



# Озон Фармацевтика

инвестируем в здоровье

Апрель 2025



# Заявление об ограничении ответственности



Настоящий документ содержит информацию о ПАО «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.

# Презентующая команда



**Олег Минаков**  
Генеральный директор



**Галина Кремер**  
Директор по финансам



**Ольга Ларина**  
Коммерческий директор



**Мария Ульянова**  
Директор по развитию



**Дмитрий Коваленко**  
IR-директор



# Итоги 2024 года





## ЛИДЕРСТВО НА КРУПНОМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

**№1**

Абсолютное лидерство по портфелю регистрационных удостоверений

**№1**

По объему продаж небрендируемых дженериков среди локальных производителей

**№1**

По объему продаж рецептурных препаратов в натуральном выражении

**3x**

Рост относительно рынка (2024 к 2023 г.г.)<sup>(1)</sup>

**Forbes**

Фармацевтическая компания №1 в России (в 2024 году)



## СИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**25,6**

Выручка, млрд руб.

**37%**

Рентабельность по Скорр. EBITDA<sup>(2)</sup>

**1,1x**

Чистый долг/ EBITDA



**30%**

Выручка год к году

**18%**

Рентабельность по чистой прибыли

**1,09**

Дивиденды, руб. на акцию за 9м 2024



## РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

**16**

Производственных участков

**69<sup>(3)</sup>** тыс. м<sup>2</sup>

Производственных и складских площадей

↑ **13%** т/г

**321** млн уп.

Реализовано в 2024 году

**76%**

Приведенный уровень загрузки производственных мощностей

**IPO**

## РЕЗУЛЬТАТЫ IPO

**>60 тыс.**<sup>(4)</sup>

Акционеров

**295<sup>(5)</sup>**

ADTV 3М, млн руб.

**1,2%**

Квази-казначейский пакет

**9,9%**

Размер дополнительной эмиссии

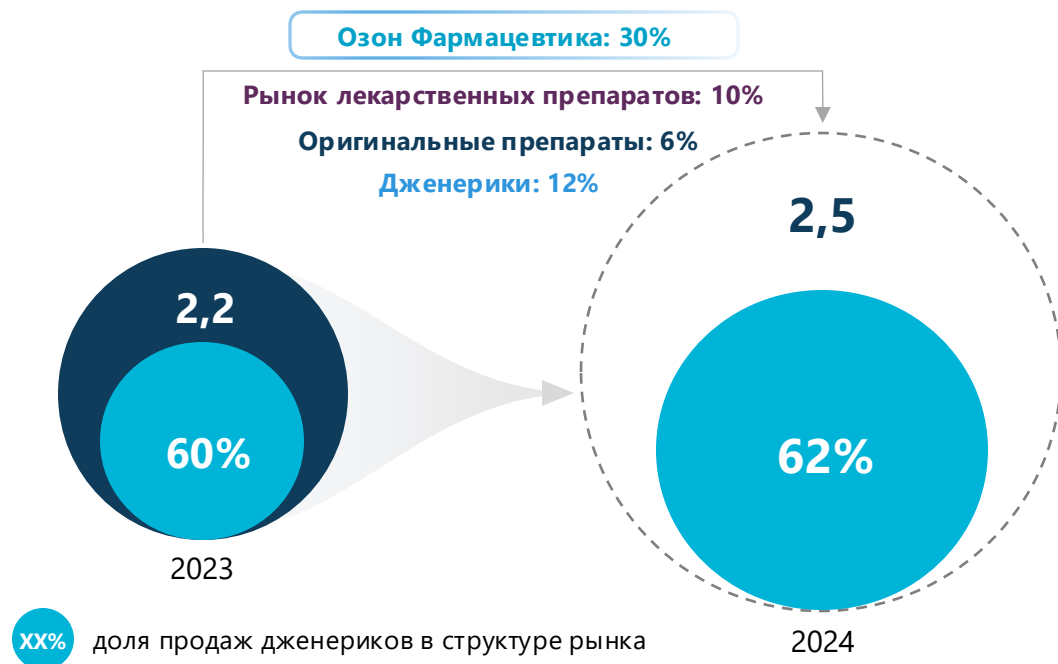
# Структура рынка меняется в пользу отечественных дженериков



Фокус на дженериках и лидерство по количеству регистрационных удостоверений обеспечивает устойчивость бизнес-модели к изменениям рыночной конъюнктуры и конкурентные преимущества в различных каналах продаж

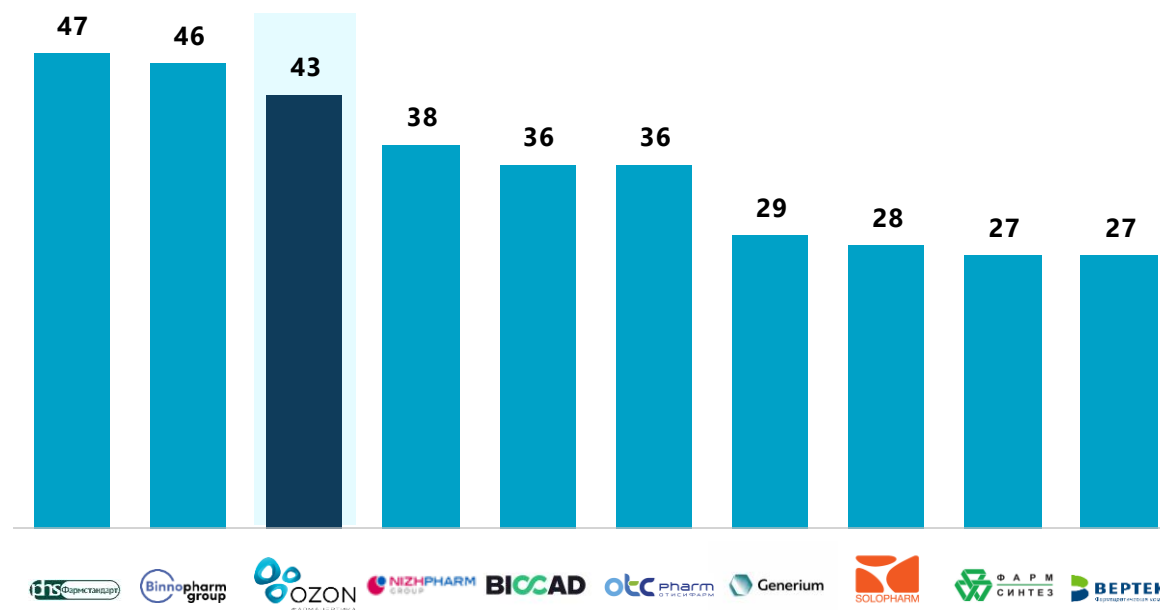
## Существенное увеличение доли продаж дженериков в структуре фармацевтического рынка

Объём рынка, трлн руб.



## Крупнейшие локальные производители дженериков в России

Объём продаж дженериков (ЛС, sell out) за 2024 г., млрд руб.



## Преимущества бизнес-модели с фокусом на дженериках



В разы более конкурентное ценообразование



Омниканальная система продаж и широкое присутствие в аптеках и онлайн



Привлекательные условия сотрудничества для аптечных сетей и выгода для государства



# Эффективная бизнес-модель и глубокая диверсификация



Лидерство по количеству регистрационных удостоверений и гибкие производственные возможности позволяют быстро адаптироваться под рыночный спрос и наращивать продажи по различным каналам



## РАЗРАБОТКА И РЕГИСТРАЦИЯ НОВЫХ ПРЕПАРАТОВ

- Быстрая разработка и регистрации новых препаратов
- Бесспорное лидерство по количеству регистрационных удостоверений
- Охват множества нозологических групп и глубокая диверсификация портфеля препаратов

**535**

регистрационных удостоверений

**3%**

Доля ТОП-1 препарата в выручке



Один из лидеров по ежегодному числу регистраций



## ПРОИЗВОДСТВО И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

- Уникальные производственные возможности
  - множество фармацевтических форм
  - возможности выпуска ~2000 SKU
  - масштаб производства
- GXP сертификация и мониторинг качества продукта на всех этапах создания стоимости

**~2 тыс.** **321млн**

Номенклатура SKU Объем продаж в упаковках

**0**

Отзывов препаратов с рынка



**416 чел.**

штат службы качества



## ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

- Многоканальная система продаж
- Диверсифицированная база партнеров
- Сотрудничество с крупнейшими аптечными сетями
- Работа с медицинским фармацевтическим сообществом

**>65 тыс.** **ок. 80%**

Аптеки, имеющие маркетинговые соглашения с Озон Фармацевтика



**81**

филиал продаж и маркетинга

Востребованность дженериков по всем каналам продаж формирует платформу для эффективного запуска новых продуктов и выход на объемы производства, обеспечивающие конкурентное ценообразование и высокую маржинальность.

# Устойчивый рост финансовых показателей при привлекательных уровнях эффективности и умеренной долговой нагрузке



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.

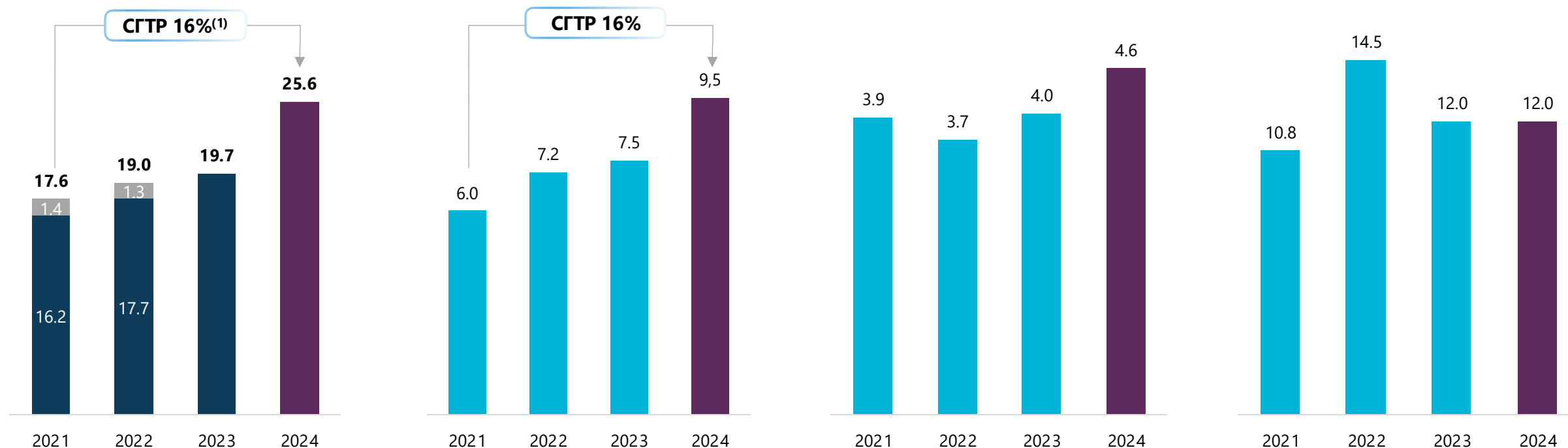
## ...а также умеренной долговой нагрузке

Чистый долг, млрд руб.

34% 38% 38% 37%

22% 19% 20% 18%

1,8x 2,3x 1,7x 1,1x



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

X% рентабельность по корр. EBITDA / Чистой прибыли

Xx Чистый долг / EBITDA

Источники: данные Компании

Примечание: (1) Без эффекта избыточных закупок



# 1 Продуманная стратегия дальнейшего роста



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



## Укрепление позиций на рынке дженериков

- **Кратный рост** проникновения ассортимента в аптеках и проактивная работа в канале государственных закупок
- **Более 750** препаратов в среднесрочной перспективе

## Запуск Мабскейл в 2027 г.

- Размер рынка биофармацевтики **более 700 млрд руб.** в среднесрочной перспективе

## Запуск Озон Медика в 2027 г.

- Размер рынка онко-препаратов химической фармацевтики составляет **около 390 млрд руб.** в среднесрочной перспективе

## Проактивные коммуникации

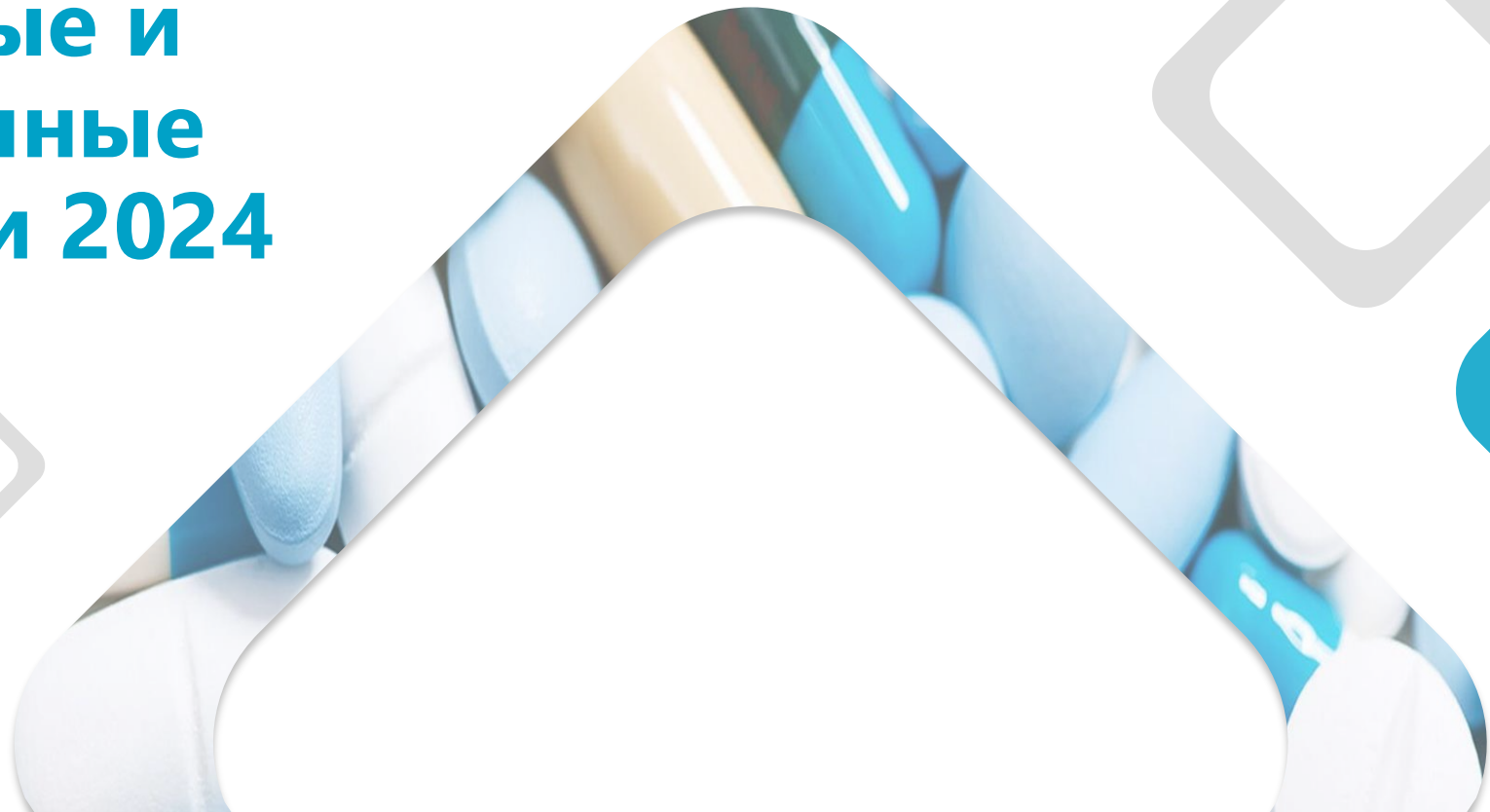
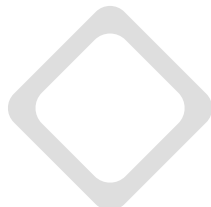
- **Расширение партнерств** с медицинским и фармацевтическим сообществами и коммуникации с конечными потребителями

