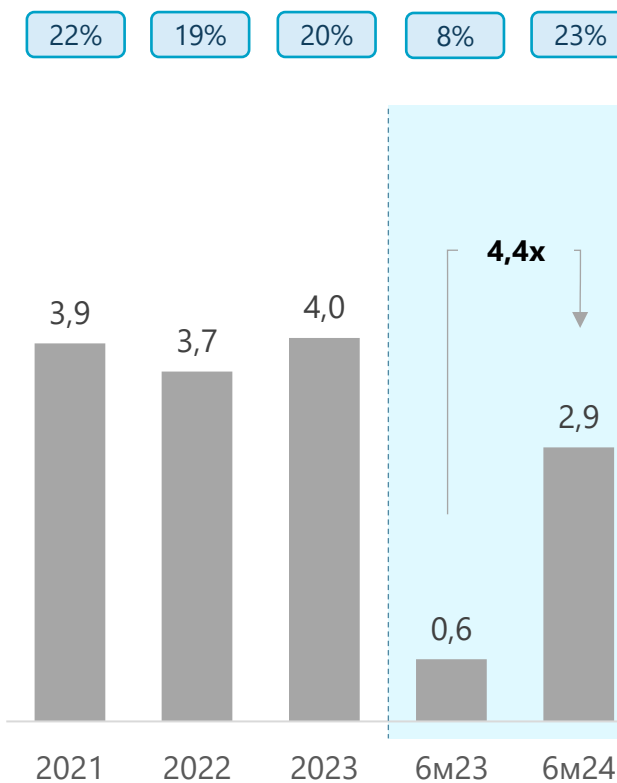
...при высоких уровнях рентабельности по корр. EBITDA...

Корр. EBITDA, млрд руб.



...и по чистой прибыли

Чистая прибыль, млрд руб.



■ – эффект избыточных закупок из-за COVID-19 и СВО

X% – рентабельность по корр. EBITDA/Чистой прибыли

Источник: данные Компании

Примечание: (1) Без эффекта избыточных закупок

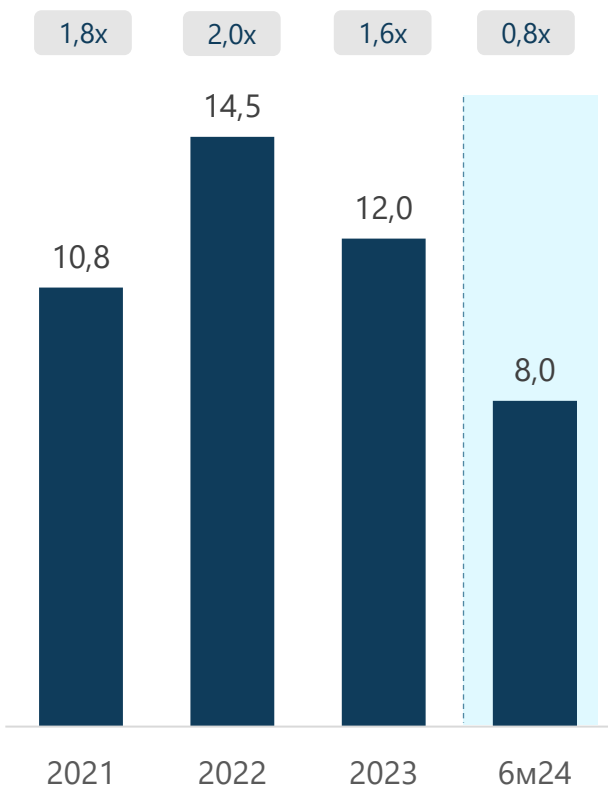
5 Комфортная долговая нагрузка и дивидендная политика



Эффективная бизнес-модель обеспечивает возможность для выплаты дивидендов

Долговая нагрузка

Чистый долг, млрд руб.



