



Озон Фармацевтика

инвестируем в здоровье

Июнь 2025



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.

Презентующая команда



Галина Кремер
Директор по финансам



Дмитрий Коваленко
IR-директор



Рыбина Мария
Заместитель IR-директора

Преимущества проведения SPO



Рост ликвидности акций

Увеличение ликвидности акций за счет привлечения новых инвесторов, усиления интереса к ценным бумагам Компании и увеличения free-float



Повышение статуса листинга

SPO создаст предпосылки для включения акций Компании в Первый уровень листинга Московской биржи, повысив их привлекательность и узнаваемость среди широкого круга инвесторов



Потенциал включения в Индекс IMOEX

Увеличение free-float после SPO станет важным шагом к потенциальному включению акций Компании в Индекс Московской биржи, обеспечит доступ к более широкому кругу потенциальных инвесторов и повысит долгосрочный интерес к ценным бумагам Компании



Привлечение дополнительного капитала

SPO обеспечит привлечение необходимых финансовых ресурсов для реализации долгосрочной стратегии роста, поддержки новых проектов и общекорпоративных целей, направленных на устойчивый рост и повышение эффективности бизнеса

Индикативные параметры SPO



Ценные бумаги

- Обыкновенные акции ПАО «Озон Фармацевтика»

Объем предложения

- От 55 до 82 млн штук акций, что соответствует ок. 5% – 7,5% от общего количества размещенных акций Компании

Цена предложения

- Цена акций в рамках SPO будет определена по результатам формирования книги заявок, при этом не превысит 48 рублей за одну штуку, а также не превысит цену закрытия основной торговой сессии на Московской бирже 19 июня 2025 года – последнего дня сбора заявок

Новые / существующие

- **Квази-новые (cash-in)**
 - Продажа существующих акций с последующим внесением привлеченных средств через дополнительную эмиссию новых акций («top-up»)
 - Компания планирует использовать средства, полученные в результате предложения и последующей дополнительной эмиссии, на реализацию долгосрочной стратегии развития и другие общекорпоративные цели

Продающий акционер

- ООО «Озон» – 100% дочернее общество Компании

Механизм расчетов

- Биржевое размещение в режиме «Размещение: адресные заявки»

Ориентировочные сроки

- Сбор заявок на участие в SPO продлится с 17 по 19 июня 2025 года включительно
- Срок может быть сокращен по решению Компании

Мораторий на продажу

- 90 дней для Продающего акционера, Компании и руководства Компании

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



Цикл исследований и разработки	Время и стоимость разработки препарата	Шансы на успех регистрации продукта	Рынок сбыта	Финансовая модель
Разработка нового препарата (химического или биологического) Создание молекулы Исследование In vitro и на животных I фаза клинических исследований (КИ) II фаза КИ III фаза КИ Получение РУ Демонстрация безопасности и эффективности	~15 лет ~100 млрд руб.	10-15% Оригинальные препараты — высокие затраты и высокий риск, но потенциально эксклюзивные права и высокая прибыль.	Продукт «предложения» - требуется создать спрос	20 лет патентной защиты, низкая точность прогнозирования
Разработка дженерика Создание молекулы Оценка качества чистоты и стабильности Исследование биоэквивалентности Получение РУ 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
Разработка биосимиляра Создание молекулы In vitro-анализ эквивалентности молекул Доклинические исследования на животных I фаза КИ III фаза КИ Получение РУ Основной этап оценки биоаналогичности Демонстрация безопасности и эффективности Прямое сравнение с референтным препаратом	~7 лет ~1 млрд руб.	90%⁽¹⁾ 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

Источники: данные Компании, исследование McKinsey
Примечание: (1) после прохождения доклинических исследований

Лидирующий производитель фармацевтических препаратов





ЛИДЕРСТВО НА КРУПНОМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

№1

Абсолютное лидерство по портфелю регистрационных удостоверений

№1

По объему продаж небрендированных дженериков среди локальных производителей

№1

По объему продаж рецептурных препаратов в натуральном выражении

4,5x

Рост относительно рынка (3м'25 г/г)⁽¹⁾

Forbes

Фармацевтическая компания №1 в России (в 2024 году)



СИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (3М 2025)

6,9

Выручка, млрд руб.

