



Озон Фармацевтика

инвестируем в здоровье

9 месяцев 2025 года

Ноябрь 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



Олег Минаков
Генеральный директор



Галина Кремер
Директор по финансам



Дмитрий Коваленко
IR-директор



Рыбина Мария
Заместитель IR-директора



ЛИДЕРСТВО НА КРУПНОМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

№1

Абсолютное лидерство по портфелю регистрационных удостоверений

№1

По объему продаж небрендовых дженериков среди локальных производителей

№1

По объему продаж рецептурных препаратов в натуральном выражении

2-3x

Рост относительно рынка (9м'25 г/г)⁽¹⁾

Forbes

Фармацевтическая компания №1 в России (в 2024 году)



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (9М'25)

21,4

Выручка, млрд руб.

36,1%

Рентабельность по Скорр. EBITDA⁽²⁾

0,9x

Чистый долг/12M EBITDA



28%

Выручка год к году

16,1%

Рентабельность по чистой прибыли

0,52

Совокупные дивиденды, руб. на акцию за 6М'25 г.⁽³⁾



РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

16

Производственных участков

69⁽⁴⁾ тыс. м²

Производственных и складских площадей

242 ↑8% г/г млн уп.

Реализовано за 9м'25 года

556

Регистрационных удостоверений



ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

Конкурентные преимущества

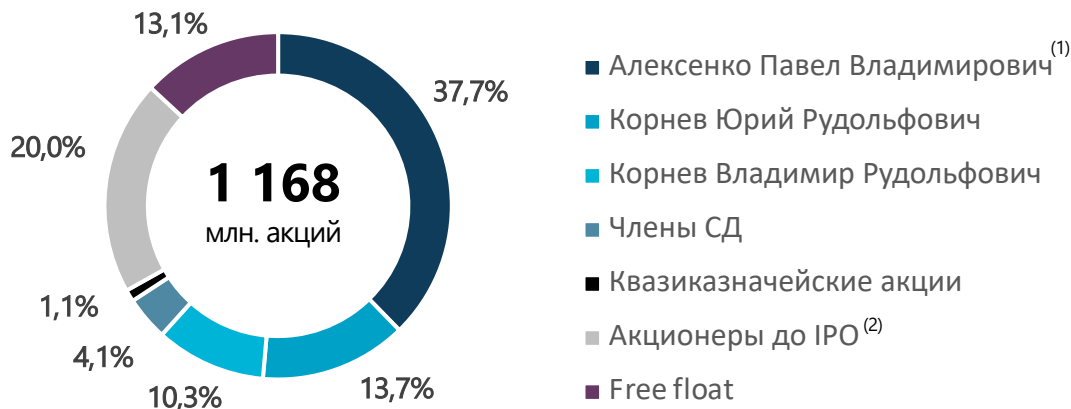
- Самый широкий портфель
- R&D экспертиза
- Гибкие производственные мощности
- Омниканальная система продаж
- Стратегия устойчивого роста

Инвестиционная привлекательность

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



Структура акционерного капитала



163 ^{↑+3,8x⁽³⁾} **тыс.** **13** ^{↑+6 п.п} **%** **187** ^{↑+60%⁽⁴⁾} **млн руб.** 3M ADTV **16** **Аналитиков**

Акционеров Free float млн руб. 3M ADTV Аналитиков

I уровень листинга

- Индекс средней и малой капитализации
- Индекс МосБиржи IPO
- Индекс широкого рынка
- Индекс потребительского сектора
- Индекс МосБиржи инноваций

Бумага включена в сектор инноваций, с налоговыми льготами для частных инвесторов

Место

- 1 «Лучший IR-руководитель» (капитализация 40–200 млрд ₽)
- 2 «Лучшая IR-коммуникация» (капитализация 20–400 млрд ₽)
- 2 Работа российских эмитентов с частными инвесторами
- 1 Лидерство в ESG прозрачности в категории «Фармацевтика и биотехнологии»
- 2 «Выбор розничных инвесторов»

IR премия Московской биржи

IR премия Московской биржи

IR рейтинг Smart-lab

ESG рэнкинг Эксперт РА

Конкурс годовых отчетов Московской биржи

Квazi-казначейский пакет акций

- На балансе — квазиказначейский пакет, сформированный при IPO (1,1% капитала).
- В планах - поэтапная реализация в рынок через брокера без давления на котировку в течение ближайшего года.
- Цель — увеличить free float, расширить акционерную базу и повысить ликвидность.
- Привлеченные средства будут направлены на стратегические проекты: мощности и регистрацию препаратов.

⁽¹⁾ С учетом возврата акций, ранее переданных Компании в займы с целью проведения SPO.