## Беспрецедентная государственная поддержка российских производителей

- Приоритезация продукции **российских производителей**
- Подготовка **научных и технологических кадров**



# Финансовые и операционные показатели 2024



## 2 Итоги 2024 года



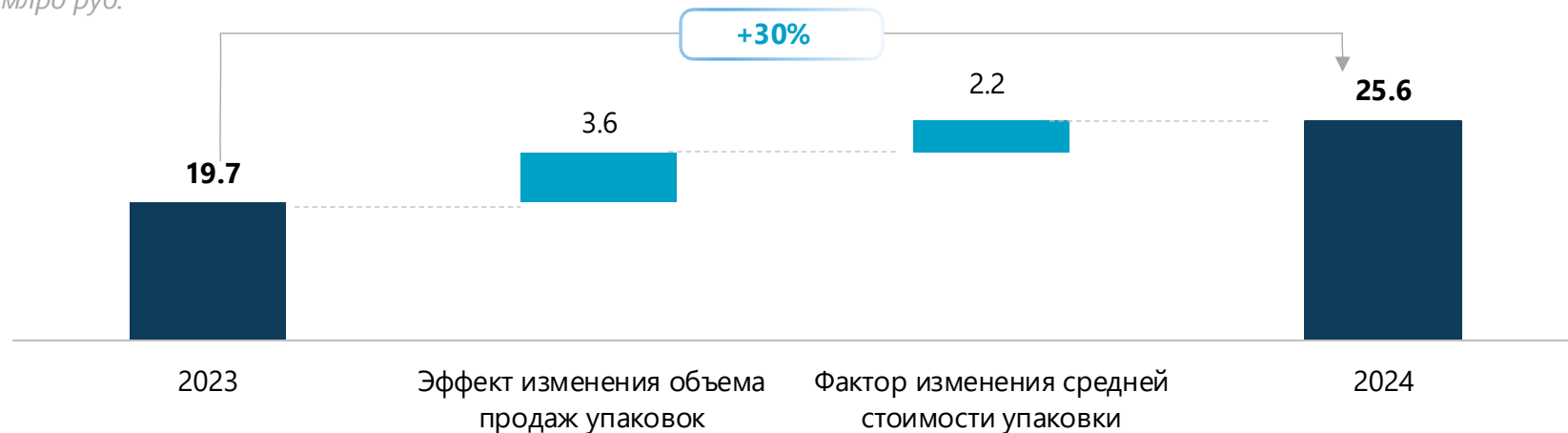
Показатель	2024	2023	Год к году	Комментарий
<b>Выручка, млрд руб.</b>	25,6	19,7	30%	Рост выручки за счет увеличения объемов продаж (на фоне роста представленности ассортимента в аптеках и активной работе в канале государственных закупок), а также роста средней стоимости упаковки в комбинации с положительным ассортиментным миксом.
<b>Рентабельность по валовой прибыли, %</b>	45,8%	45,4%	0,4 п. п.	Валовая маржинальность осталась на уровне прошлого года - ослабление курса рубля, инфляция и индексация заработной платы были компенсированы эффектом положительного ассортиментного микса и эффектом масштаба, а также улучшениями коммерческих условий в закупках в рамках программы перехода на прямые поставки сырья от производителей.
<b>Рентабельность по Скорр. EBITDA, %</b>	37,1%	37,9%	(0,8 п. п.)	Рентабельность по Скорректированной EBITDA незначительно снизилась за счет роста затрат на персонал, инфляционных факторов и ослабления курса рубля, что было частично компенсировано эффектом масштаба и инициативами по улучшению коммерческих условий с поставщиками.
<b>Рентабельность по Чистой прибыли, %</b>	18,0%	20,3%	(2,3 п. п.)	Рентабельность по Чистой прибыли снизилась в результате консолидации расходов на исследования и разработки биосимиляров "Мабскейл" с 2024 года, негативному эффекту расходов по курсовым разницам и росту финансовых расходов на фоне роста ключевой ставки, что было частично компенсировано отсутствием резервов по ожидаемым кредитным убыткам.
<b>Капитальные вложения, млрд руб.</b>	4,3	0,7	6,1x	Капитальные вложения представлены инвестициями в строительство и закупку оборудования «Озон Медика» и «Мабскейл», а также затратами на регистрацию препаратов дженериков и биосимиляров согласно стратегии роста.
<b>Чистый оборотный капитал / Выручка, %</b>	74%	95%	(21 п.п.)	Оборачиваемость чистого оборотного капитала улучшилась в основном за счет нормализации запасов после аномальных закупок в период неопределённости 2022 года, а также активного использования инструментов факторинга при работе с дебиторской задолженностью и улучшения условий по оплате в закупках.
<b>Чистый долг / EBITDA, x</b>	1,1x	1,7x	(0,6x)	Соотношение Чистый Долг / EBITDA улучшилось на фоне роста EBITDA.

## 2 Динамика выручки



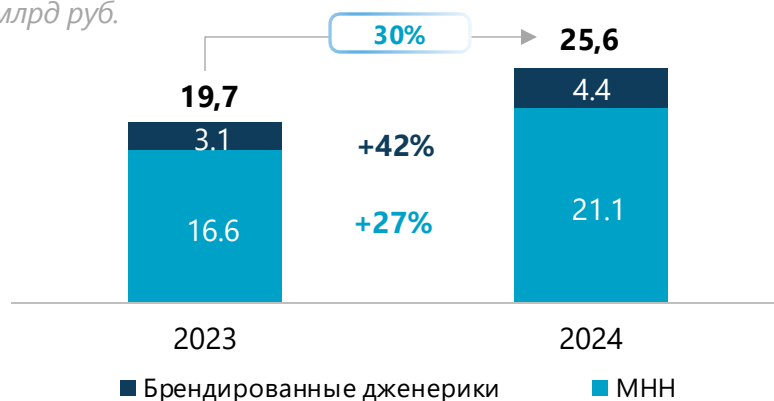
### Выручка

млрд руб.



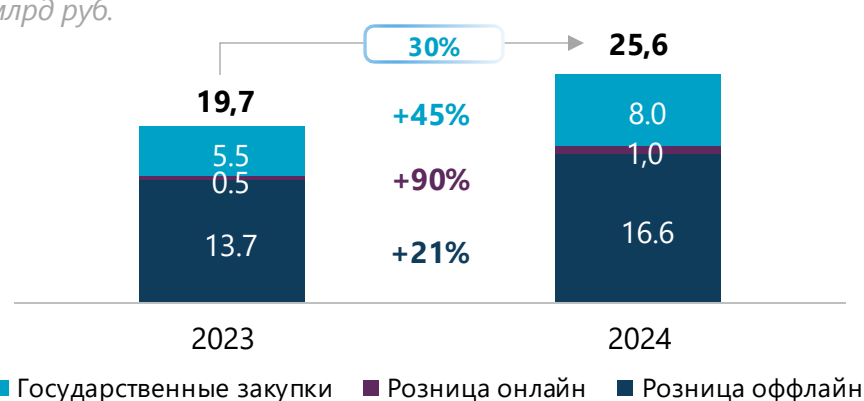
### Выручка по направлениям продаж

млрд руб.



### Выручка по каналам продаж

млрд руб.



### Ключевые факторы

- **Выручка год к году выросла на 30%**, существенно опережая темы роста рынка в упаковках и денежном выражении
- **Объем продаж в упаковках вырос на 13%**. Рынок ЛП в упаковках по различным оценкам экспертов незначительно снижался или стагнировал
- **Увеличение средней стоимости реализованной упаковки на 15% год к году** за счет ротации ассортимента в пользу более дорогих препаратов и индексации цен на продукцию
- Фокус на **расширении ассортимента и его представленности** в аптечных сетях (+6 п.п. относительно 31.12.2023), **активная работа с тендерами** и **эффект запуска двух производственных линий**
- **Онлайн продажи выросли на 90%** и составили 3,7% от выручки Группы
- **Положительная динамика по всем направлениям и каналам продаж бизнеса**

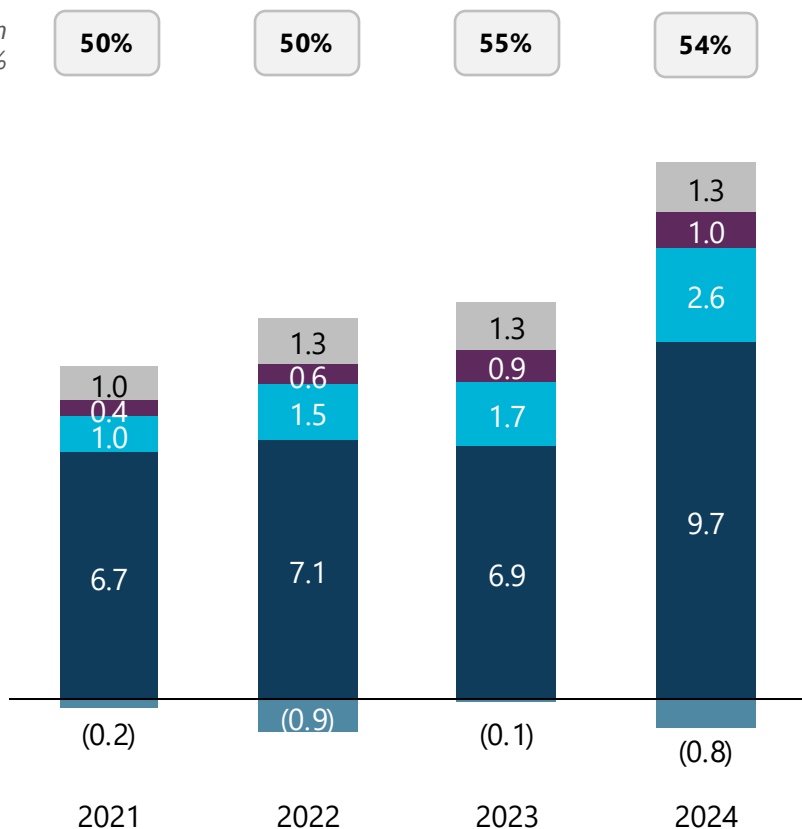
## 2 Стабильная доля себестоимости в выручке



### Динамика себестоимости продаж

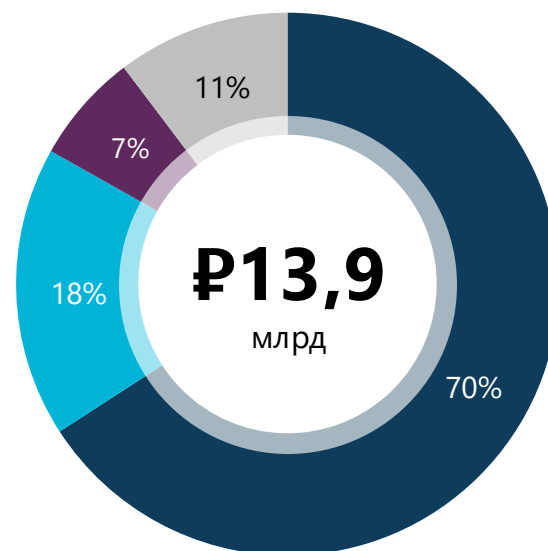
млрд руб.

Доля затрат в выручке, %



### Структура себестоимости продаж, 2024 г.

%



### Ключевые факторы

- Расходы на сырье и материалы выросли фоне роста продаж, ослабления курса рубля и роста транзакционных издержек и частично были компенсированы улучшениями коммерческих условий в закупках в рамках программы перехода на прямые поставки сырья от производителей.
- В 2024 году Группа дважды проводила индексацию заработной платы сотрудникам (20% в феврале и 10% в ноябре), что в совокупности с расширением штата на фоне запуска двух новых производственных участков в конце 2023 года отразилось на росте затрат на персонал.
- Амортизации активов в форме права пользования, основных средств и нематериальных активов выросли ввиду увеличения портфеля регистрационных удостоверений, запуском новых производственных линий и присоединения в 1 квартале 2024 года в состав Группы ряда юридических лиц (держателей регистрационных удостоверений и владельцев недвижимого имущества).
- Изменения в остатках готовой продукции и незавершенного производства, возникает в связи с временными разницеми между производством и реализацией.