36,4%

Рентабельность по Скорр. EBITDA⁽²⁾

1,1x

Чистый долг/12М EBITDA

↑ 45%

Выручка год-к-году

14,5%

Рентабельность по чистой прибыли

1,35

Дивиденды, руб. на акцию за 2024 г.



РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

16

Производственных участков

69⁽¹⁾ тыс. м²

Производственных и складских площадей

77 млн уп.

Реализовано за 3м'25 года

↑ 11% г/г

539

Регистрационных удостоверений



ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

○ Конкурентные преимущества

○ Инвест профиль

- Самый широкий портфель
- R&D экспертиза
- Гибкие производственные мощности
- Омниканальная система продаж
- Стратегия устойчивого роста

- Компания роста
- Глубокая диверсификация
- Высокая рентабельность
- Разумная долговая нагрузка
- Ежеквартальные дивиденды
- Высокие стандарты КУ

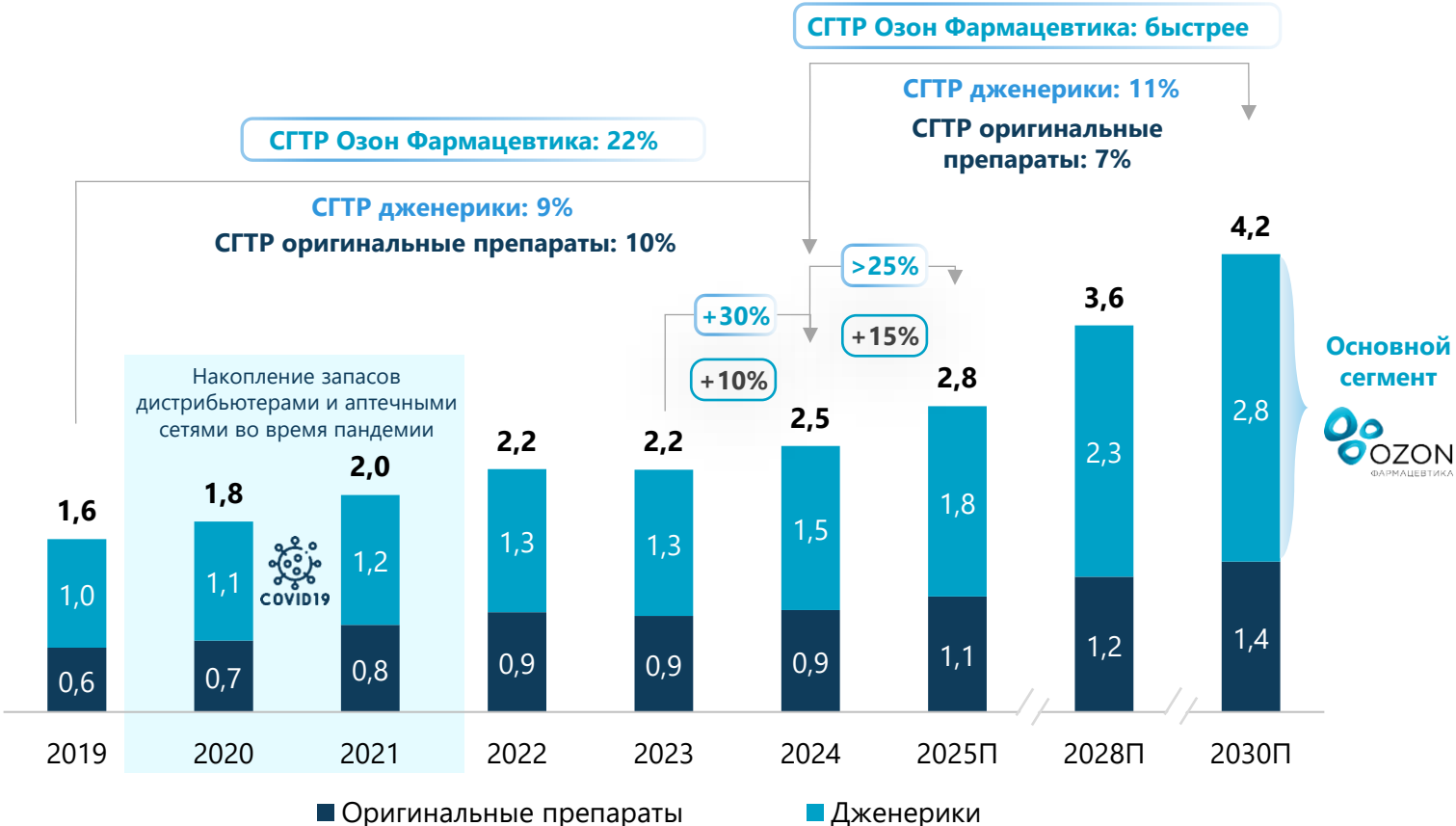
Источники: данные Компании, «DSM Group», портал журнала Forbes
Примечания: (1) 30% рост выручки Группы против 10% роста рынка лекарственных препаратов по данным «DSM Group»; (2) корректировка на расходы на исследования и разработки биосимиляров, курсовые разницы и нерегулярные события;
(3) площади действующих производственных площадок; (4) по состоянию на январь 2025г.;