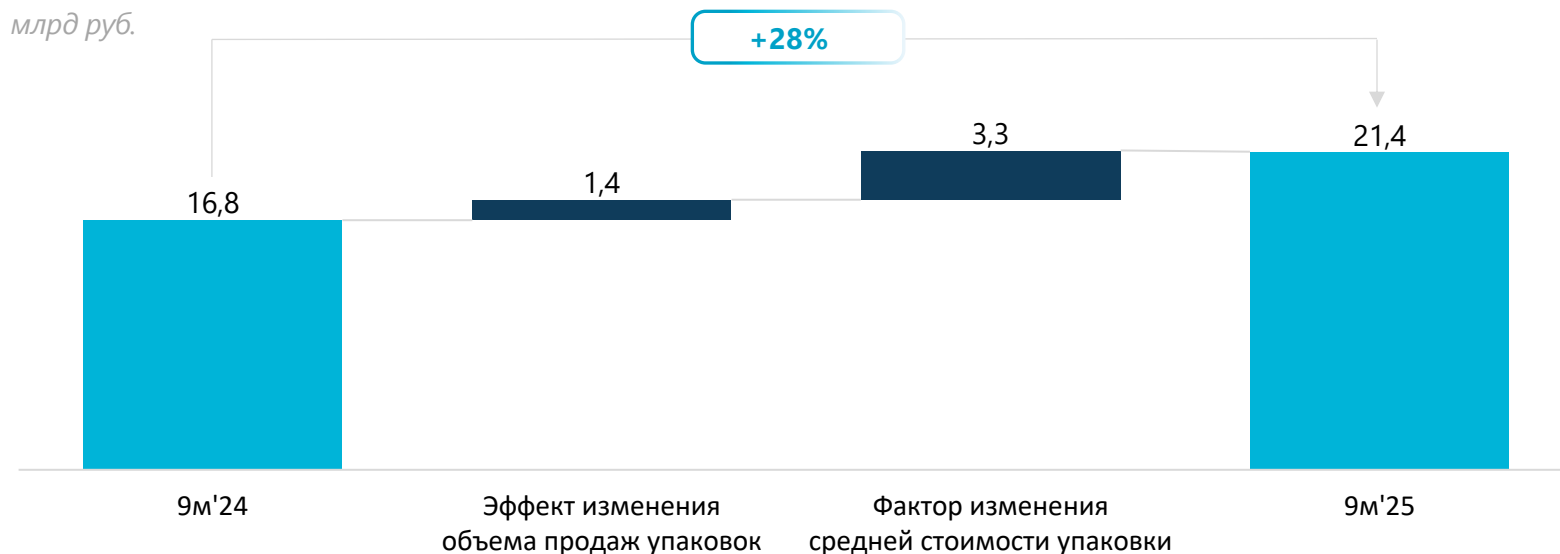
⁽²⁾ С учетом лиц, являвшихся акционерами Компании до проведения IPO с долей <5%, не учитывающиеся в расчете free float Московской биржи.

⁽³⁾ Количество акционеров на октябрь 2025 г., прирост к 17.10.2024 г. ⁽⁴⁾ По сравнению с 3M ADTV в период с 20.03.2025 по 19.06.2025

3 Динамика выручки

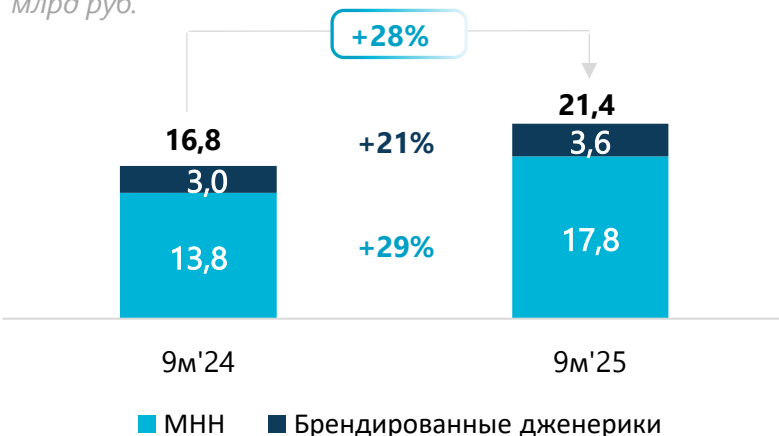
Выручка

млрд руб.



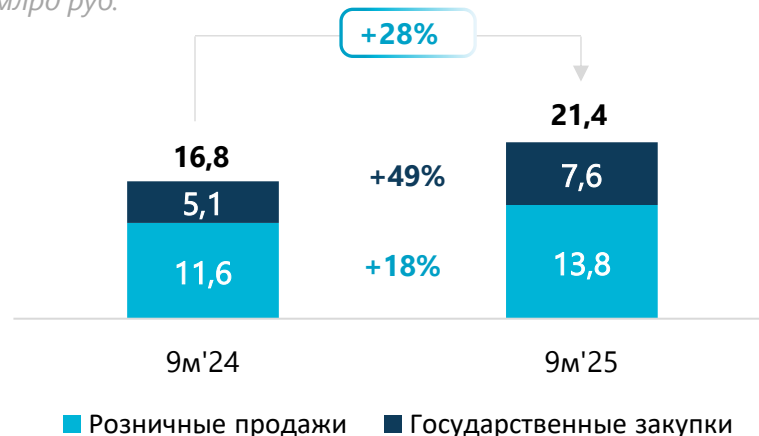
Выручка по направлениям продаж

млрд руб.



