



# Озон Фармацевтика

инвестируем в здоровье

Апрель 2026



# 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.

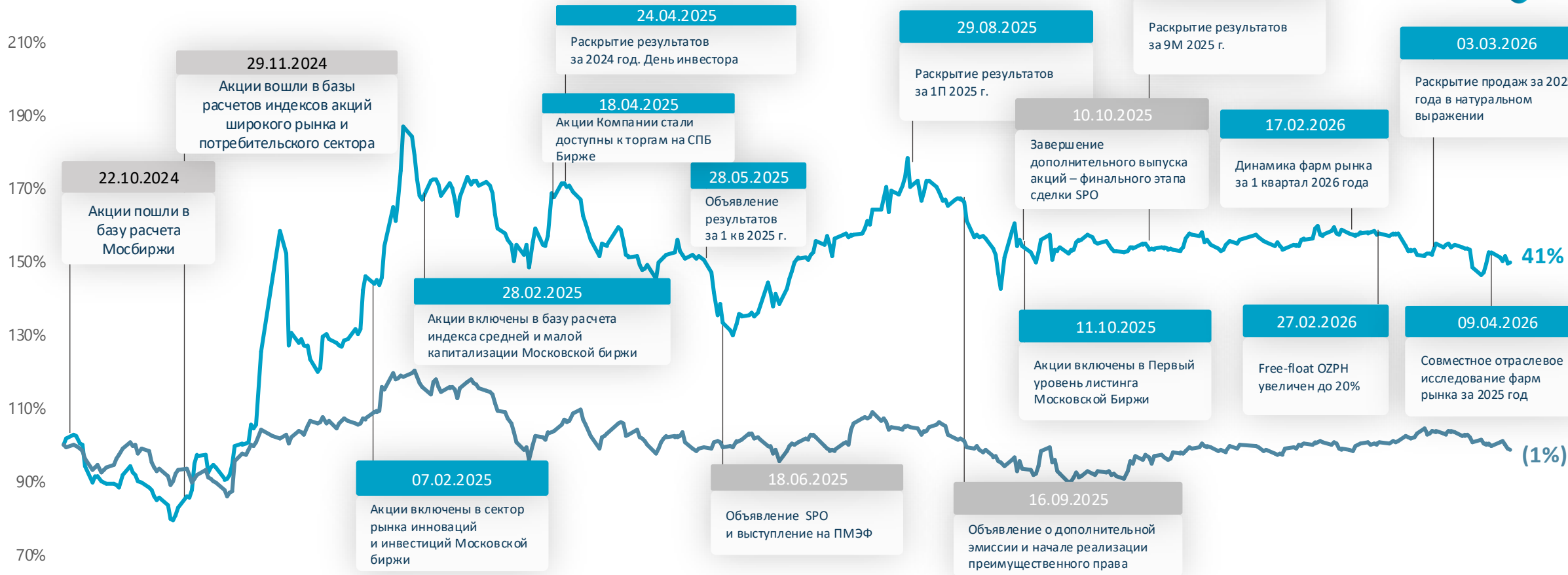
Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем 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.



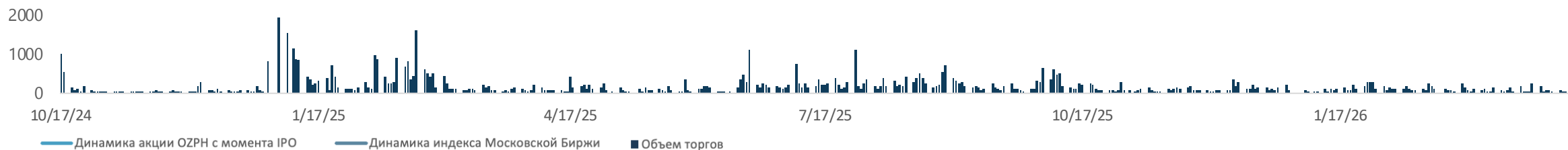
# Итоги 2025



# Динамика OZPH и ключевые события



Млн руб.



# Лидирующий производитель фармацевтических препаратов



## ЛИДЕРСТВО НА КРУПНОМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

**№1**

Абсолютное лидерство по портфелю регистрационных удостоверений

**№2**

По объему продаж натуральном выражении в аптеках

**№1**

По объему продаж натуральном выражении в госзакупках

**Forbes**

Фармацевтическая компания №1 в России



Ведущие позиции по темпам роста среди крупнейших производителей в каждом канале продаж

**2,7x**

Рост относительно рынка<sup>(1)</sup> (2025 к 2024 г.г.)