Российский фармацевтический рынок демонстрирует устойчивые темпы роста и структурно меняется в пользу дженериков...



Фармацевтический рынок демонстрирует стабильную положительную динамику даже во времена макроэкономической нестабильности.

Объем рынка, трлн руб.



Фундаментальные факторы роста рынка

Низкая эластичность спроса	Увеличение продолжительности жизни
Улучшение диагностики заболеваний	Рост расходов на здравоохранение
Проникновение аптек в регионы и рост онлайн торговли	Государственная поддержка отрасли

Факторы роста доли дженериков

Более низкая цена	Импортзамещение
Фарма 2030	Истечение сроков патентной защиты

...Озон Фармацевтика существенно опережает темпы роста рынка (+2,4x)⁽¹⁾

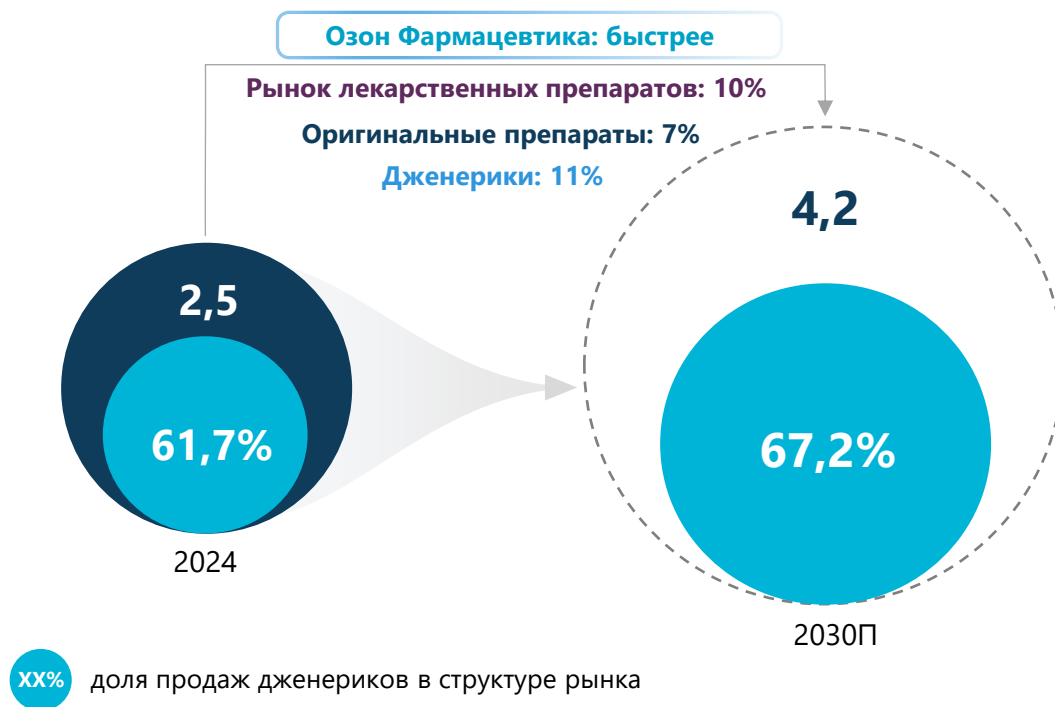
Источник: данные DSM Group, данные Компании
Примечание: (1) СГТР 2019 -2024 г.г. Озон Фармацевтика по валовой выручке (+22%) против темпов роста рынка лекарственных препаратов за аналогичный период (9%)

Драйверы роста фармацевтического рынка: дженерики, рецептурные препараты, МНН



Существенное увеличение доли продаж дженериков в структуре фармацевтического рынка

Объём рынка, трлн руб.