Выручка по каналам продаж

млрд руб.



Ключевые факторы

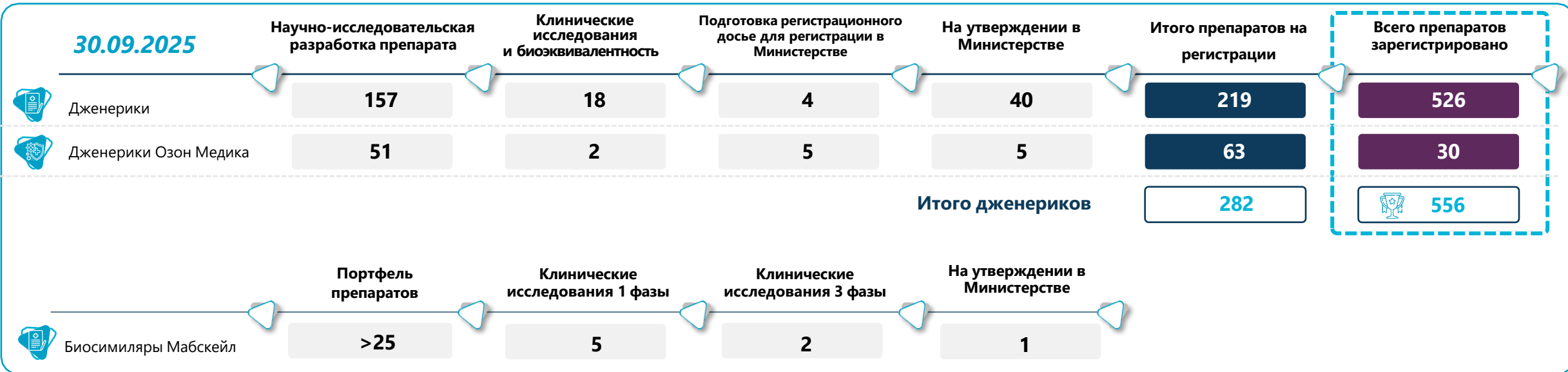
- **Выручка год к году выросла на 28% на фоне:**
 - ✓ расширения ассортимента и увеличения его представленности в аптечных сетях и онлайн;
 - ✓ активного участия в госзакупках;
 - ✓ увеличения доли более дорогих препаратов в структуре продаж, включая вклад новинок;
 - ✓ роста средней цены упаковки на фоне инфляции.
- **Объем продаж в упаковках вырос на 8%.** Компания продолжает укреплять свои позиции на рынке в числе ТОП-10 производителей. По оценкам экспертов, рынок в упаковках продолжает незначительно снижаться или стагнировать.
- **Увеличение средней стоимости упаковки на 18%** за счет роста доли более дорогих препаратов в структуре продаж, включая новинки, а также индексации цен.
- **Расширение ассортимента и увеличение его представленности** в аптечных сетях до 22% (+4 п.п. относительно 31.12.2024), **активная работа с тендерами** (+23% г/г – количество отыгранных тендеров).
- **Продажи конечным потребителям в розничном канале опережают рынок в 2-3 раза** (по данным отраслевых агентств, Sell out), отражая высокий спрос на продукцию Компании.

4 Текущий и перспективный портфель Озон Фармацевтика

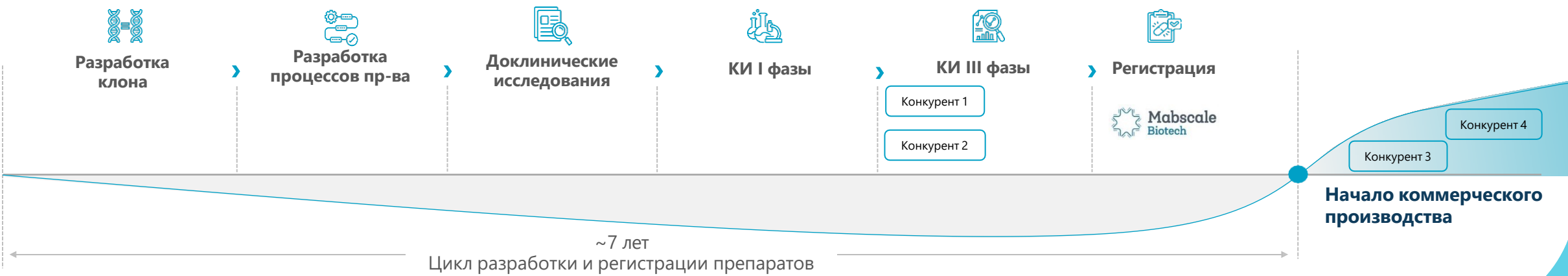


Препараты в разрезе стадий процесса регистрации

шт.