### ОЗОН



**Химическая фармацевтика**

### ОЗОН ФАРМ



**Химическая фармацевтика**

### ОЗОН МЕДИКА



**Химическая фармацевтика**

### МАБСКЕЙЛ



**Биотехнологии**

**Специализация**

**Запуск производства / продаж**

**Площадь, тыс. м<sup>2</sup>**

**Портфель препаратов**

**Особенности**

2003 г.

~43

Широкая линейка препаратов

Гибкость по формам выпуска

2017 г.

~21

Широкая линейка препаратов

Гибкость по формам выпуска

2027 г.

~25

Противоопухолевые и иммуномодуляторы

Производство препаратов максимального класса токсичности

2027 г.

~5

Моноклональные антитела

Полный цикл производств и разработки

Источники: данные Компании, «DSM Group», портал журнала Forbes

Примечания: (1) 44,7% рост Sell-out продаж конечным потребителям против 17,4% роста рынка лекарственных препаратов по данным DSM Group.

# Итоги 2025 года



## ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**31,6** Выручка, млрд руб.

**↑ 24%** Выручка год к году

**↑ 28%** Скорр. EBITDA год к году

**39%** Рентабельность по Скорр. EBITDA<sup>(1)</sup>

**0,8x** Чистый долг / EBITDA

**1,06** Дивиденды, руб. на акцию за 2025



## ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

**225** Молекул общего списка

**64** Противоопухолевых препаратов

**>25** Биопрепаратов

**2** На утверждении в МЗ **6** На 1 и 3 фазе КИ



## ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**339** млн уп. Реализовано в 2025 году **↑ 6% г/г**

**565** Регистрационных удостоверений **↑ 30 РУ г/г**

**21%** Представленность ассортимента в аптеках **↑ 3 п.п.**

**32,5** тыс. Тендеров **↑ 4% г/г**

Источники: данные Компании, «DSM Group», портал журнала Forbes

Примечания: (1) корректировка на расходы на исследования и разработки биосимиляров, курсовые разницы и нерегулярные события; (2) Выплаченные дивиденды за 3, 6 и 9 месяцев 2025 года и рекомендация дивидендов за 12 месяцев 2025 года.

# Оправдываем доверие инвесторов



Показатель	2024 консенсус	2024 факт	2025 прогноз	2025 консенсус	2025 факт	Комментарий
Рост выручки, %	30%	30%	≥25%	25%	24%	Поддержание высоких темпов роста благодаря <b>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</b>
ЕБИТДА, %	37,6%	35,5%	-	36,3%	37,9%	Высокие показатели рентабельности бизнеса за счет <b>вывода новых препаратов, эффекта операционного рычага и отлаженных производственных процессов</b>
Скорр. ЕБИТДА, %		37,1%	-		38,5%	
Капитальные вложения, млрд руб.	3,8	4,3	3,5-4,5	4,4	4,0	В соответствии с инвестиционной программой по <b>разработке и выводу</b> на рынок <b>новых лекарственных средств</b> , строительства <b>производственных площадок</b>
Чистый долг / ЕБИТДА	-	1,1x	<1x	0,9x	0,8x	Устойчивое финансовое положение с учетом <b>роста выручки, высоких показателей рентабельности и финансирования программы капитальных затрат</b>