Рецептурные препараты (RX) растут быстрее рынка



70%

доля рецептурных препаратов (RX) на рынке

10%

СГТР (2019-2025П)
RX препаратов

vs.

7%

СГТР (2019-2025П)
безрецептурных (OTC)
препаратов

Фокус рынка меняется на небрендовые дженерики (МНН)

Но-шпа – бренд

Дротаверин - МНН

10%

СГТР (2019-2025П)
небрендованных
дженериков

vs.

8%

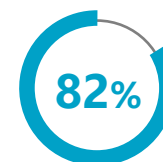
СГТР (2019-2025П)
брендованных
дженериков

Структура оборота Озон Фармацевтика (2024 г.)

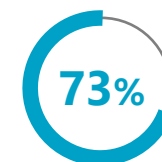
Воспроизведенные
препараты



МНН



RX



Топ-1 продукт



Устойчивый рост быстрее рынка за счет глубокой диверсификации и акценте на растущих сегментах

Прочие драйверы роста рынка



Инфляция (7-9% по различным оценкам)



Лидерство аптечных продаж и рост доли управляемой розницы



Снижение маркетинговой активности иностранных компаний



Расширение количества нозологий, покрываемых программами госгарантий

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

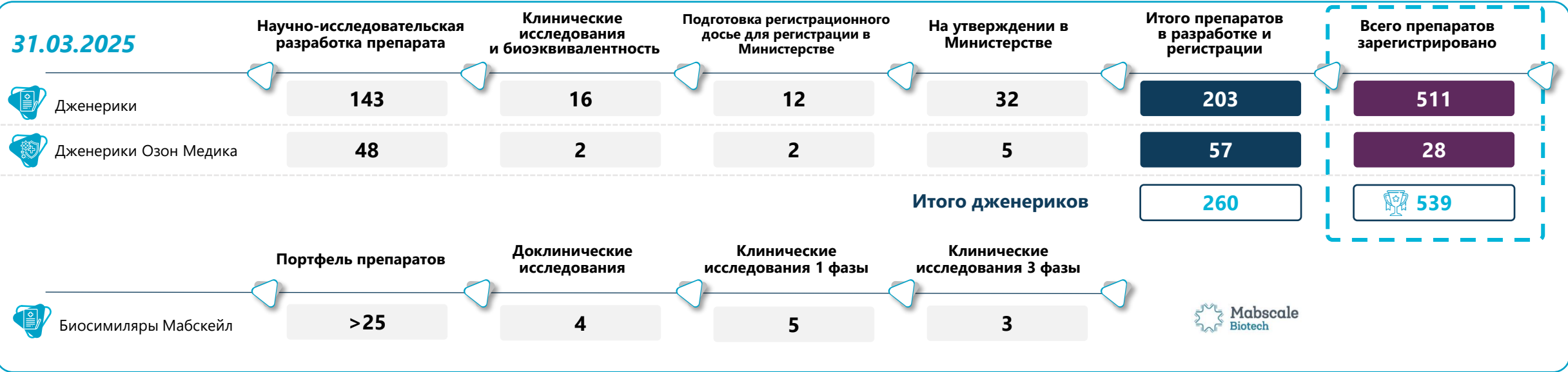
Востребованность дженериков по всем каналам продаж формирует платформу для эффективного запуска новых продуктов и выход на объемы производства, обеспечивающие конкурентное ценообразование и высокую маржинальность.

Текущий и перспективный портфель Озон Фармацевтика



Препараты в разрезе стадий процесса регистрации

шт.



Процесс вывода препаратов на рынок в биотехе⁽¹⁾ и денежный поток



Источники: Источники: данные компании
 Примечания: (1) на примере готовых лекарственных форм.