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



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



Показатель	9м'25	9м'24	Год к году	Комментарий
Выручка, млрд руб.	21,4	16,8	28%	Рост выручки обусловлен: увеличением продаж в упаковках на 8% (рост представленности, активное участие в госзакупках) и ростом средней цены ¹ на 18% за счет роста доли более дорогих препаратов (включая новинки) и инфляции.
Рентабельность по валовой прибыли, %	45,2%	43,4%	1,8 п.п.	Валовая рентабельность увеличилась на 1,8 п.п. - инфляция и индексация заработной платы были компенсированы эффектом положительного ассортиментного микса и масштаба, развитием прямых поставок сырья, ростом операционной эффективности и укреплением курса рубля.
Рентабельность по Скорр. EBITDA, %	36,1%	34,5%	1,6 п.п.	Основными факторами, оказавшими влияние на рентабельность были эффект масштаба и переход на прямые закупки сырья на фоне роста фонда оплаты труда и инфляционного давления.
Рентабельность по Чистой прибыли, %	16,1%	13,7%	2,4 п.п.	Рентабельность по Чистой прибыли выросла благодаря эффекту масштаба, который в полной мере компенсировал рост финансовых расходов и увеличение налога на прибыль (после увеличения ставки налога на прибыль).
Капитальные вложения, млрд руб.	3,0	2,4	23%	Капитальные вложения выросли г/г преимущественно в связи с отсутствием в составе периметра Группы компаний «Мабскейл» и «Озон Медика» в 1 квартале 2024 года.
Чистый оборотный капитал /12М Выручка, %	64,5%	74,4% ²	(9,9 п.п.)	Оборачиваемость чистого оборотного капитала улучшилась в основном за счет (i) активного использования инструментов факторинга при работе с дебиторской задолженностью и (ii) эффективной работой с запасами, что компенсировало (iii) фактор сезонности и график взаиморасчетов с контрагентами в закупках.
Чистый долг / 12М EBITDA, x	0,9x	1,1x ²	-	Соотношение Чистый Долг / 12М EBITDA снижается в первую очередь на фоне роста EBITDA (расчет долга не включает денежные средства, привлеченные в рамках SPO).

Источники: данные Компании.

¹ Средняя стоимость реализованной упаковки рассчитывается как отношение выручки, очищенной от инвестиций в рынок и НДС, к числу реализованных упаковок.