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

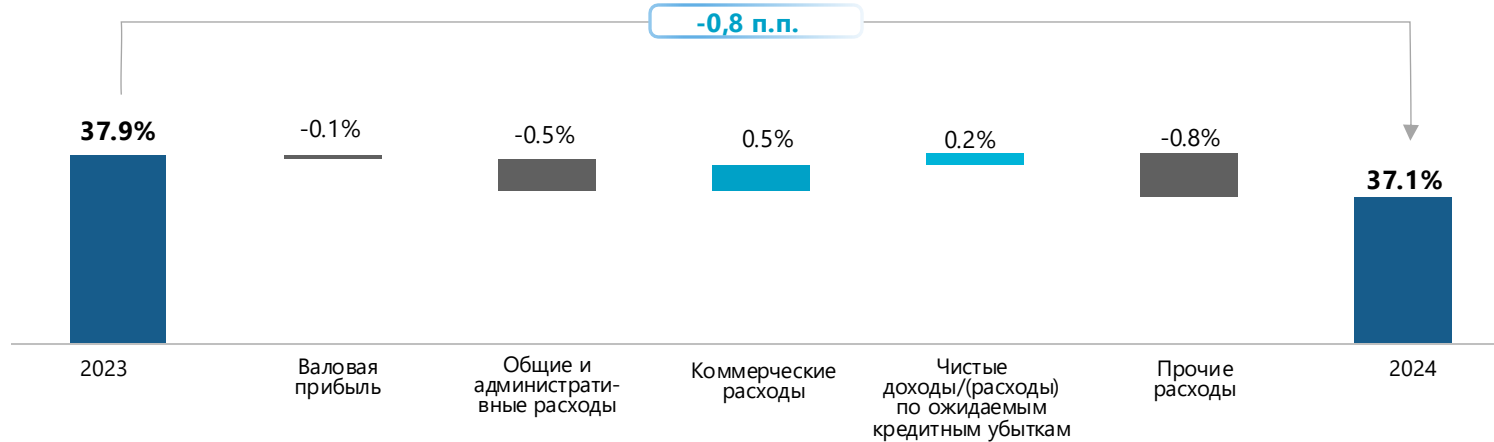
Примечания: (1) В прочих расходах учитываются: амортизация основных средств, расходы на брак, прочие материальные расходы, амортизация активов в форме права пользования, а также иные строки, каждая из которых не превышает 4% от себестоимости продаж. Незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# 2 Высокие показатели рентабельности по Скорректированной EBITDA и Чистой прибыли



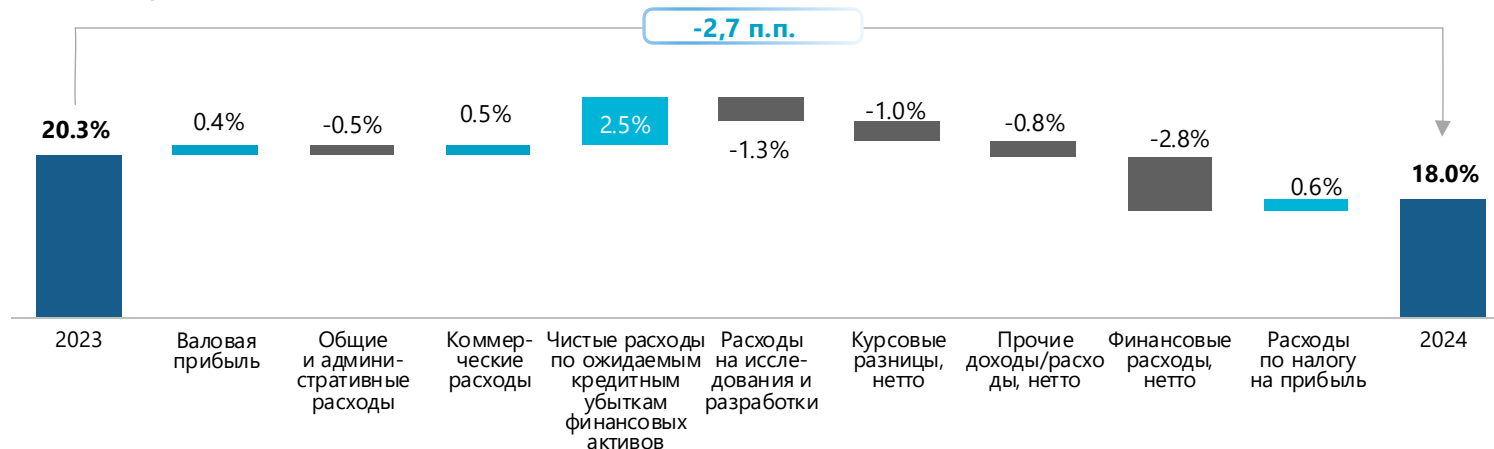
## Динамика рентабельности по Скорр. EBITDA

% от Выручки



## Динамика рентабельности по Чистой прибыли

% от Выручки



### Ключевые факторы

- Удержание уровня валовой маржинальности за счет ротации ассортимента в пользу более дорогих препаратов, эффекта масштаба и инициатив в закупках при переходе на прямые поставки.
- Инвестиции в персонал – индексация заработных плат, доукомплектация штата после запуска 2 производственных участков в конце 2023 года и эффект присоединения в периметр консолидации в 2024 году ряда юр. лиц, включая «Мабскейл», «Озон Медика».
- Снижение затрат на информационные услуги по отслеживанию представленности ассортимента Группы у дистрибьюторов и в аптечных сетях за счет активного использования системы мониторинга движения лекарственных препаратов.
- Расходы на исследования и разработки биотехнологических препаратов Мабскейл появились с 2 квартала 2024 вместе с присоединением компании в состав Группы. Эти расходы исключаются Компанией из расчета Скорректированной EBITDA.
- Чистые финансовые расходы выросли на фоне роста ключевой ставки - 32% общего долга было с фиксированной процентной ставкой. Три четверти общего долга будет рефинансировано до конца 2027 года.
- Прочие расходы представляют собой множество несущественных операционных расходов, включая благотворительность и гуманитарную помощь.

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

Примечания: незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением..

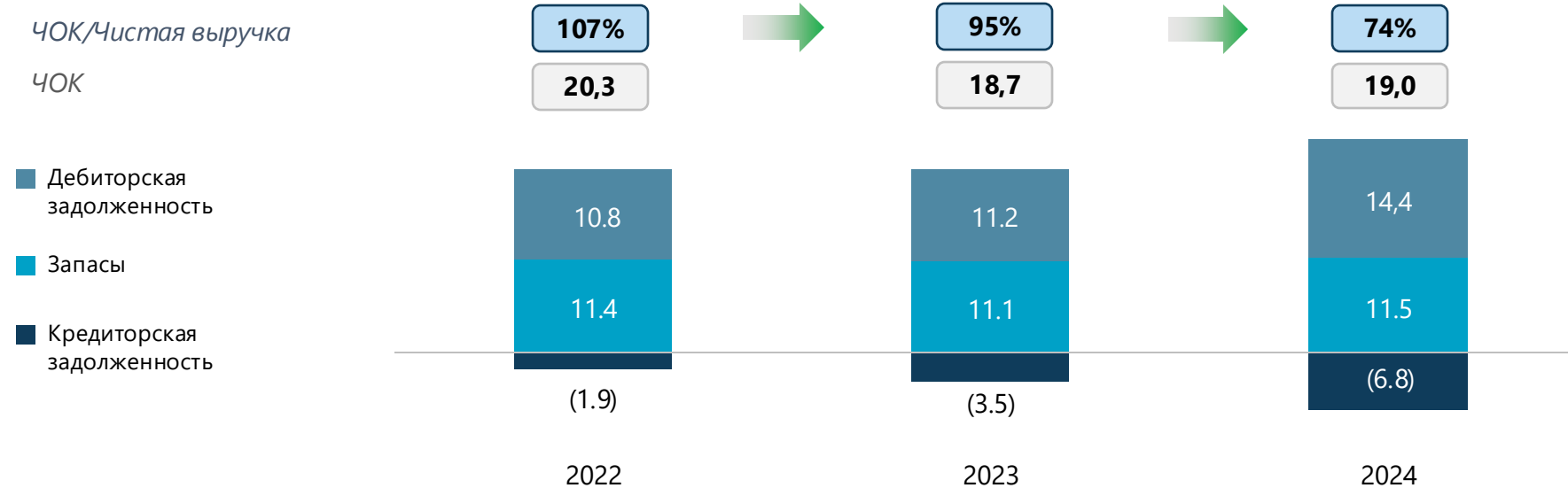


# Эффективное управление оборотным капиталом в изменчивых рыночных условиях



## Чистый оборотный капитал

млрд руб., по данным на конец периода



Оборачиваемость, дни

Кредиторская задолженность <sup>(1)</sup>	87	92	137
Запасы	364	380	297
Дебиторская задолженность	202	203	182

### Основные влияющие факторы

- Дебиторская задолженность**  
 Снижение дней оборачиваемости дебиторской задолженности благодаря активному использованию инструментов факторинга
- Запасы и Кредиторская задолженность**  
 Увеличение дней оборачиваемости кредиторской задолженности вызвано улучшением условий работы с поставщиками и присоединением компаний Масбкей и Озон Медика (по которым идут расчеты за строительные работы и оборудования с большей отсрочкой платежа).

Рост оборачиваемости запасов происходит на фоне нормализации после геополитических событий 2022 г., когда для обеспечения бесперебойного производства осуществлялись сверхнормативные закупки продукции.

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

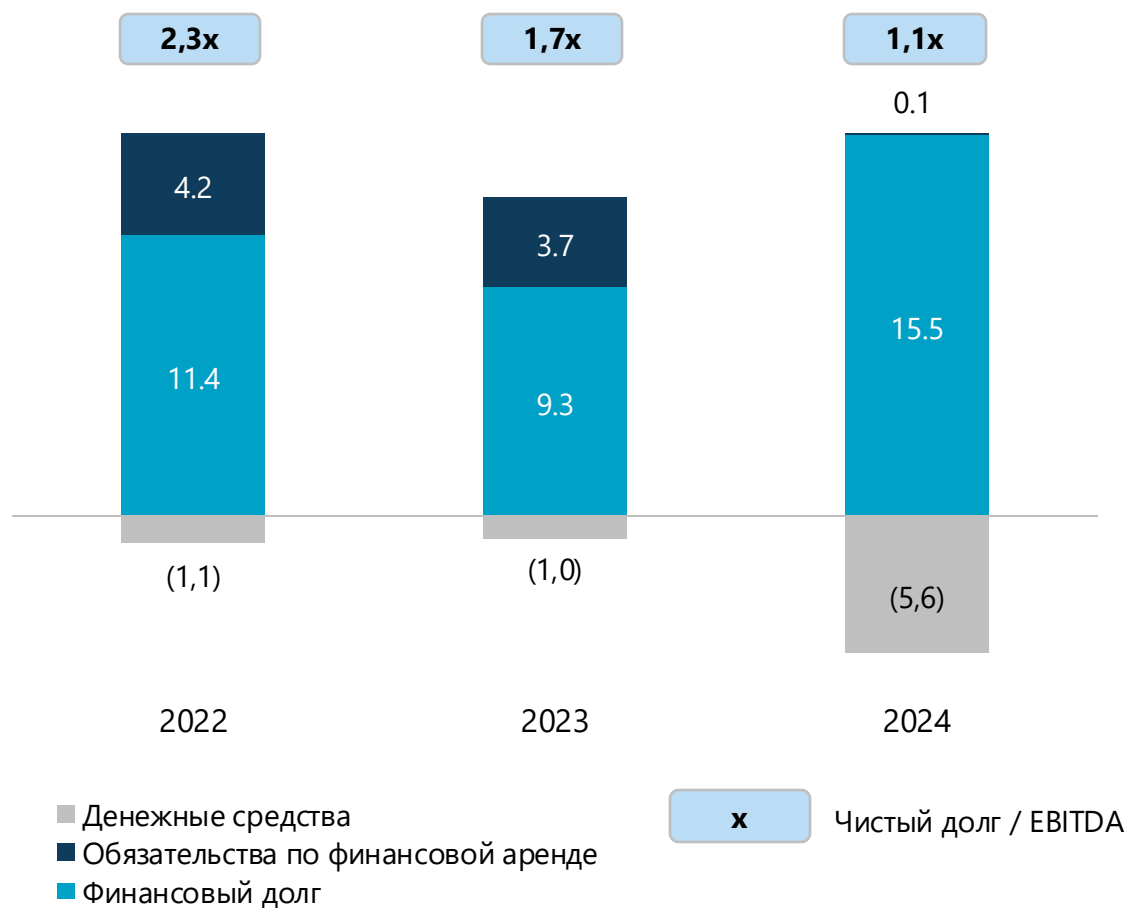
Примечания: (1) Кредиторская задолженность за минусом задолженности по дивидендам. Незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.





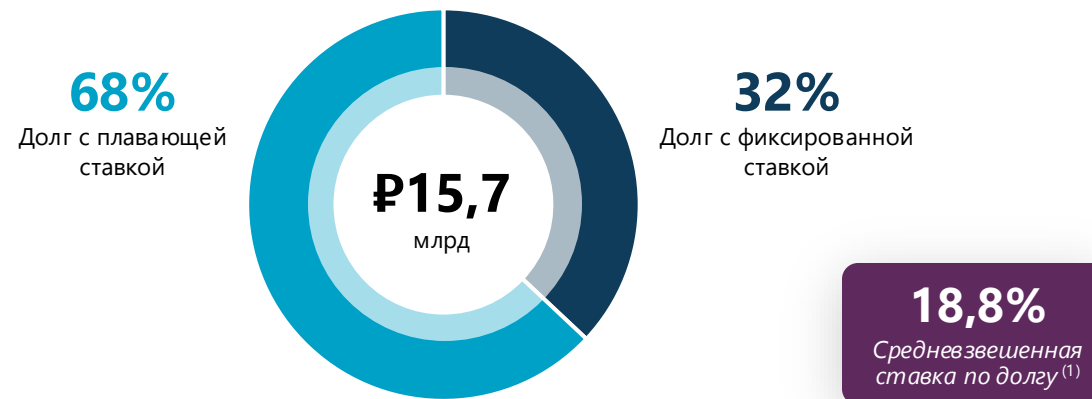
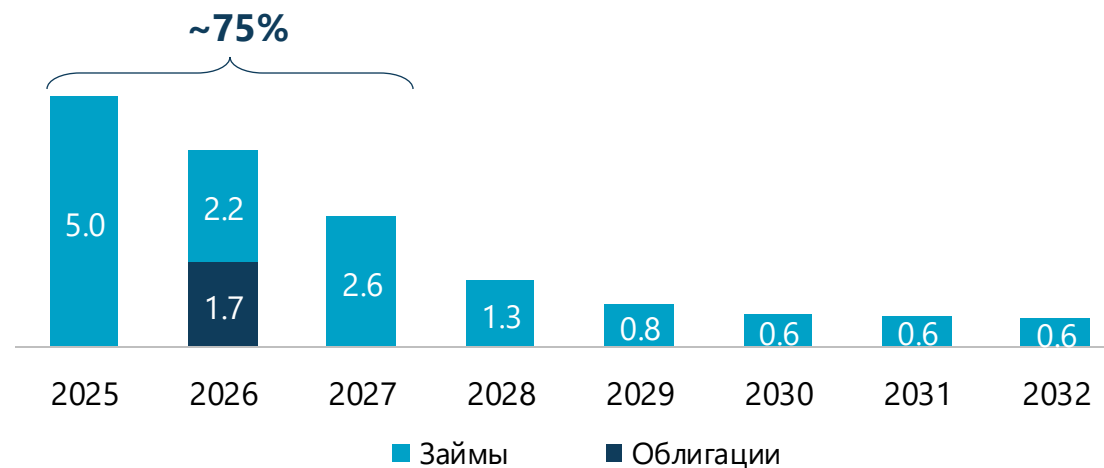
## Динамика чистого долга

млрд руб.