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

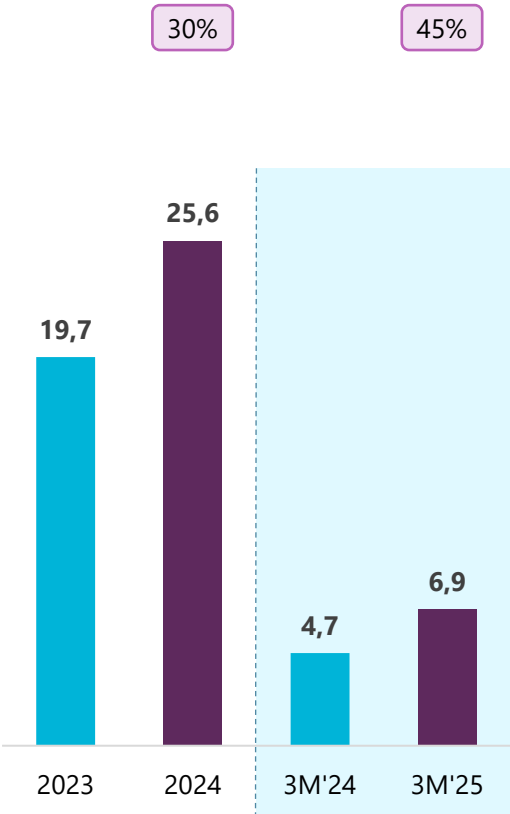
- Приоритезация продукции **российских производителей**
- Подготовка **научных и технологических кадров**

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

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

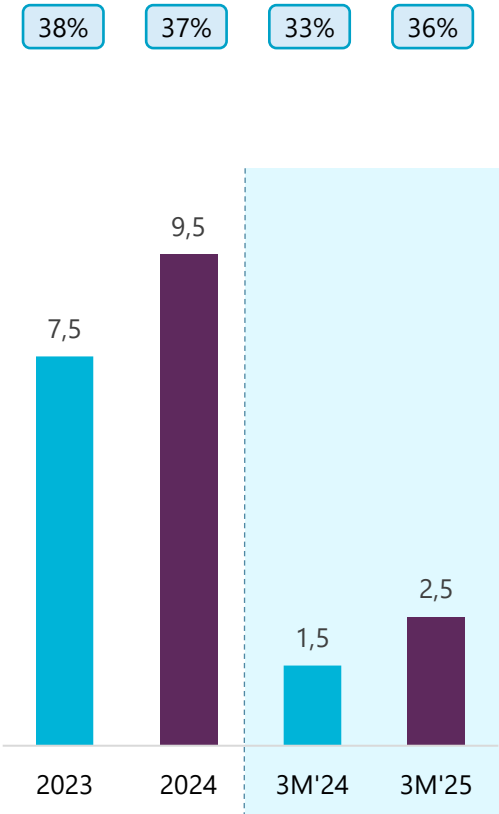
Устойчивый рост выручки...

Чистая выручка, млрд руб.



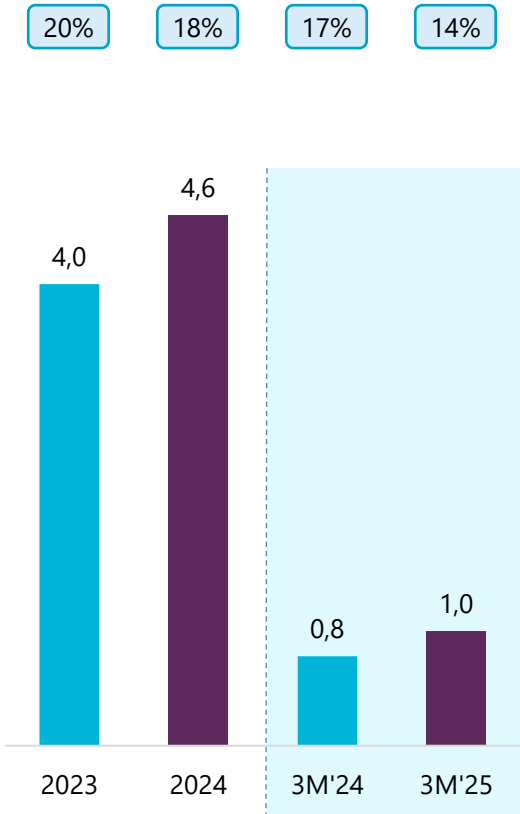
...при высоких уровнях рентабельности по скорр. EBITDA...

Скорр. EBITDA, млрд руб.