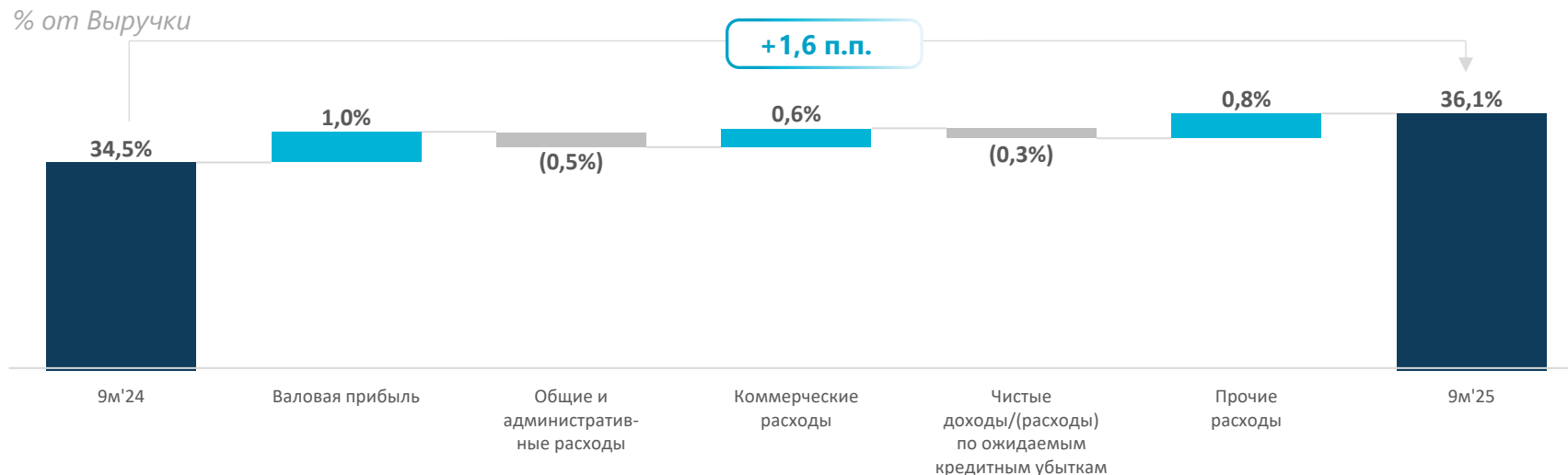
² Данные на 31.12.2024

незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

Показатели рентабельности по Скорректированной EBITDA и Чистой прибыли



Динамика рентабельности по Скорр. EBITDA



Динамика рентабельности по Чистой прибыли



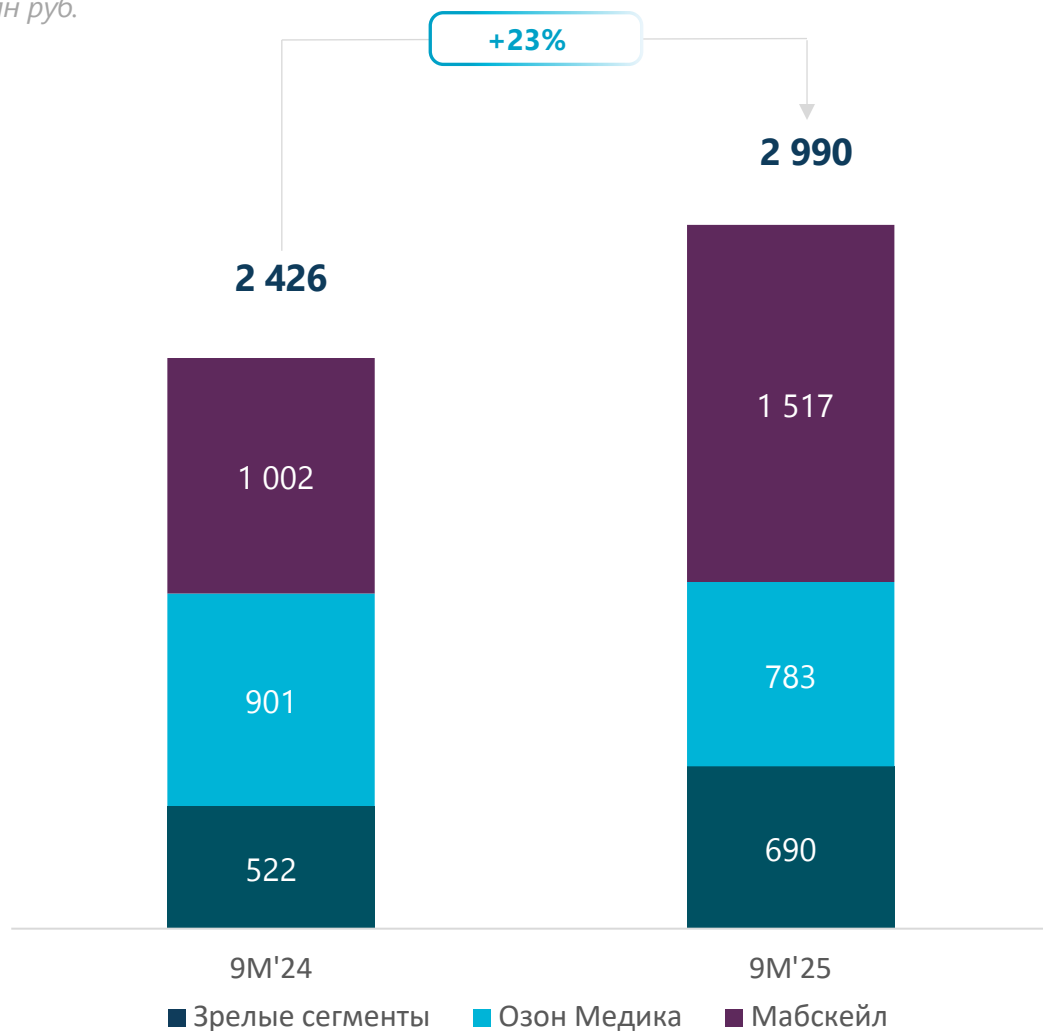
Ключевые факторы

- Рентабельность по валовой прибыли выросла на 1,8 п.п. до 45,2% благодаря эффекту масштаба, переходу на прямые поставки сырья, росту эффективности производственных процессов и укреплению курса рубля.
- Общие и административные расходы выросли в основном из-за затрат на персонал в связи с (i) консолидацией Группы в 2024 году, (ii) расширением штата, (iii) индексацией заработной платы в 2024 и 2025 году (iv) увеличением средней ставки по социальным взносам предприятий Группы.
- Рост коммерческих и нетто прочих расходов произошел за счет роста расходов на персонал, а также инфляционных факторов. **Эффект операционного рычага полностью компенсировал рост затрат.**
- Доходы по курсовым разницам возникли из-за укрепления курса рубля. Основная часть дохода пришлось по курсовым разницам по торговой кредиторской задолженности.
- Чистые финансовые расходы выросли на фоне высокой ключевой ставки, а также в связи с более активным использованием финансовых инструментов в процессе масштабирования бизнеса (факторинг). **Снижение ключевой ставки способствуют снижению процентных расходов (78% долга Группы с плавающей ставкой).**
- Налог на прибыль вырос в связи с масштабированием бизнеса и **увеличением ставки налога на прибыль с 20% до 25%.**



Капитальные затраты по Группе

млн руб.