## Структура общего долга и процентные ставки на 31.12.2024

%

График погашения долговых обязательств<sup>(2)</sup> на 31.12.2024

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

Примечания: (1) включает кредиты и займы, обязательства по финансовой аренде и договорам регрессного факторинга. Не учитывает безрегрессный факторинг; (2) без учета обязательств по финансовой аренде. Незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

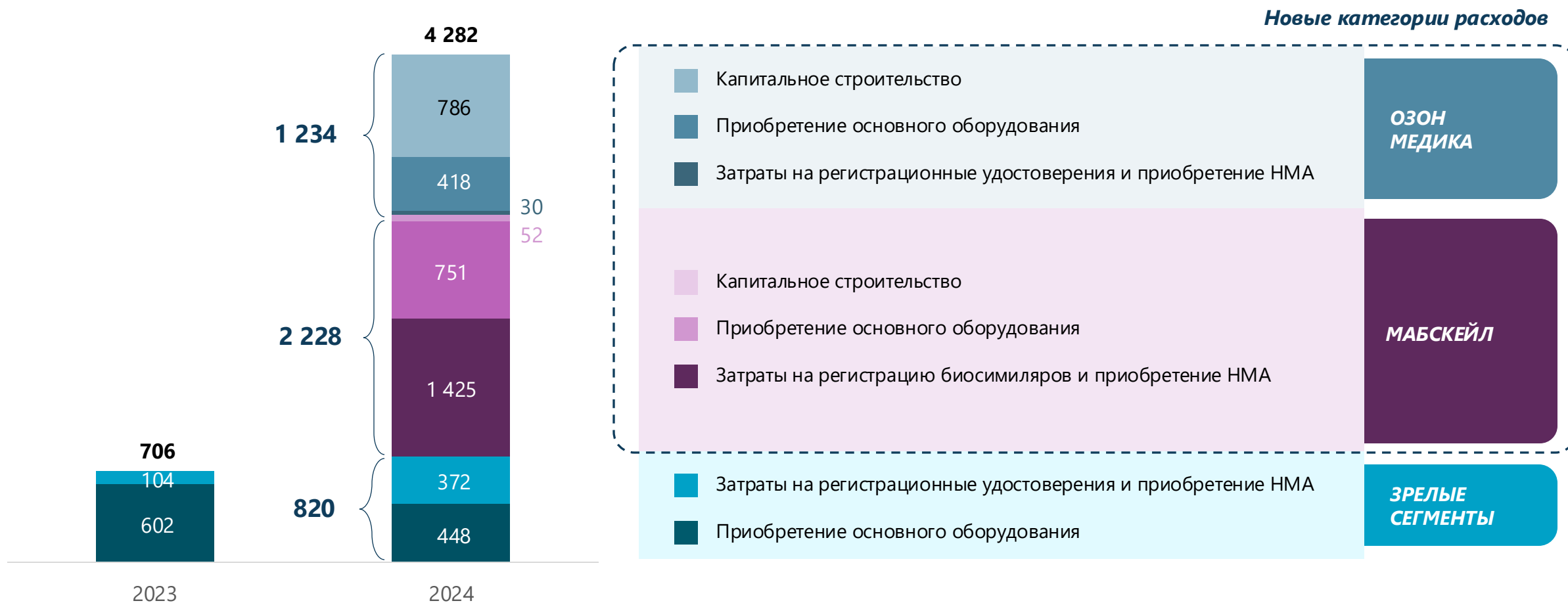


# Программа капитальных затрат



## Капитальные затраты

млн руб.



Источники: данные Компании, МСФО отчетность

Примечания: незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

## 2 Производственная площадка Озон Медика



Перспективное производство высокотоксичных противоопухолевых препаратов

### Описание площадки

- Перспективная площадка, специализирующаяся на разработке противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов с **максимальной категорией токсичности**

### Ключевые метрики площадки



~9 млн уп./г.

Плановая  
производственная  
мощность



>80

портфель препаратов в  
среднесрочной  
перспективе



25 тыс. м<sup>2</sup><sup>(1)</sup>

Площадь производства

### Ход строительства



Март '24



Август '24



Март '25

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Включая склады

## 2 Производственная площадка Мабскейл



Перспективный проект, который позволит Компании создать существенную конкуренцию на рынке биосимиляров

### Описание площадки

- Действующая площадка, специализирующаяся на разработке и производстве **биосимиляров** на основе моноклональных антител и других рекомбинантных белков



### Ключевые метрики площадки



**5** млн уп./г.

Плановая  
производственная  
мощность



**14**

Биосимиляров  
к 2032 г.



**5** тыс. м2

Площадь производства <sup>(1)</sup>

### Полный цикл разработки биосимиляров



Создание лекарственных препаратов



Производство АФС и ГЛС <sup>(2)</sup>



Оценка в клинических испытаниях

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Производственный комплекс №1 площадью ~5 тыс. м2 построен в 2019 г.; (2) Активная фармацевтическая субстанция и готовые лекарственные средства



# Взгляд менеджмента на 2025 год





Показатель	2024	2025П	Комментарий
Рост выручки, %	25,6 млрд руб.	≥25%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Поддержание высоких темпов роста благодаря <b>развитию портфеля препаратов, расширению ассортимента и его представленности, активной работе в канале государственных закупок и ротации ассортимента</b></li> </ul>
Капитальные вложения, млрд руб.	4,3 млрд руб.	~3,5-4,5 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> <li>В соответствии с инвестиционной программой по <b>разработке и выводу</b> на рынок <b>новых лекарственных средств</b>, строительства <b>производственных площадок</b></li> </ul>
Чистый долг / EBITDA	1,1x	1,0x - 1,5x	<ul style="list-style-type: none"> <li>Устойчивое финансовое положение с учетом <b>роста выручки, высоких показателей рентабельности</b> и <b>финансирования программы капитальных затрат</b></li> </ul>

# 3 Драйверы показателей рентабельности и FCF



## Позитивный эффект

Эффект масштаба за счет роста выручки

Инфляция и ассортиментный микс => рост средней стоимости упаковки

Рост операционной эффективности и производительности труда

Программа перехода на прямые поставки сырья и вспомогательных материалов

Увеличение загрузки мощностей в ОЭЗ – снижающаяся эффективная ставка налога на прибыль

## Негативный эффект

Инвестиции в рынок как процент от оборота компании<sup>(1)</sup> - конкуренция

Индексация заработной платы и найм персонала

Инвестиции в выстраивание лучших практик корпоративного управления, в связи с IPO<sup>(2)</sup>

Инвестиции в исследования и разработки Мабскейл – введение новых препаратов в доклинические исследования

Укрепление

Динамика курса влияет на сырьевую себестоимость, транзакционные издержки и капитальные затраты

Ослабление

Снижение

Динамика ключевой ставки влияет на процентные расходы

Повышение

Улучшение

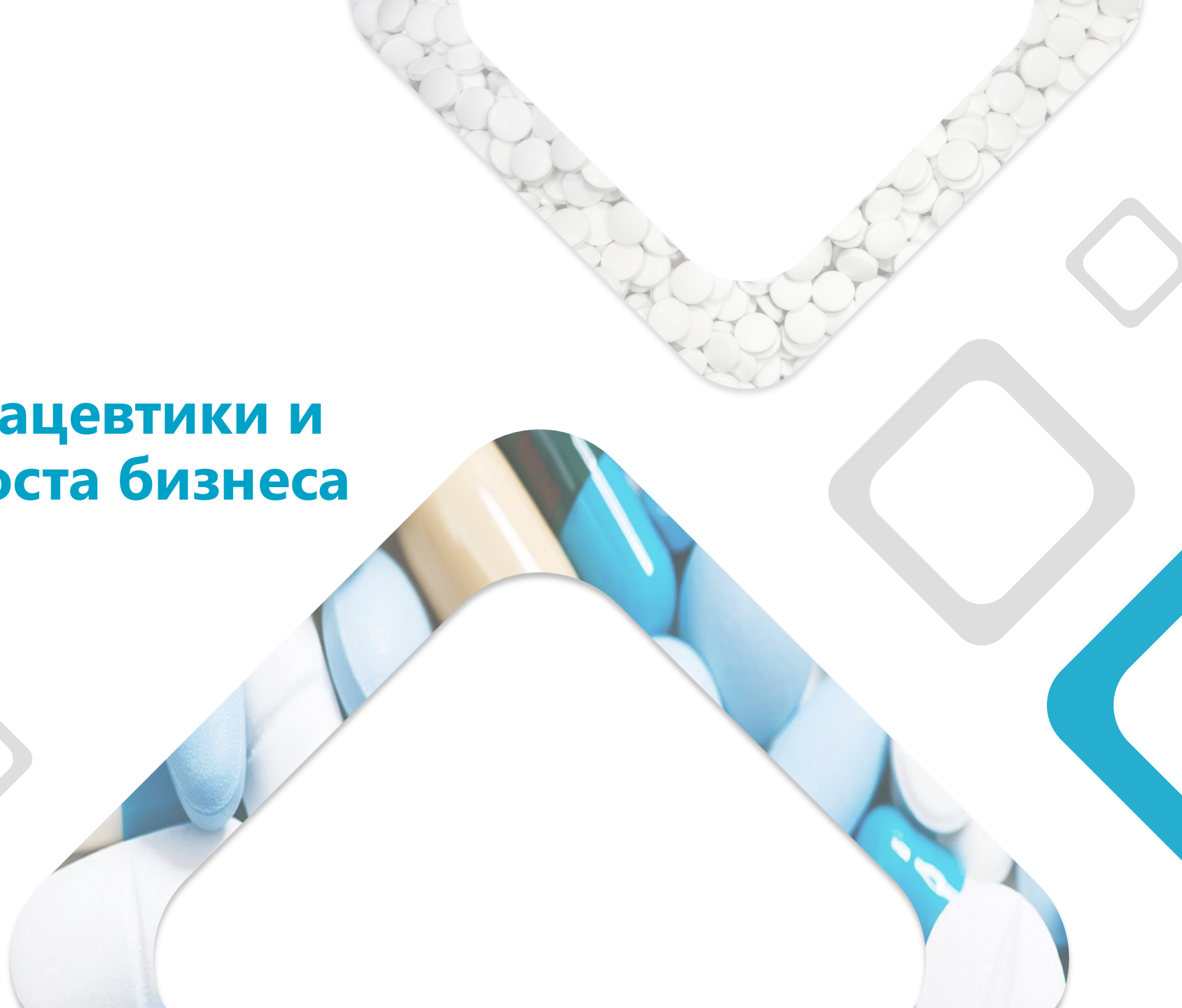
Динамика показателей оборачиваемости компонентов оборотного капитала

Ухудшение



4

## Рынок фармацевтики и драйверы роста бизнеса



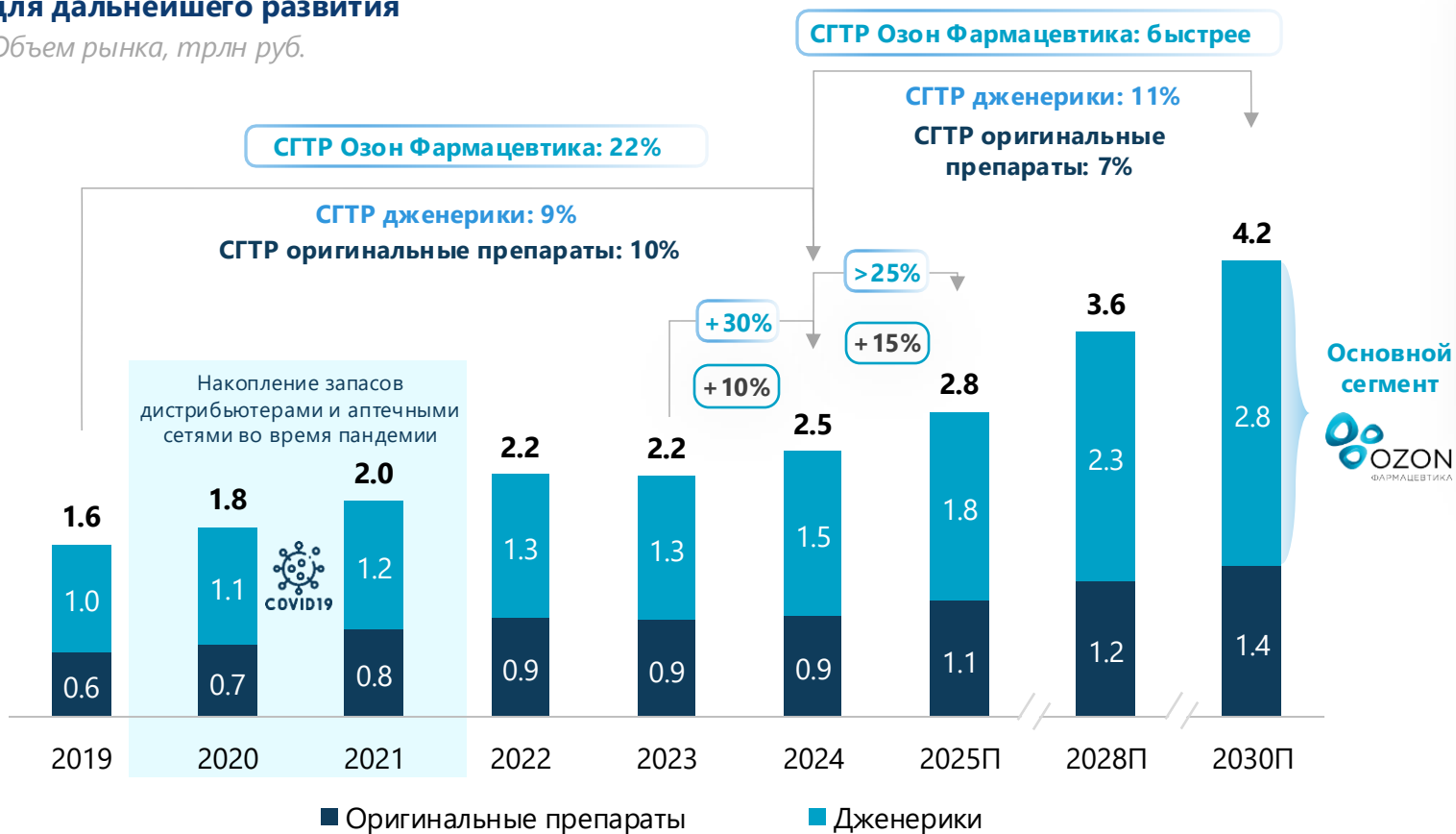
# 4 Российский фармацевтический рынок демонстрирует устойчивые темпы роста



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.