Xx – Чистый долг/скорр. EBITDA

Планируемая дивидендная политика

База расчета дивидендов

Чистая прибыль по МСФО

Периодичность выплат

Ежеквартальная

Критерий выплаты и размер

$ЧД / EBITDA LTM = 0x$

Не менее 50% от ЧП, но не более 100% свободного денежного потока

$0x < ЧД / EBITDA \leq 1x$

Не менее 35% от ЧП, но не более 100% свободного денежного потока

$1x < ЧД / EBITDA \leq 2x$

Не менее 25% от ЧП

$2x < ЧД / EBITDA \leq 3x$

Не менее 15% от ЧП

$ЧД / EBITDA > 3x$

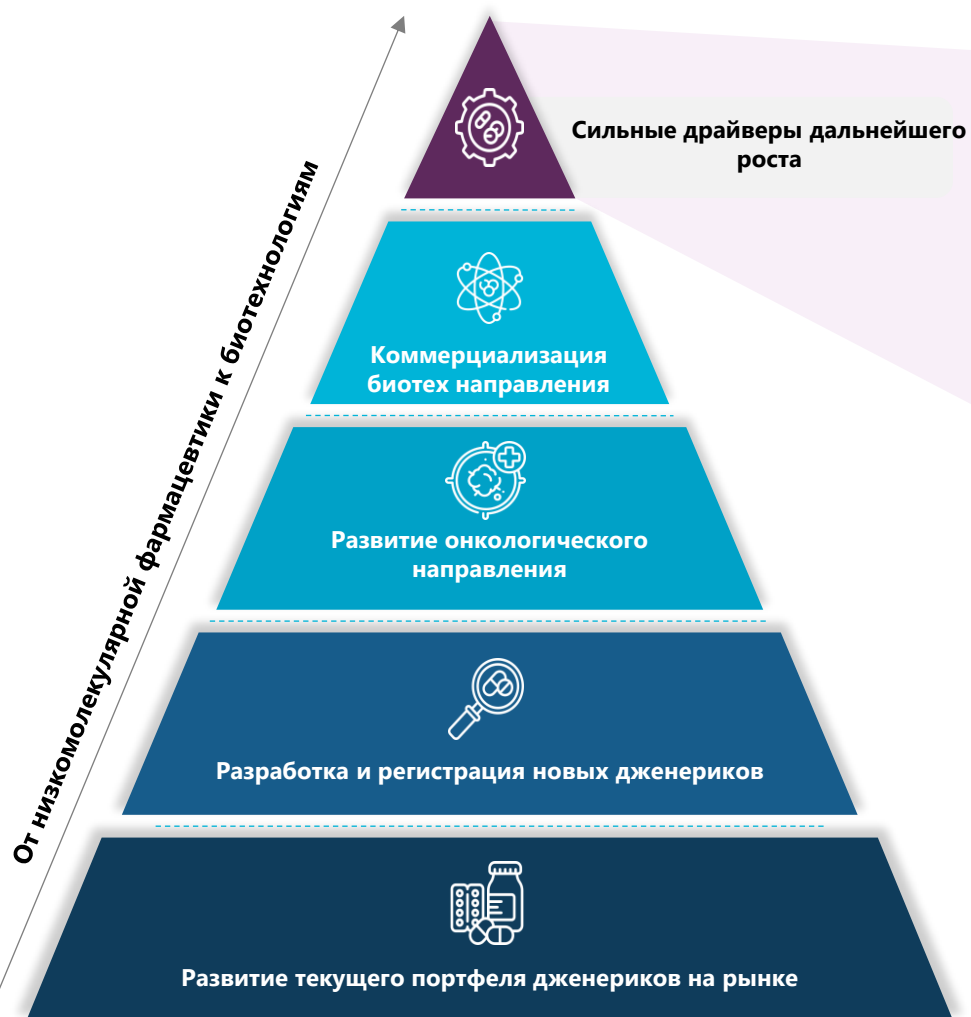
Не выплачиваются

Источник: данные Компании

Примечание: (1) Без эффекта избыточных закупок

6 Продуманная стратегия дальнейшего роста

Доказанная история успешного органического роста при высокой эффективности создает фундамент для реализации стратегических целей компании



Укрепление позиций на рынке дженериков

- Более **750** препаратов в среднесрочной перспективе
- Рост проникновения ассортимента в аптеках **до 75%** за счет уже имеющегося широкого покрытия сетей

Запуск Мабскейл в 2027 г.