Источники: данные Компании

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

8 Управление оборотным капиталом



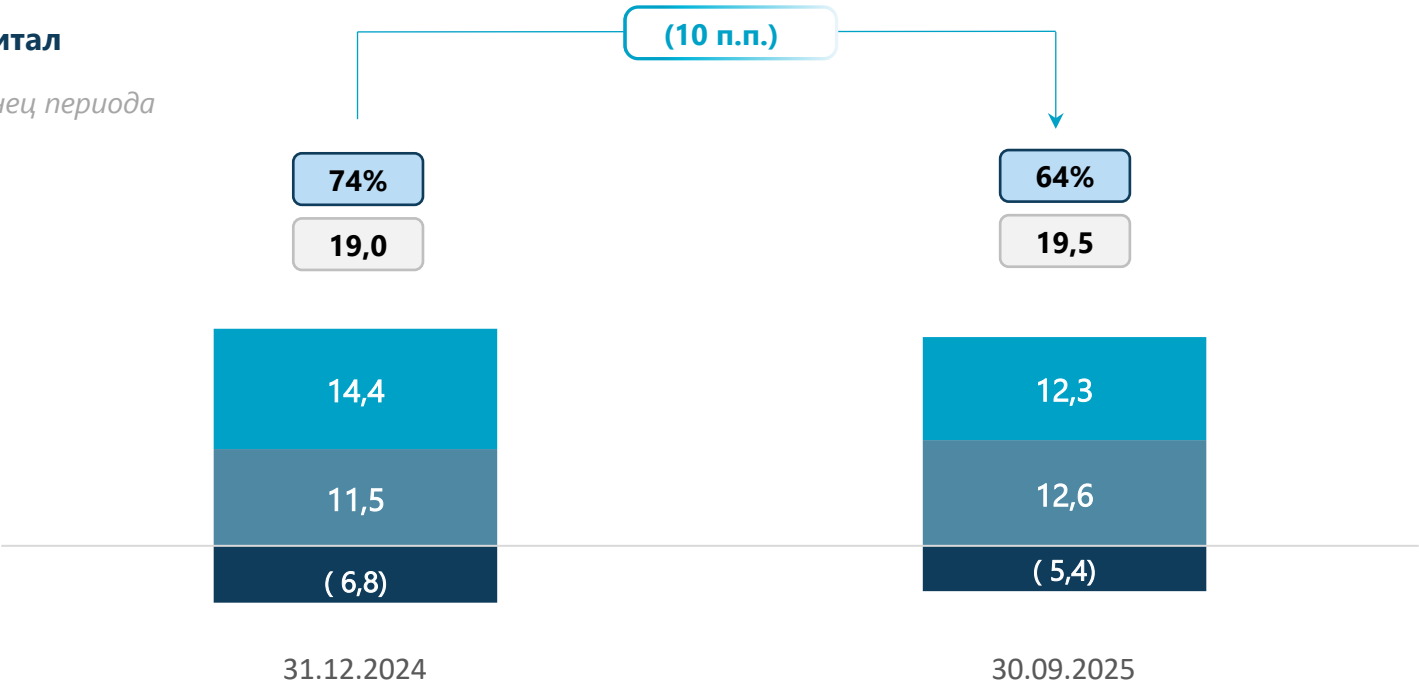
Чистый оборотный капитал

млрд руб., по данным на конец периода

ЧОК / 12М выручка

ЧОК

- Дебиторская задолженность
- Запасы
- Кредиторская задолженность



Оборачиваемость, дни ⁽¹⁾

Дебиторская задолженность	182	→	136
Запасы	297	→	265
Кредиторская задолженность ⁽²⁾	137	→	122

Источники: данные Компании.

Примечания: (1) Оборачиваемость в днях рассчитана на данных за последние 12 месяцев; (2) Кредиторская задолженность за минусом задолженности по дивидендам. незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