### Фундаментальные факторы роста:

- Низкая эластичность спроса
- Увеличение продолжительности жизни и естественное старение населения
- Общий рост заболеваемости населения и улучшение диагностики заболеваний
- Рост расходов на здравоохранение
- Государственная поддержка отрасли
- Проникновение аптек в регионы и рост онлайн торговли

### Факторы роста доли дженериков

Боле низкая цена

Фарма 2030



Импортозамещение



Истечение сроков патентной защиты

**Озон Фармацевтика существенно опережает темпы роста рынка (+2,4x) <sup>(1)</sup>**

Источник: данные DSM Group, данные Компании

Примечание: (1) СГТР 2019 - 2024 г.г. Озон Фармацевтика по валовой выручке (+22%) против темпов роста рынка лекарственных препаратов за аналогичный период (9%)

# 4 Прогнозы рынка на 2025 и тренды



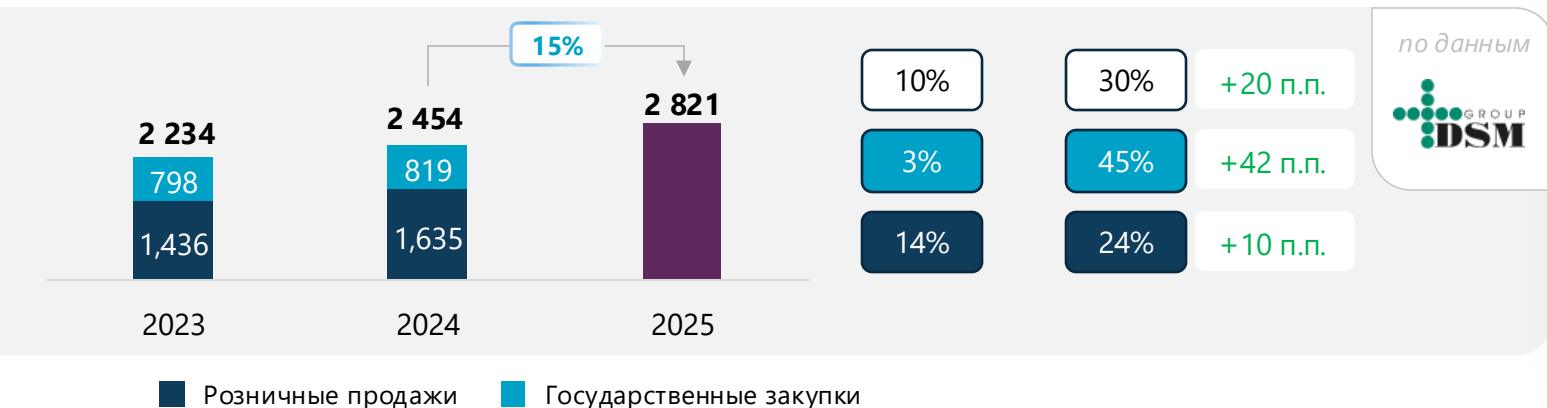
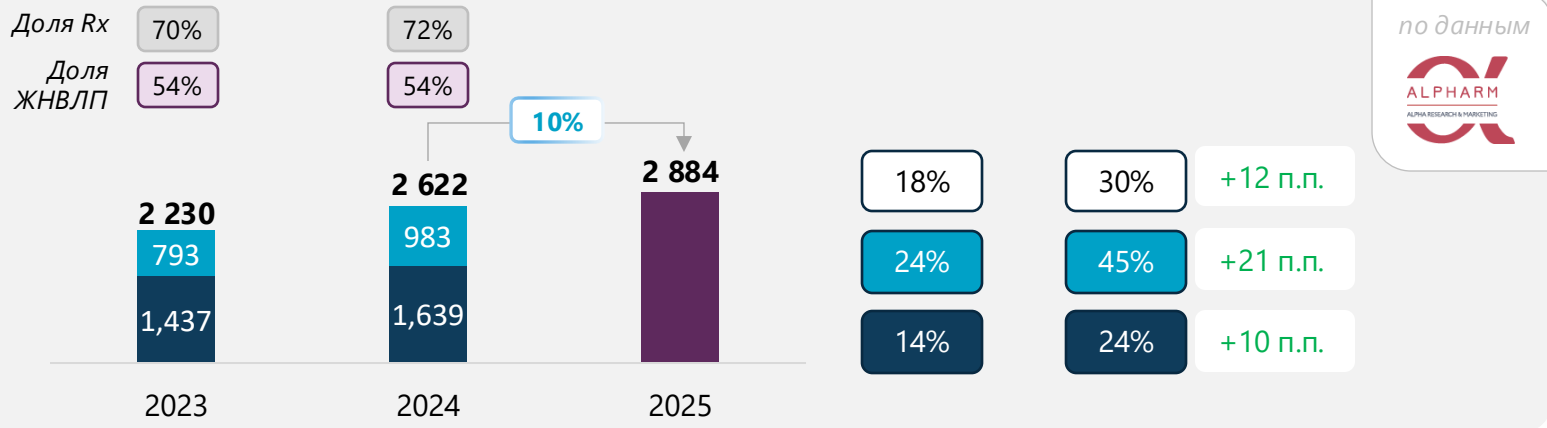
Группа существенно опережает темпы роста рынка в каждом из каналов продаж и работает в наиболее растущих сегментах рынка

## Рынок лекарственных препаратов в денежном выражении

млрд руб.

Рост рынка  
23-24, sell out<sup>(1)</sup>

Рост выручки  
Компании 23-24<sup>(2)</sup>



■ Розничные продажи ■ Государственные закупки

Источник: данные «АльфаРМ», данные «DSM Group», данные Компании

Примечание: (1) Sell out – продажи конечным потребителям; (2) Выручка компании – это выручка производителя, то есть (i) со смещением во времени, (ii) за минусом наценки других участников рынка, (iii) НДС и (iv) инвестиций в рынок от производителя.



**Опережающий рост дженериков**  
относительно оригинальных препаратов



**Коммерческий рынок (аптеки) лидирует в продажах** и растет доля управляемой розницы



**Рецептурные препараты (Rx) и небрендированная продукция (МНН)** растут быстрее рынка



**Рост электронной коммерции**



**Расширение количества нозологий, покрываемых программами госгарантий**



Рост продаж более дорогих аналогов



Снижение маркетинговой активности иностранных компаний и сокращение ассортимента в аптеках



Инфляция (от 7 до 9% по различным оценкам)



Падение кол-ва упаковок гос. закупках за счет укрупнения при росте программ гос. закупок

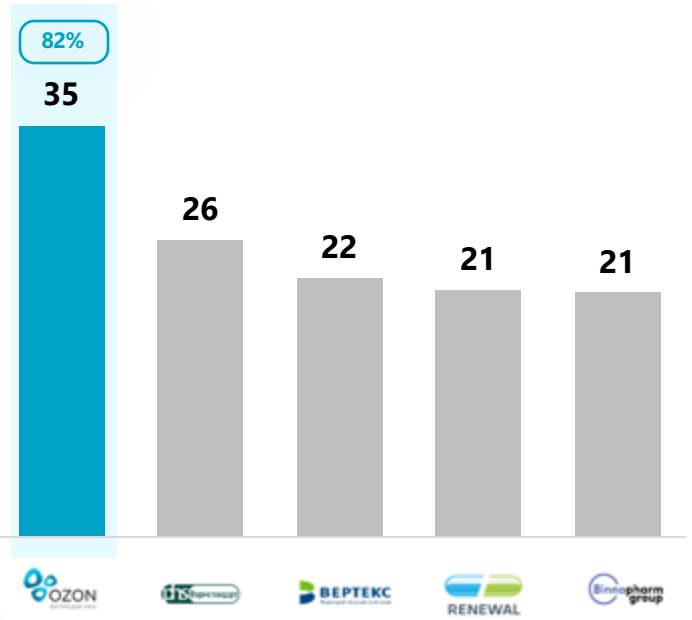
# 4 Крупнейшие производители дженериков в России



Озон Фармацевтика занимает лидирующие позиции по продажам МНН и Rx препаратов в коммерческом сегменте при этом меньше зависит от ЖНВЛП по сравнению с ближайшими конкурентами

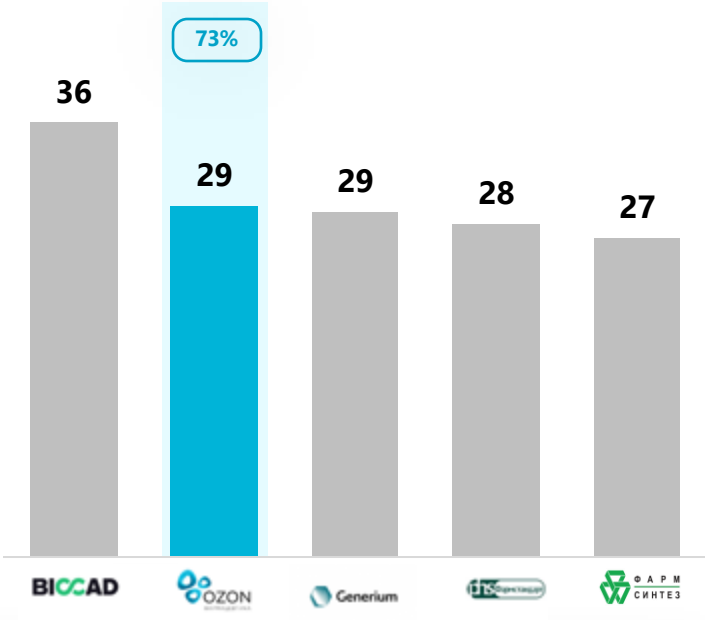
## Небрендированные дженерики (МНН)

Объём продаж 2024 г. (sell out), млрд руб.



## Рецептурные препараты (Rx)

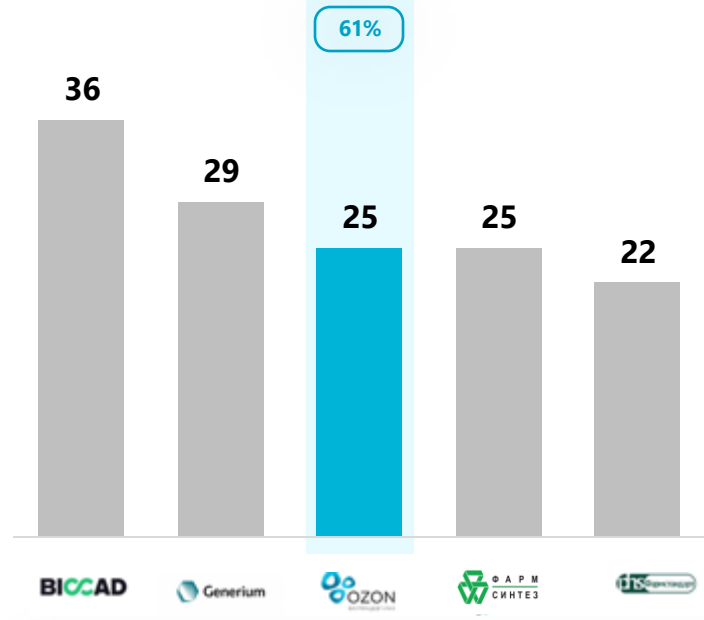
Объём продаж 2024 г. (sell out), млрд руб.



XX% – доля продаж в обороте Компании

## Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП)

Объём продаж 2024 г. (sell out), млрд руб.