- **Целевой объем ~2 млн уп./г.** в среднесрочной перспективе
- Размер целевого рынка биофармацевтики **более 700 млрд руб.** в среднесрочной перспективе

Запуск Озон Медики в 2027 г.

- Плановая производственная мощность составляет **~9 млн уп./г.**
- Размер целевого рынка Озон Медики составляет **~90 млрд руб.** в среднесрочной перспективе

Проактивные коммуникации


- **Расширение партнерств** с фармацевтическими сообществами и коммуникаций с конечными потребителями


Беспрецедентная государственная поддержка российских производителей


- Установление приоритета продукции для **российских производителей**
- Подготовка **научных и технологических кадров**


7 Опытная команда, заинтересованная в росте Компании, и лучшие практики корпоративного управления





 **Павел Алексенко**
Председатель Совета директоров
22


 **Олег Минаков**
Генеральный директор
16


 **Галина Кремер**
Директор по финансам
18


 **Дилшод Абдурасулов**
Директор по проектной деятельности
19


 **Павел Грядунов**
Директор по стратегии
21

 **Наталья Титова**
Директор по развитию
22

 **Андрей Горшков**
Директор по внешним коммуникациям
19

 **Ольга Ларина**
Коммерческий директор
18

 **Рустем Терегулов**
Независимый директор

 **Наталья Андреева**
Независимый директор

 **Сергей Тахиев**
Независимый директор

Совет директоров:

11 директоров, вкл.
3 независимых

Комитеты при СД



По аудиту



По номинациям
и вознаграждениям

Внутренние службы



Корпоративный секретарь



Служба внутреннего аудита



Контакты для инвесторов



Коваленко Дмитрий
Директор по связям
с инвесторами
ir@ozonpharm.ru



Дополнительная финансовая информация



Консолидированные отчеты о прибыли или убытке



млн руб.

	За 12 месяцев, закончившихся			За 6 месяцев
	31 декабря 2021	31 декабря 2022	31 декабря 2023	30 июня 2024
Выручка по договорам с покупателями	17 648	18 960	19 724	12 574
Себестоимость продаж	(8 857)	(9 484)	(10 778)	(6 484)
Валовая прибыль	8 791	9 476	8 946	6 090
Чистые доходы (расходы) по ожидаемым кредитным убыткам по торговой и прочей дебиторской задолженности	(31)	(1 417)	(486)	15
Общие и административные расходы	(1 114)	(1 028)	(1 031)	(599)
Коммерческие расходы	(2 327)	(1 253)	(1 367)	(753)
Доходы/(Расходы) по курсовым разницам	(3)	(189)	67	(217)
Прочие доходы/(расходы) – нетто	127	(86)	20	(28)
Операционная прибыль	5 444	5 503	6 148	4 508
Финансовые доходы	157	212	426	124
Финансовые расходы	(885)	(1 376)	(1 509)	(1 101)
Прибыль до налогообложения	4 716	4 338	5 065	3 531
Расходы по налогам на прибыль	(768)	(686)	(1 062)	(671)
Прибыль за год	3 948	3 652	4 003	2 860

Консолидированные отчеты о финансовом положении (1/2)



млн руб.