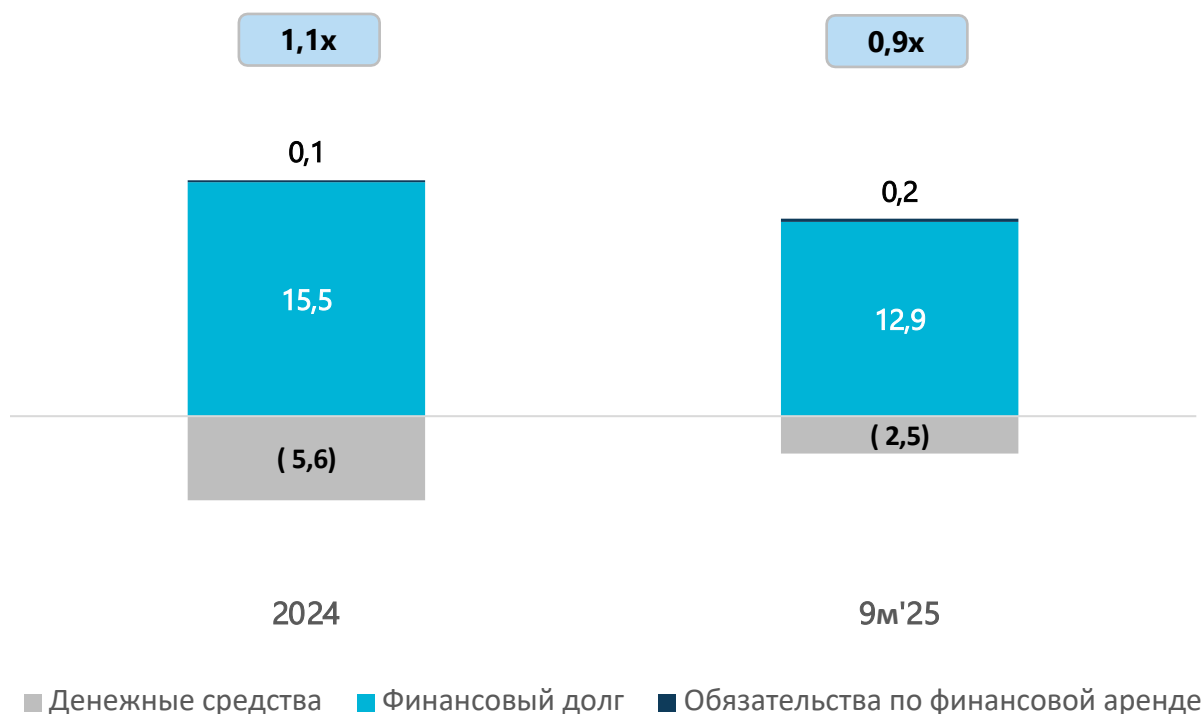
Ключевые факторы

- **Объем дебиторской задолженности сократился на 15%** благодаря улучшению условий работы с покупателями и активному использованию инструмента факторинга.
- **Увеличение запасов на 10%** связано с ростом бизнеса, сезонностью продаж и инфляционными факторами.
- **Объем кредиторской задолженности сократился на 22%** в связи с фактором сезонности и графиком взаиморасчетов с контрагентами.



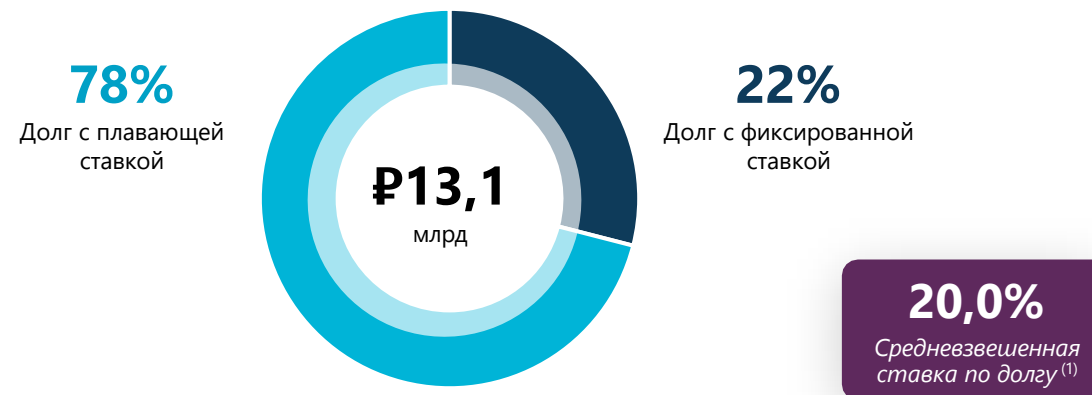
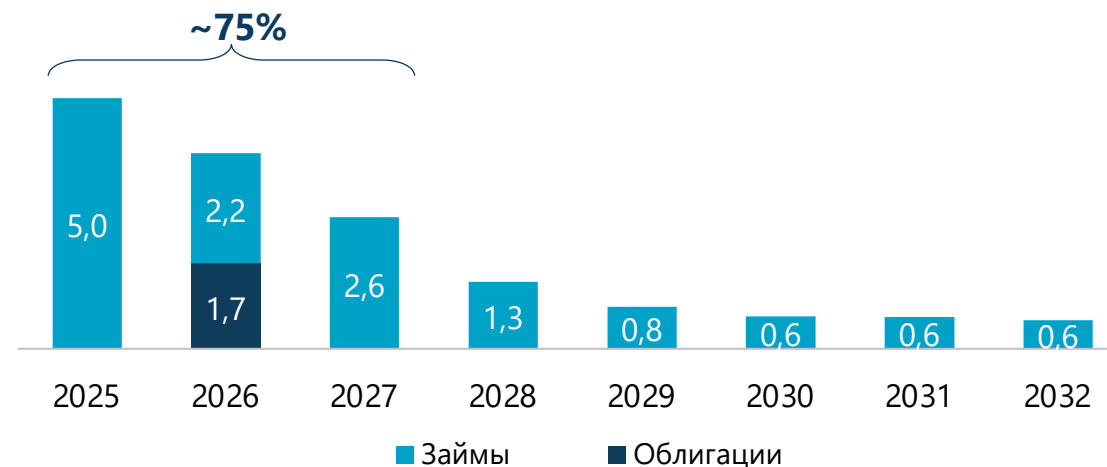
Динамика чистого долга

млрд руб.