В рецептах, выписываемых врачами, запрещено указывать торговое наименование – только действующее вещество, что положительно для продаж МНН и Rx дженериков

Препараты из перечня ЖНВЛП обязательны к наличию в аптеках, что обеспечивает компаниям канал сбыта, но в то же время рост отпускных цен подлежит госрегулированию

**№1 на коммерческом рынке среди отечественных производителей дженериков, развиваем биотех и онко-направление, что будет увеличивать долю Компании в государственных закупках**

Источники: данные «DSM Group», данные Компании  
 Примечание: sell out – продажи конечным потребителям; продажи не учитывают БАДы и прочий ассортимент

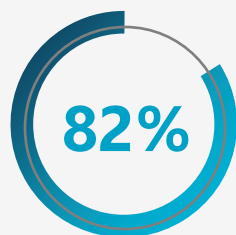
# Глубокая диверсификация обширной линейки препаратов в наиболее привлекательных сегментах рынка



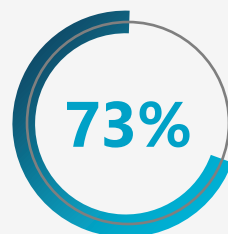
Диверсифицированная линейка препаратов как по назначениям, так и по ценовым сегментам гарантирует высокий уровень гибкости бизнес-модели и закрывает существенную часть потребностей аптечных сетей в «едином окне»

Оmnikanальная система продаж с широким географическим присутствием обеспечивает максимальное покрытие потребителей при высоком уровне контроля за цепочками поставок

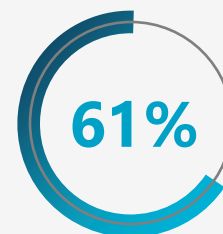
Доля МНН <sup>(1)</sup> препаратов в обороте <sup>(2)</sup>



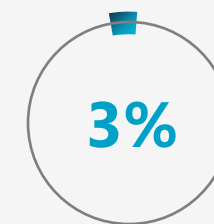
Доля рецептурных препаратов в обороте



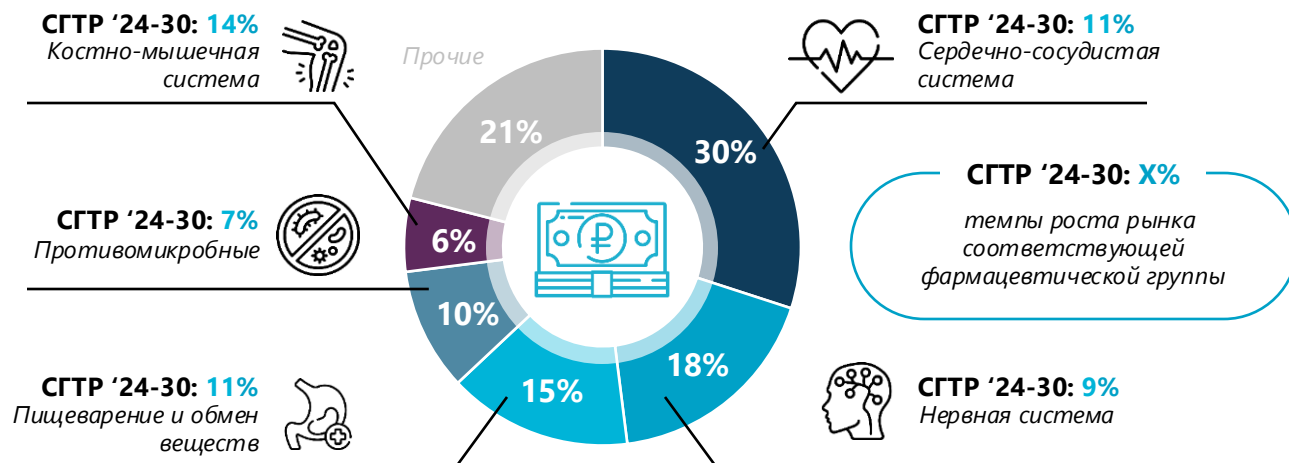
Доля ЖНВЛП <sup>(3)</sup> в обороте



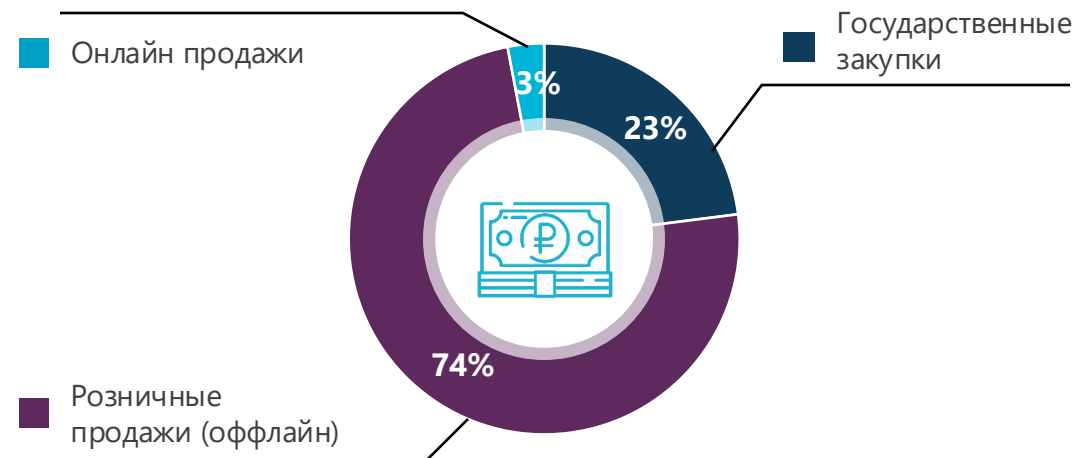
Доля топ-1 продукта в обороте



Структура оборота Компании за 2024 г. в разрезе назначений препаратов



Структура оборота Компании за 2024 г. в разрезе каналов продаж



Источник: данные Компании за 2024 г., прогнозы СГТР '24-30 по данным «DSM Group»

Примечания: (1) МНН – международное непатентованное наименование (небрендированные препараты); (2) Оборот - выручка компании до вычета НДС, инвестиций в рынок и резервов по стимулированию продаж;

(3) ЖНВЛП – жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты

## 4 Обширное покрытие аптечных сетей и направления работы



Сотрудничество с аптечными сетями эффективно осуществляется по всей стране, позволяя Компании обеспечивать наиболее качественное выполнение условий контракта

### Количество аптечных учреждений с прямыми маркетинговыми договорами



~65 тыс.

Кол-во законтрактованных аптек



>80%

Покрытие маркетинговыми договорами аптечной розницы РФ



МДЛП (1)

Мониторинг движения лекарственных препаратов

### Ключевые направления работы с аптечными сетями



2x кратное расширение приоритетного ассортимента и его регулярный мониторинг через МДЛП



Инициативы трейд-маркетинга по стандартизации и масштабированию наиболее результативных мероприятий



Кратное увеличение представленности препаратов в максимальном количестве аптечных точек



Управление товарным запасом в аптеках и у дистрибьюторов при помощи таких программ, как «неснижаемый остаток» и МДЛП



Совместная работа по повышению качества планирования в аптеках – снижение упущенных продаж



Ввод продукции в ассортиментные матрицы аптечных сетей



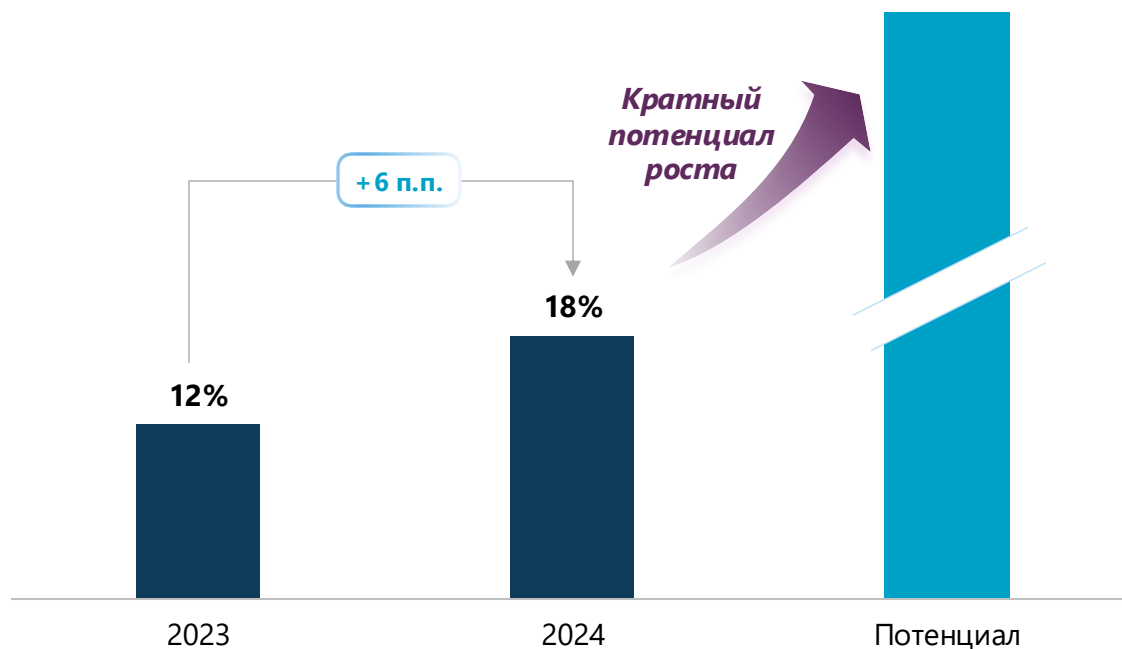
Работа с имиджем компании и осведомленностью сотрудников аптек по ассортименту компании

# Расширение приоритетного ассортимента и рост представленности в аптеках



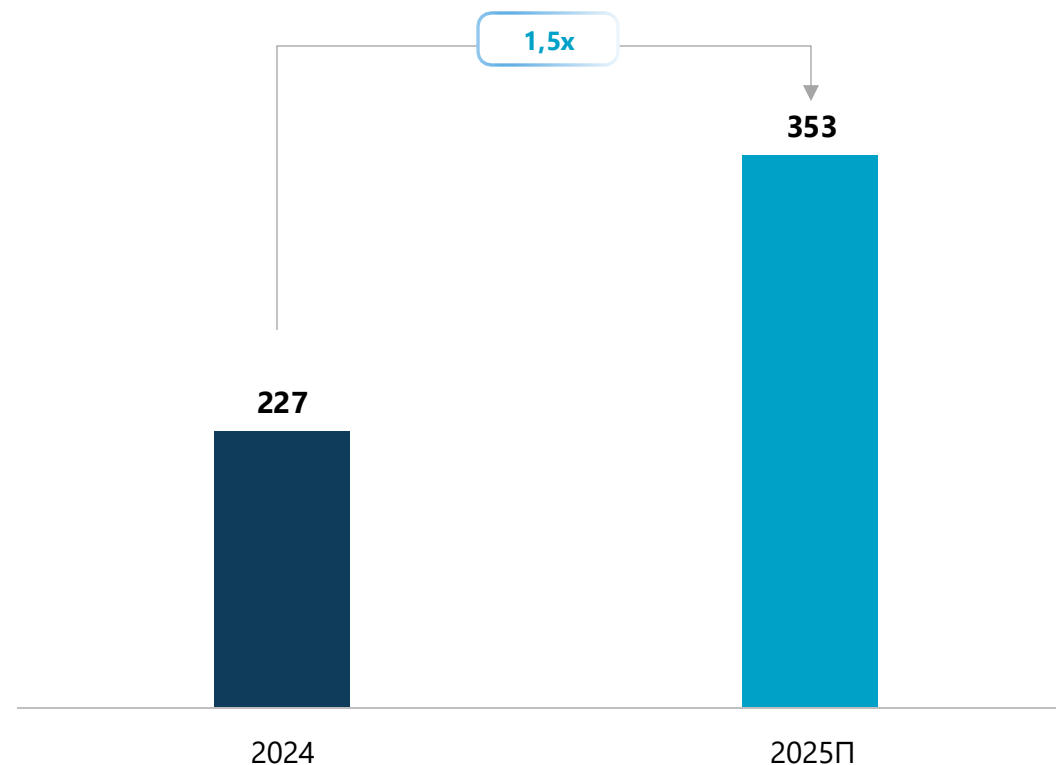
## Значительный потенциал роста представленности ассортимента Группы в аптеках<sup>(2)</sup>

Представленность ассортимента Группы в аптеках, %



## Рост выручки в аптеках и у Компании за счет расширения приоритетного ассортимента<sup>(1)</sup>

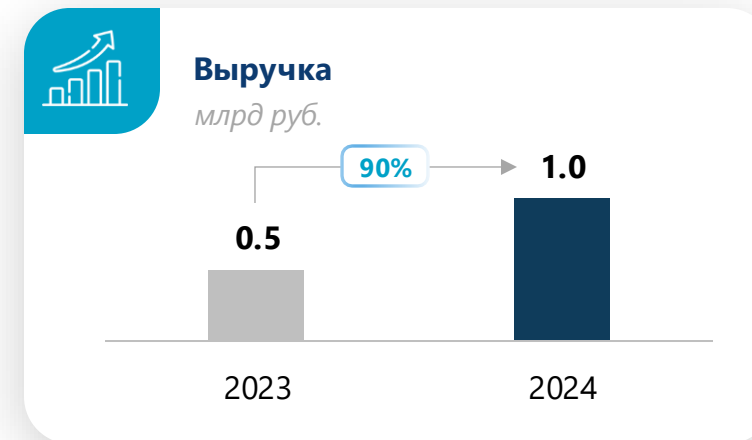
Приоритетный ассортимент Группы, шт.



Дополнительный контроль за качеством планирования продаж, увеличение представленности ассортимента и неснижаемого уровня остатка в аптечных точках обеспечит (i) качественный прирост выручки, (ii) позволит повысить производственную эффективность, (iii) улучшит показатели оборачиваемости запасов, а также (iv) повысит продажи в аптечных сетях, уменьшив дефектуру (неудовлетворенный спрос) на рынке.



## 4 Развитие онлайн канала продаж

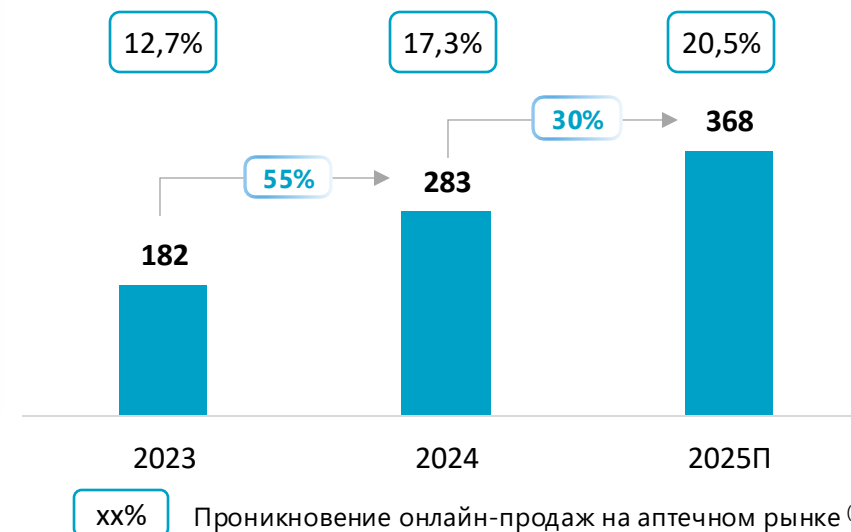


### Факторы роста в 2025 г.:

- Многофакторный категорийный анализ коммерческого ассортимента
- Широкий инструментарий стратегий продвижения
- Оперативное управление трейд-маркетингом
- Работа с приоритетным ассортиментом в e-com
- Внимание к рейтингу Озон Фармацевтика на e-com площадках
- Мониторинг динамики продаж по каждой позиции

### Объем онлайн-продаж на аптечном рынке

млрд руб.



Источник: данные Компании, «DSM Group»

Примечания: (1) только лекарственные препараты.