За 12 месяцев, закончившихся

За 6 месяцев

31 декабря 2021

31 декабря 2022

31 декабря 2023

30 июня 2024

Активы

Внеоборотные активы

Основные средства	4 858	5 110	4 924	9 183
Активы в форме права пользования	4 162	3 850	3 104	142
Долгосрочные финансовые активы	1 076	882	1 397	8
Нематериальные активы	104	208	286	5 189
Производные финансовые инструменты	55	9	55	24
Авансы под основные средства	265	257	421	56
Отложенные налоговые активы	35	235	537	115
Итого внеоборотные активы	10 554	10 551	10 724	15 359

Оборотные активы

Запасы	7 568	11 354	11 111	10 007
Торговая и прочая дебиторская задолженность	10 180	10 796	11 153	10 362
Краткосрочные финансовые активы	-	279	-	-
Банковские депозиты со сроком погашения более трех месяцев	-	-	350	-
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	1 373	1 113	600	2 685
Производные финансовые инструменты	-	-	85	15
Обеспечительный платеж по налогу на сверхприбыль	-	-	87	-
Прочие оборотные активы	9	10	8	12
Итого оборотные активы	19 130	23 552	23 395	23 081
Итого активы	29 684	34 104	34 119	38 441

Консолидированные отчеты о финансовом положении (2/2)



млн руб.

	За 12 месяцев, закончившихся			За 6 месяцев
	31 декабря 2021	31 декабря 2022	31 декабря 2023	30 июня 2024
Капитал				
Уставный капитал	20	20	20	20
Нераспределенная прибыль	12 543	14 399	16 864	22 130
Добавочный капитал	234	234	234	234
Итого капитал	12 797	14 653	17 118	22 384
Обязательства				
Долгосрочные обязательства				
Кредиты и займы	6 354	4 434	3 971	8 279
Долгосрочная часть обязательств по аренде	4 170	3 999	3 488	100
Отложенные налоговые обязательства	82	26	177	816
Производные финансовые инструменты	6	76	-	47
Финансовые гарантии	76	244	494	-
Итого долгосрочные обязательства	10 688	8 779	8 129	9 242
Краткосрочные обязательства				
Кредиты и займы	1 554	6 936	5 287	2 262
Краткосрочная часть обязательств по аренде	91	248	205	54
Торговая и прочая кредиторская задолженность	4 042	3 033	2 596	3 579
Обязательства по текущему налогу на прибыль	135	214	217	169
Обязательства по налогу на сверхприбыль	-	-	87	-
Кредиторская задолженность по прочим налогам	377	241	480	750
Итого краткосрочные обязательства	6 198	10 672	8 872	6 815
Итого обязательства	16 886	19 451	17 001	16 057
Итого капитал и обязательства	29 684	34 104	34 119	38 441

Источник: МСФО отчетность

Консолидированные отчеты о движении денежных средств (1/2)



млн руб.