Структура общего долга и процентные ставки на 30.09.2025

%

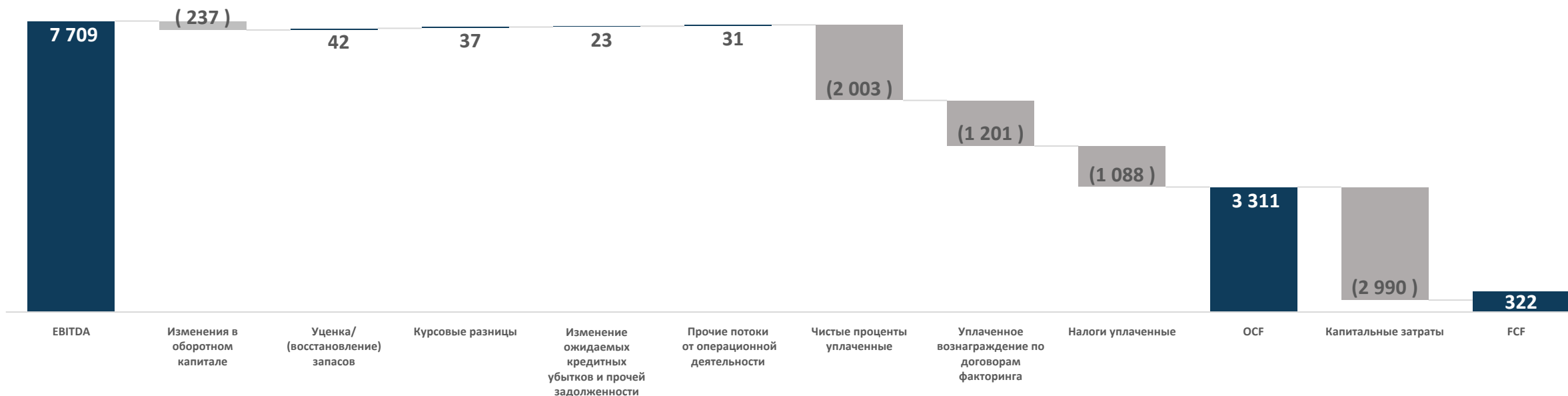
График погашения долговых обязательств⁽²⁾ на 31.12.2024

Источники: данные Компании

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.



млн руб.



Ключевые факторы

- **Операционный денежный поток (OCF)** составил 3,3 млрд руб., в первую очередь на фоне **существенного роста EBITDA на 42,9% г/г**
- **Инвестиции в оборотный капитал** оказали **ограниченное влияние (–0,2 млрд руб.)**
- **Выплаты процентов (–2,0 млрд руб.)** и **вознаграждений по договорам факторинга (–1,2 млрд руб.)** оказывают давление на денежные потоки на фоне высокой ключевой ставки и использования финансовых инструментов для обеспечения роста бизнеса.
- **Выплаты по налогу на прибыль (–1,1 млрд руб.)** **увеличились** вследствие расширения масштаба бизнеса и повышения ставки налога на прибыль с 20% до 25%.
- **Капитальные затраты составили 3,0 млрд руб.**, что соответствует утверждённой инвестиционной программе.
- Несмотря на рост финансовых расходов и активную инвестиционную фазу, **свободный денежный поток (FCF) остался положительным и составил 0,3 млрд руб.**

Источники: данные Компании.

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



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

Дивидендная политика

СОВОКУПНЫЕ ДИВИДЕНДЫ ЗА 6М'25

583

Дивиденды, млн руб.

25%

Коэф-т выплаты в % от чистой прибыли

0,52

руб. на акцию ⁽¹⁾

**РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО
ДИВИДЕНДАМ ЗА 9М'25
БУДЕТ РАСКРЫТА
25 НОЯБРЯ 2025 ГОДА**

(1) Округленное значение совокупных дивидендов в размере 0,28 руб./акцию за 1кв'25 и 0,236289247614911 руб./акцию за 6М'25

База расчета дивидендов

Чистая прибыль за последние 12 месяцев деленная на 4 (число кварталов в году)

Периодичность выплат

Ежеквартальная

Критерий выплаты и размер

Текущий
уровень

$\text{ЧД} / \text{EBITDA LTM} = 0x$

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

$0x < \text{ЧД} / \text{EBITDA} \leq 1x$

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

$1x < \text{ЧД} / \text{EBITDA} \leq 2x$

Не менее 25% от ЧП

$2x < \text{ЧД} / \text{EBITDA} \leq 3x$

Не менее 15% от ЧП

$\text{ЧД} / \text{EBITDA} > 3x$

Не выплачиваются

12 Взгляд менеджмента на 2025 год



Показатель	9М'25	2025П	Комментарий
Рост выручки, %	28%	≥ 25%	Поддержание высоких темпов роста благодаря развитию портфеля препаратов, расширению ассортимента и его представленности, росту продаж в аптеках и развитию онлайн канала, активности в госзакупках, реализации мер по повышению операционной эффективности
Капитальные вложения, млрд руб.	3,0 млрд руб.	~3,5-4,5 млрд руб.	В соответствии с инвестиционной программой по разработке и выводу на рынок новых лекарственных средств, строительством производственных площадок
Чистый долг / EBITDA	0,9x	< 1x	Устойчивое финансовое положение с учетом роста выручки, высоких показателей рентабельности и финансирования программы капитальных затрат

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