## 4 Участие в государственных закупках



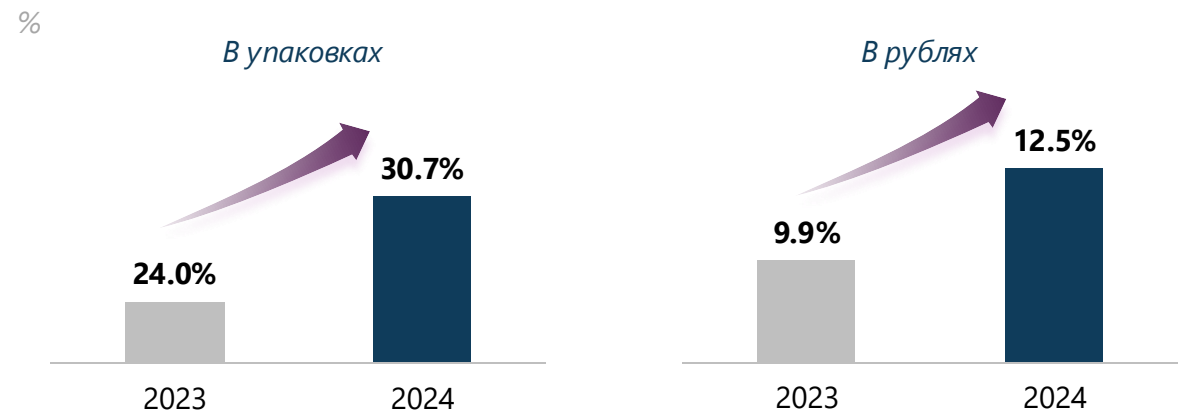
Рынок государственных закупок является важным драйвером развития Компании и будет расти, в том числе за счет продаж биосимиляров и онкологических препаратов

### Компания эффективно участвует в государственных закупках...

Схема участия в государственных закупках



### Доля целевого рынка МНН в государственных закупках



Источник: данные Компании

### ...благодаря самому широкому продуктовому портфелю

Самый широкий ассортимент

- **Оптимальный ассортимент** в нозологиях для более полного удовлетворения потребностей заказчиков **согласно схемам лечения**, утвержденным Министерством здравоохранения

Фокус на росте отыгранных тендеров

- **Изменения в штатной структуре** для большего охвата тендеров в каждом регионе
- **Увеличение доли целевого рынка**

Факторы роста тендерного канала

- **Увеличение финансирования здравоохранения** в рамках национальных проектов и **расширение льготных категорий**
- **Расширение списков ЖНВЛП и СЗНЛП**
- **Импортозамещение**
- **Рост заболеваемости и средней продолжительности жизни**



## Развитие линейки препаратов

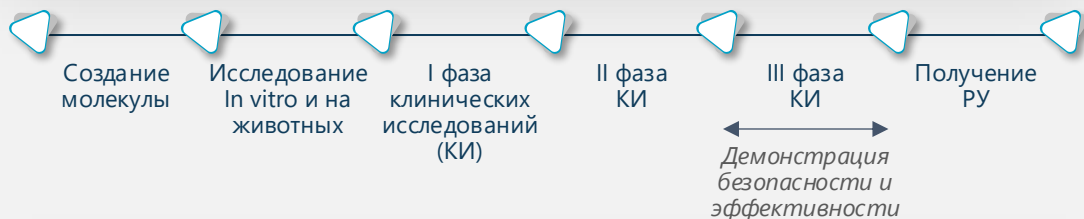


# Сравнение ключевых характеристик и рисков разработки: оригинальные препараты, дженерики и биосимиляры



## Цикл исследований и разработки

### Разработка нового препарата (химического или биологического)



Время и стоимость разработки препарата

~15 лет  
~100 млрд руб.

Шансы на успех регистрации продукта

10-15%



**Оригинальные препараты** — высокие затраты и высокий риск, но потенциально эксклюзивные права и высокая прибыль.

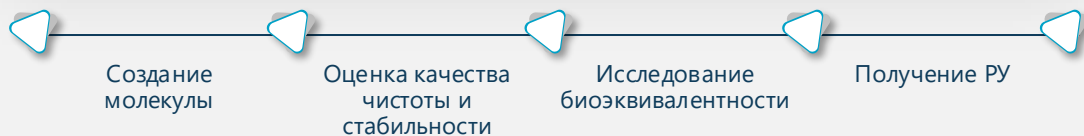
Рынок сбыта

Продукт «предложения» - требуется создать спрос

Возврат инвестиций

20 лет патентной защиты, низкая точность прогнозирования

### Разработка дженерика



100% разрабатываемых препаратов Озон Фармацевтика выходят на рынок

~3 года  
~15 млн руб.

~100%

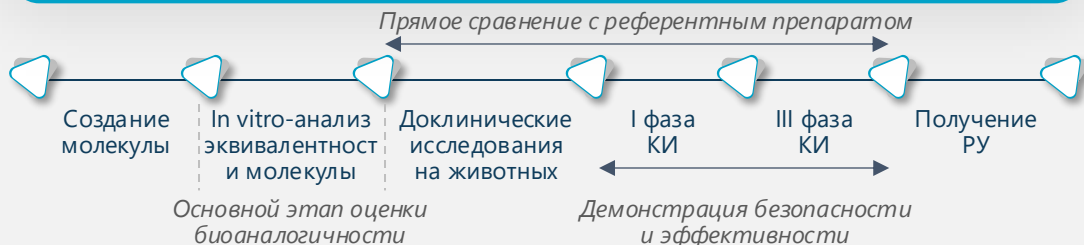


**Дженерики** — минимальные риски, но высокая конкуренция и ценовое давление.

Продукт «спроса» - рынок был создан оригинатором

Четкая экономическая модель, окупаемость в среднем в течение года, критерий отсечки - до 2 лет

### Разработка биосимиляра



~7 лет  
~1 млрд руб.

90%<sup>(1)</sup>



**Биосимиляры** — средние затраты и низкий риск, но растущий рынок и спрос, особенно в онкологии и иммунологии.

Продукт «спроса» - рынок был создан оригинатором

Четкая экономическая модель, окупаемость в среднем в течение года, критерий отсечки - до 2 лет

Источники: данные Компании, исследование McKinsey

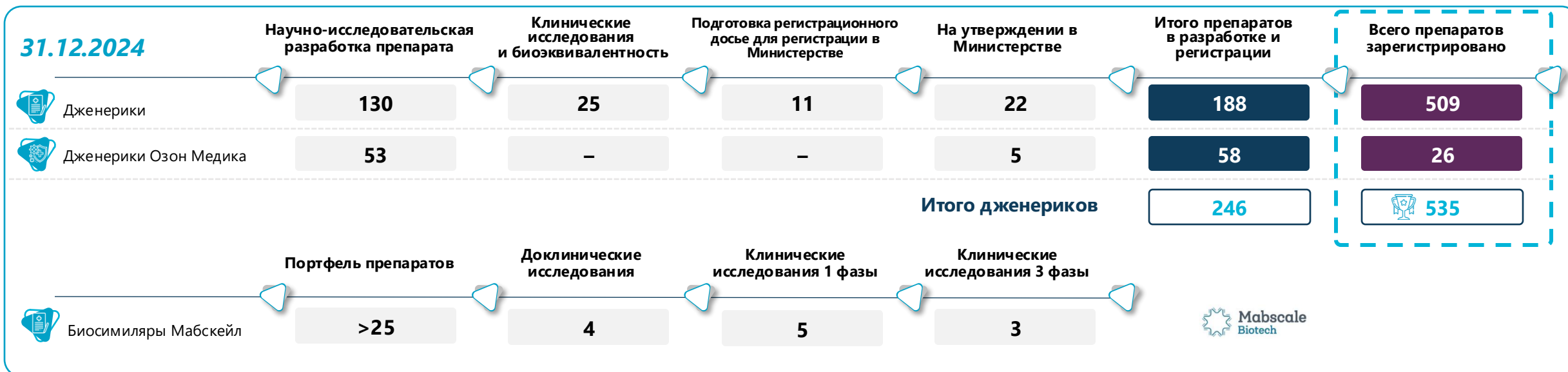
Примечание: (1) после прохождения доклинических исследований

# 5 Текущий и перспективный портфель Озон Фармацевтика



## Препараты в разрезе стадий процесса регистрации

шт.



## Процесс вывода препаратов на рынок в биотехе<sup>(1)</sup> и денежный поток



Источники: Источники: данные компании

Примечания: (1) на примере готовых лекарственных форм.

# 5 Продажи противоопухолевых препаратов продолжают расти



Общемировой рост показателей выявления и смертности от онкологических заболеваний способствует росту спроса на препараты

## Динамика продаж противоопухолевых препаратов <sup>(1)</sup>

млрд руб.



### Драйверы роста продаж:

- Рост заболеваемости онкологией
- Положительная динамика госзакупок
- Сокращение поставок зарубежных препаратов
- Государственная поддержка

### В РФ в топ-3 онкозаболеваний входят:

- Рак молочной железы
- Рак кожи (без меланомы)
- Рак трахеи, бронхов и легкого

### Строительство Озон Медика



- Противоопухолевые и иммуномодуляторы
- Препараты максимальной категории токсичности
- **4,7x рост портфеля препаратов <sup>(2)</sup>**

Источники: данные Компании, данные «DSM Group»

Примечание: (1) Противоопухолевые препараты – Группа АТС 1-го уровня «ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ ПРЕПАРАТЫ И ИММУНОМОДУЛЯТОРЫ (L)»; (2) относительно 2023г.

# 5 Разработка и регистрация противоопухолевых препаратов



Компания ведет разработку препаратов в ключевых сегментах рынка, обладающих значительным потенциалом роста

## Озон Медика

### Ключевые преимущества



Полностью обособленное современное производство



Драйвер роста в государственных закупках



Возможность быстрого вывода на рынок новых препаратов

### Целевой портфель по направлениям лечения



Протеинкиназы ингибиторы

25



Иммунодепрессанты

12



Противоопухолевые

10



Антиметаболиты

9



Алкалоиды растительного происхождения

8



Антибиотики противоопухолевые

6



Гормонов антагонисты и их аналоги

5



Гормоны и родственные соединения

3



Алкилирующие препараты

2



Препараты для лечения заболеваний кожи

2



Препараты, влияющие на структуру и минерализацию костей

1



Препараты для лечения доброкачественные гипертрофии простаты

1

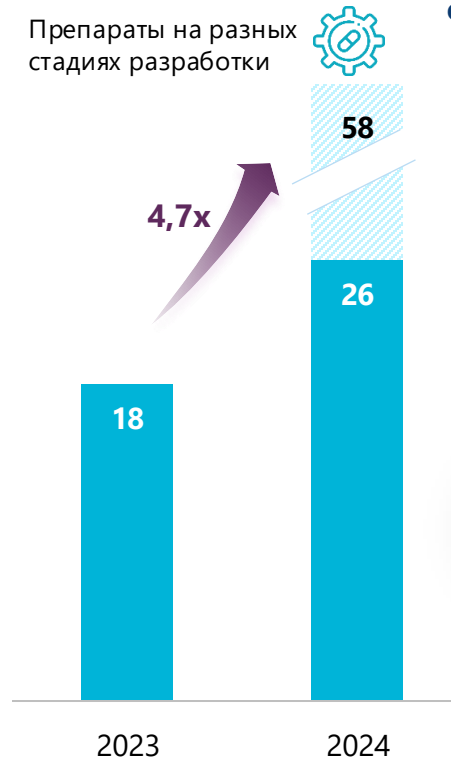
84 шт.

20 шт.

Препараты с экспортным потенциалом

### Общее кол-во препаратов по показанию

Препараты на разных стадиях разработки



### Рынок онкопрепаратов

2030П г.

389 млрд руб.

2,1

187 млрд руб.

2024 г.



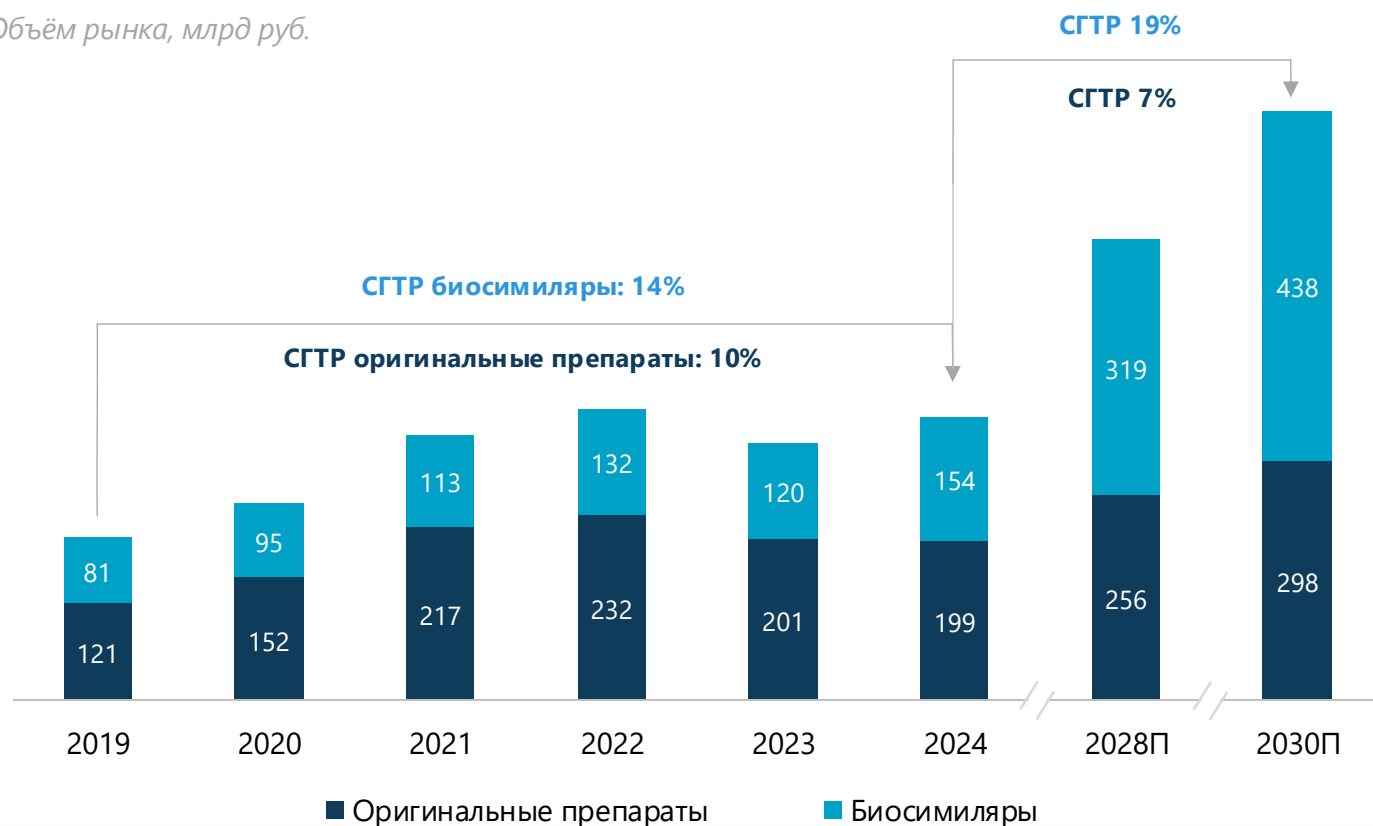
# Российские производители могут стать бенефициарами импортозамещения на рынке биотехнологий