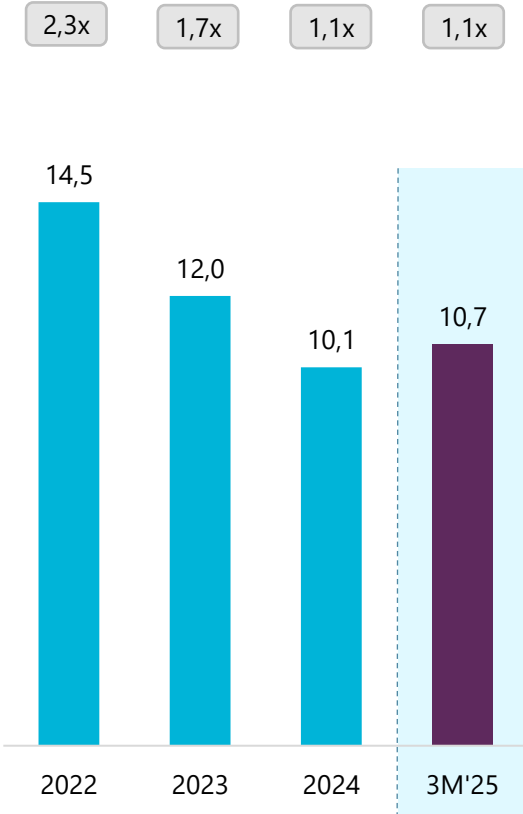
...и по чистой прибыли...

Чистая прибыль, млрд руб.



...а также умеренной долговой нагрузке

Чистый долг, млрд руб.



X% рост выручки год-к-году

X% рентабельность по скорр. EBITDA / Чистой прибыли

Xx Чистый долг / EBITDA

Источник: данные Компании
Примечание: (1) Без эффекта избыточных закупок



Показатель	2024	2025П (до SPO)	Комментарий
Рост выручки, %	25,6 млрд руб.	≥25%	Поддержание высоких темпов роста благодаря развитию портфеля препаратов, расширению ассортимента и его представленности, активной работе в канале государственных закупок и ротации ассортимента
Капитальные вложения, млрд руб.	4,3 млрд руб.	~3,5-4,5 млрд руб.	В соответствии с инвестиционной программой по разработке и выводу на рынок новых лекарственных средств, строительства производственных площадок
Чистый долг / EBITDA	1,1x	1,0x - 1,5x	Устойчивое финансовое положение с учетом роста выручки, высоких показателей рентабельности и финансирования программы капитальных затрат

Дивидендная политика



Эффективная бизнес-модель обеспечивает возможность для выплаты дивидендов на регулярной основе

Дивидендная политика

База расчета дивидендов	Чистая прибыль по МСФО за последние 12 месяцев деленная на 4 (число кварталов в году)
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 ≤ 1x	Не менее 35% от ЧП, но не более 100% свободного денежного потока
Текущий уровень 1x < ЧД / EBITDA ≤ 2x	Не менее 25% от ЧП
2x < ЧД / EBITDA ≤ 3x	Не менее 15% от ЧП
ЧД / EBITDA > 3x	Не выплачиваются

ОДОБРЕННЫЕ ДИВИДЕНДЫ ЗА 2024 ГОД

1,5 млрд руб. 1,35 руб. на акцию

32% от чистой прибыли по МСФО

РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО ДИВИДЕНДАМ ЗА 1КВ'25

0,3 млрд руб. 0,28 руб. на акцию

Высокие стандарты корпоративного управления



Павел Алексенко
Председатель Совета директоров



Олег Минаков
Член Совета директоров



Галина Кремер
Член Совета директоров



Дилшод Абдурасулов
Член Совета директоров



Павел Грядунов
Член Совета директоров



Мария Ульянова
Член Совета директоров



Андрей Горшков
Член Совета директоров



Ольга Ларина
Член Совета директоров



Рустем Терегулов
Независимый директор



Наталья Андреева
Независимый директор



Сергей Тахиев
Независимый директор



член Совета директоров



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

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

PR@ozonpharm.ru

Полезные материалы:

- [День инвестора 2024](#)
- [Годовой отчет 2024](#)
- [Справочник инвестора](#)
- [Рынок дженериков и биосимиляров](#)
- [Отраслевой отчет 2024 \(DSM Group\)](#)
- [Отраслевой отчет 2023 \(AlfaRM\)](#)