	За 12 месяцев, закончившихся			За 6 месяцев
	31 декабря 2021	31 декабря 2022	31 декабря 2023	30 июня 2024
Денежные потоки от операционной деятельности				
Прибыль/(убыток) до налогообложения	4 716	4 338	5 065	3 531
С корректировкой на:				
Амортизацию основных средств	278	411	614	407
Амортизацию нематериальных активов	7	16	23	58
Амортизацию активов в форме права пользования (Восстановление)/уценка запасов до чистой стоимости реализации	308	319	295	62
Курсовые разницы по денежным средствам и депозитам	(6)	128	(60)	42
Чистые расходы по ожидаемым кредитным убыткам по торговой и прочей дебиторской задолженности	(0,5)	93	(221)	53
Доход от досрочного прекращения договоров аренды	31	1 417	486	(15)
Прибыль от модификации договоров аренды	(93)	(2)	-	-
Финансовые доходы	-	-	(7)	-
Финансовые расходы	(157)	(212)	(426)	(124)
Прочее	885	1 376	1 509	1 101
	(20)	(11)	(5)	8
Денежные потоки от операционной деятельности до изменений оборотного капитала	5 947	7 874	7 273	5 123
Уменьшение/(увеличение) запасов	(432)	(3 905)	303	1 700
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	(1 062)	(2 034)	(833)	1 013
Увеличение/(уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	307	(720)	182	664
Увеличение/(уменьшение) кредиторской задолженности по налогам (кроме налогов на прибыль)	(155)	(136)	239	206
Изменения в оборотном капитале	(1 343)	(6 795)	(110)	3 583
Платежи по налогу на прибыль	(905)	(706)	(966)	(609)
Обеспечительный платеж по налогу на сверхприбыль	-	-	(87)	-
Выплата процентов по договорам аренды	(331)	(250)	(299)	(32)
Проценты по кредитам и займам уплаченные	(569)	(1 000)	(883)	(773)
Уплаченное вознаграждение по договорам обратного факторинга (финансирование поставок)	(27)	(79)	(39)	(13)
Уплаченное вознаграждение по договорам факторинга (регрессный факторинг дебиторской задолженности)	-	(11)	(39)	(13)
Уплаченное вознаграждение по договорам факторинга (безрегрессный факторинг дебиторской задолженности)	-	(26)	(189)	(203)
Чистая сумма денежных средств от/(использованных в) операционной деятельности	2 771	(994)	4 661	7 063

Источник: МСФО отчетность

Консолидированные отчеты о движении денежных средств (2/2)



млн руб.

	За 12 месяцев, закончившихся			За 6 месяцев
	31 декабря 2021	31 декабря 2022	31 декабря 2023	30 июня 2024
Денежные потоки от инвестиционной деятельности				
Платежи за приобретение основных средств	(1 147)	(562)	(602)	(1 052)
Поступления от продажи основных средств	19	35	13	11
Приобретение производных финансовых инструментов	(45)	(17)	(47)	(12)
Поступления от производных финансовых инструментов	-	138	91	141
Приобретение дочерних организаций за вычетом полученных денежных средств	-	-	-	49
Платежи за приобретение нематериальных активов	(41)	(120)	(104)	(422)
Выдача займов связанным сторонам	(391)	(893)	(590)	(434)
Возврат займов, выданных связанным сторонам	-	135	50	-
Размещение банковских депозитов на срок более трех месяцев	(104)	(263)	(739)	-
Возврат банковских депозитов на срок более трех месяцев	643	229	509	344
Проценты полученные по банковским депозитам	9	77	28	42
Дивиденды полученные	1	-	3	-
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(1 055)	(1 240)	(1 390)	(1 333)
Денежные потоки от финансовой деятельности				
Поступление кредитов и займов	5 029	6 360	9 820	2 284
Погашение кредитов и займов	(4 529)	(4 607)	(10 508)	(4 468)
Поступления по договорам обратного факторинга (финансирование поставок)	1 241	2 132	1 547	925
Погашение по договорам обратного факторинга (финансирование поставок)	(1 550)	(1 115)	(2 472)	(1 382)
Поступления по договорам факторинга (регрессный факторинг дебиторской задолженности)	-	1 224	1 265	1 060
Погашение по договорам факторинга (регрессный факторинг дебиторской задолженности)	-	(553)	(1 752)	(1 200)
Погашение основной суммы долга по договорам аренды	(319)	(119)	(155)	(33)
Дивиденды собственникам Общества	(925)	(1 288)	(1 631)	(783)
Чистая сумма денежных средств (использованных в)/от финансовой деятельности	(1 053)	2 034	(3 886)	(3 598)
Влияние изменения курсов иностранных валют на денежные средства и их эквиваленты	(30)	(59)	102	(47)
Чистое изменение денежных средств за год	633	(259)	(513)	2 085
Денежные средства и эквиваленты денежных средств на начало года	740	1 373	1 113	600
Денежные средства и эквиваленты денежных средств на конец года	1 373	1 113	600	2 685

Источник: МСФО отчетность