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

## Динамика российского рынка биофармацевтики\*

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

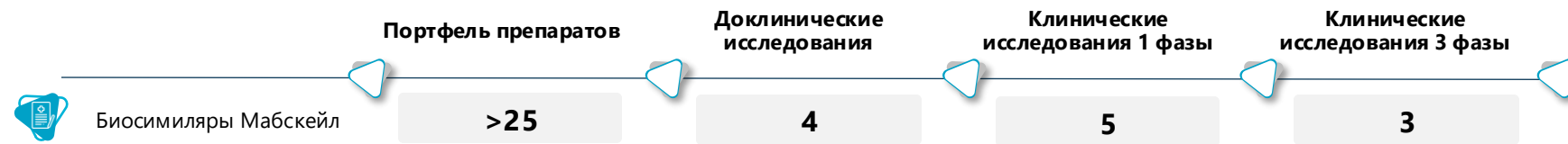
\*В определение рынка биофармацевтики включены: антитела моноклональные, гемостатические средства, иммунодепрессивные средства, отхаркивающие муколитические средства, противовоспалительное антибронхоконстрикторные средства, противоопухолевые средства, препятствующие новообразованию сосудов, фактора некроза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

# 5 Передовая экспертиза в разработке биосимиляров

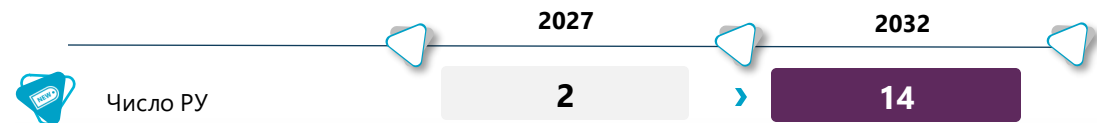
Разработка новых биофармацевтических субстанций и ГЛС, которые обладают значительным потенциалом роста

## Биофармацевтические субстанции в разрезе стадий процесса регистрации и группы заболеваний

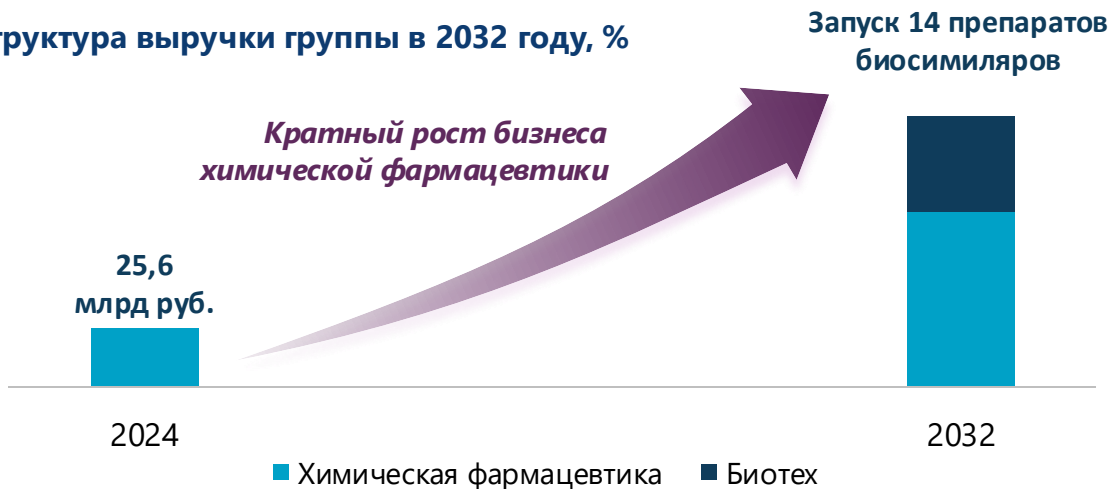
шт.



## Планы по регистрации биосимиляров



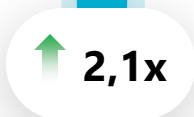
## Структура выручки группы в 2032 году, %



Более трети выручки будет представлено биотехнологическим направлением с премиальным уровнем маржинальности и льготным налогообложением

## Рынок биофармацевтики

2030П г.



2024 г.

# Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

- 1** Крупный растущий фармацевтический рынок с уникальными возможностями для российских производителей
- 2** Рост быстрее рынка и лидерство в ключевых сегментах
- 3** Эффективная бизнес-модель, обеспечивающая устойчивый рост: разработка и регистрация > масштабное производство > омниканальная система продаж
- 4** Развитая и эффективная платформа маркетинга и продвижения препаратов
- 5** Устойчивый рост финансовых показателей, высокая рентабельность и дивидендные выплаты
- 6** Продуманная стратегия дальнейшего роста
- 7** Опытная команда менеджмента во главе с основателем и лучшие практики корпоративного управления



# Контакты



**Коваленко Дмитрий**  
Директор по связям  
с инвесторами



**Гришин Роман**  
Директор по связям  
с общественностью (PR)



**Рыбина Мария**  
Заместитель директора по  
связям с инвесторами



[IR@ozonpharm.ru](mailto:IR@ozonpharm.ru)

[PR@ozonpharm.ru](mailto:PR@ozonpharm.ru)

# Дополнительная финансовая информация



# Консолидированные отчеты о прибыли или убытке



млн руб.

	12M 2023	6M 2024	9M 2024	12M 2024
<b>Выручка по договорам с покупателями</b>	19 724	11 414	16 763	25 562
Себестоимость продаж	-10 778	-6 484	-9 486	-13 861
<b>Валовая прибыль</b>	<b>8 946</b>	<b>4 930</b>	<b>7 278</b>	<b>11 701</b>
Чистые доходы (расходы) по ожидаемым кредитным убыткам по торговой и прочей дебиторской задолженности	-486	15	36	10
Общие и административные расходы	-1 031	-599	-965	-1 452
Коммерческие расходы	-1 367	-753	-1 152	-1 654
Расходы на исследования и разработки	-	-217	-356	-325
Доходы/(Расходы) по курсовым разницам	67	-9	-83	-165
Прочие доходы/(расходы) – нетто	20	-217	-356	-325
<b>Операционная прибыль</b>	<b>6 148</b>	<b>3 348</b>	<b>4 558</b>	<b>7 941</b>
Финансовые доходы	426	124	132	270
Финансовые расходы	-1 509	-1 101	-1 852	-2 387
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>5 065</b>	<b>2 371</b>	<b>2 839</b>	<b>5 824</b>
Расходы по налогу на прибыль	-1 062	-450	-539	-1 213
<b>Прибыль за год</b>	<b>4 003</b>	<b>1 921</b>	<b>2 300</b>	<b>4 611</b>

Источник: МСФО отчетность, управленческий учет для промежуточной отчетности 2024 года; незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# Консолидированные отчеты о финансовом положении (1/2)



млн руб.

За 12 месяцев, закончившихся

31 декабря 2023

31 декабря 2024

Активы		
<b>Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	4 924	9 809
Активы в форме права пользования	3 104	109
Долгосрочные финансовые активы	1 397	0
Нематериальные активы	286	6 797
Производные финансовые инструменты	55	17
Авансы под нематериальные активы	421	801
Авансы под основные средства	0	74
Отложенные налоговые активы	820	425
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>11 006</b>	<b>18 033</b>
<b>Оборотные активы</b>		
Запасы	11 111	11 466
Торговая и прочая дебиторская задолженность	11 153	14 389
Краткосрочные финансовые активы	0	8
Банковские депозиты со сроком погашения более трех месяцев	350	0
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	600	5 578
Производные финансовые инструменты	85	0
Внеоборотные активы, предназначенные для продажи	0	57
Обеспечительный платеж по налогу на сверхприбыль	87	0
Прочие оборотные активы	8	12
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>23 395</b>	<b>31 510</b>
<b>Итого активы</b>	<b>34 401</b>	<b>49 543</b>

Источник: МСФО от отчетность; незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# Консолидированные отчеты о финансовом положении (2/2)



млн руб.

За 12 месяцев, закончившихся

31 декабря 2023

31 декабря 2024

Капитал		
Уставный капитал	20	22
Выкупленные собственные акции	0	-425
Эмиссионный доход	0	2 984
Нераспределенная прибыль	15 701	22 522
Добавочный капитал	234	234
<b>Итого капитал</b>	<b>15 955</b>	<b>25 337</b>
<b>Обязательства</b>		
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы	3 971	10 535
Долгосрочная часть обязательств по аренде	3 488	71
Отложенные налоговые обязательства	177	728
Производные финансовые инструменты	0	80
Финансовые гарантии	494	0
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>8 129</b>	<b>11 414</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы	5 287	4 994
Краткосрочная часть обязательств по аренде	205	57
Производные финансовые инструменты	0	16
Торговая и прочая кредиторская задолженность	4 041	7 028
Обязательства по текущему налогу на прибыль	217	97
Обязательства по налогу на сверхприбыль	87	0
Кредиторская задолженность по прочим налогам	480	599
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>10 317</b>	<b>12 792</b>
<b>Итого обязательства</b>	<b>18 446</b>	<b>24 206</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>34 401</b>	<b>49 543</b>

Источник: МСФО от четность; незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.



# Консолидированные отчеты о движении денежных средств (1/2)



За 12 месяцев, закончившихся

31 декабря 2023

31 декабря 2024

млн руб.

<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>		
Прибыль/(убыток) до налогообложения	5 065	5 824
<b>С корректировкой на:</b>		
Амортизацию основных средств	614	877
Амортизацию нематериальных активов	23	157
Амортизацию активов в форме права пользования	295	93
(Восстановление)/уценка запасов до чистой стоимости реализации	-60	-77
Курсовые разницы по денежным средствам и депозитам	-221	6
Чистые расходы по ожидаемым кредитным убыткам по торговой и прочей дебиторской задолженности	486	-10
Доход от досрочного прекращения договоров аренды	0	-
Прибыль от модификации договоров аренды	-7	-
Финансовые доходы	-426	-270
Финансовые расходы	1 509	2 387
Прочее	-5	63
<b>Денежные потоки от операционной деятельности до изменений оборотного капитала</b>	<b>7 273</b>	<b>9 049</b>
Уменьшение/(увеличение) запасов	303	399
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	-833	-3 008
Увеличение/(уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	182	3 193
Увеличение/(уменьшение) кредиторской задолженности по налогам (кроме налогов на прибыль)	239	63
<b>Изменения в оборотном капитале</b>	<b>-110</b>	<b>647</b>
Платежи по налогу на прибыль	-966	-1 339
Обеспечительный платеж по налогу на сверхприбыль	-87	0
Выплата процентов по договорам аренды	-299	-43
Проценты по кредитам и займам уплаченные	-883	-1 748
Уплаченное вознаграждение по договорам обратного факторинга (финансирование поставок)	-39	-57
Уплаченное вознаграждение по договорам факторинга (регрессный факторинг дебиторской задолженности)	-39	-28
Уплаченное вознаграждение по договорам факторинга (безрегрессный факторинг дебиторской задолженности)	-189	-651
<b>Чистая сумма денежных средств от/(использованных в) операционной деятельности</b>	<b>4 661</b>	<b>5 830</b>

Источник: МСФО отчетность; незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# Консолидированные отчеты о движении денежных средств (2/2)



За 12 месяцев, закончившихся

31 декабря 2023

31 декабря 2024

млн руб.

## Денежные потоки от инвестиционной деятельности

Платежи за приобретение основных средств	-602	-2 456
Поступления от продажи основных средств	13	8
Приобретение производных финансовых инструментов	-47	-65
Поступления от производных финансовых инструментов	91	170
Приобретение дочерних организаций за вычетом полученных денежных средств	0	49
Платежи за приобретение нематериальных активов	-104	-1 826
Выдача займов связанным сторонам	-590	-434
Возврат займов, выданных связанным сторонам	50	0
Размещение банковских депозитов на срок более трех месяцев	-739	0
Возврат банковских депозитов на срок более трех месяцев	509	344
Проценты полученные по банковским депозитам	28	187
Дивиденды полученные	3	0
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности</b>	<b>-1 390</b>	<b>-4 023</b>

## Денежные потоки от финансовой деятельности

Поступление кредитов и займов	9 820	7 634
Погашение кредитов и займов	-10 508	-6 491
Поступления по договорам обратного факторинга (финансирование поставок)	1 547	2 519
Погашение по договорам обратного факторинга (финансирование поставок)	-2 472	-1 645
Поступления по договорам факторинга (регрессный факторинг дебиторской задолженности)	1 265	2 389
Погашение по договорам факторинга (регрессный факторинг дебиторской задолженности)	-1 752	-2 232
Погашение основной суммы долга по договорам аренды	-155	-58
Дивиденды собственникам Общества	-1 631	-1 505
Капитал, привлеченный в рамках IPO	-	3 450
Расходы, понесенные в рамках проведения IPO	-	-464
Расходы на выкуп собственных акций	-	-425
<b>Чистая сумма денежных средств (использованных в)/от финансовой деятельности</b>	<b>-3 886</b>	<b>3 171</b>
Влияние изменения курсов иностранных валют на денежные средства и их эквиваленты	102	1
<b>Чистое изменение денежных средств за год</b>	<b>-513</b>	<b>4 978</b>
Денежные средства и эквиваленты денежных средств на начало года	1 113	600
<b>Денежные средства и эквиваленты денежных средств на конец года</b>	<b>600</b>	<b>5 578</b>

Источник: МСФО отчетность; незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.