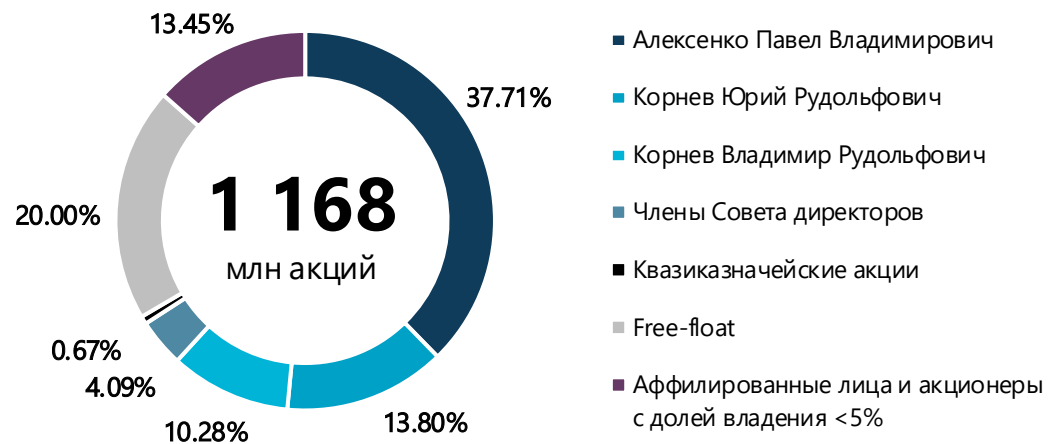
## Инвестиционная привлекательность



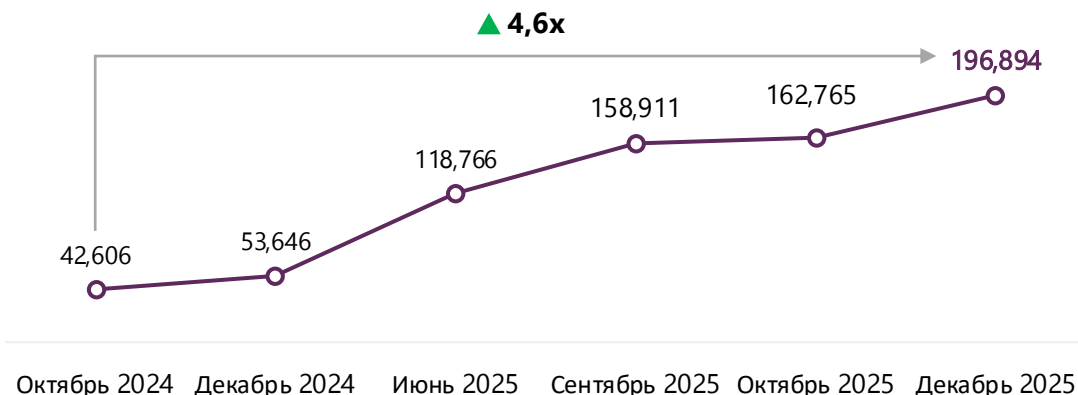
# Акционерный капитал и ликвидность



## Структура акционерного капитала



## Динамика количества акционеров с момента IPO



Источник: данные Компании, отчеты Московской биржи  
Примечания: (1) По состоянию на 10.04.2026



## ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

### Конкурентные преимущества

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

### Инвест. привлекательность

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



### SPO и доп. ЭМИССИЯ

Привлечено 2,9 млрд руб.

**I**  
уровень листинга

**+45%**  
TSR с IPO<sup>(1)</sup>

**58** млрд руб.  
Рыночная капитализация<sup>(1)</sup>

**20% FF**

**>196** тыс.  
акционеров

**108** млн руб.  
3M ADTV<sup>(1)</sup>

## Присутствие в индексах и широкое аналитическое покрытие

- Индекс средней и малой капитализации
- Индекс МосБиржи IPO
- Индекс широкого рынка
- Индекс потребительского сектора
- **Индекс МосБиржи инноваций** (с налоговыми льготами для частных инвесторов)

**>15** аналитиков

Крупных банков  
и розничных фондов

# Работа с инвесторами и СМИ



## ПРИЗНАНИЕ КОМПАНИИ



«Лучший IR-руководитель» (капитализация 40–200 млрд ₽)

*IR премии  
Московской биржи*



«Лучшая IR-коммуникация» (капитализация 20–400 млрд ₽)



Работа российских эмитентов с частными инвесторами

*IR рейтинг  
Smart-lab*



Лидерство в ESG прозрачности в категории «Фармацевтика и биотехнологии»

*ESG рейтинг  
Эксперт РА*



«Выбор розничных инвесторов»

*Конкурс годовых отчетов  
Мосбиржи и Smart-lab*



ТОП-3 самых заметных фармкомпаний России

*СКАН  
Интерфакс*



*Годовой отчет 2024*



*Онлайн экскурсия по Озон Фарм 28 апреля*

Ведем соцсети и отвечаем на вопросы



**Связи с инвесторами**

Дмитрий Коваленко  
[dkovalenko@ozonpharm.ru](mailto:dkovalenko@ozonpharm.ru)

Мария Рыбина  
[rybina@ozonpharm.ru](mailto:rybina@ozonpharm.ru)

**Связи с общественностью**

Роман Гришин  
[grishin@ozonpharm.ru](mailto:grishin@ozonpharm.ru)

# Широкое аналитическое покрытие



По мнению большинства независимых аналитиков Компания имеет существенный потенциал роста акций к фундаментальным значениям. Большинство аналитиков повысили целевую цену с момента IPO. **Мы работаем без sponsored research.**

Аналитик	Целевая цена акции <sup>(1)</sup>	Рекомендация
СБЕР	73	✓ Покупать
эйлер	80	✓ Покупать
Альфа-Банк	64	Держать
Т БАНК	70	✓ Покупать
БКС	120	✓ Покупать
ГРУППА СИНАРА	70	✓ Покупать

Аналитик	Целевая цена акции <sup>(1)</sup>	Рекомендация
АТОН	73	Без рекомендации
ЦИФРА брокер	66	✓ Покупать
СОВКОМБАНК		✓ Покупать
НЬЮТОН ИНВЕСТИЦИИ	59	Держать
aigenis	71	✓ Покупать
MOZGOVIK RESEARCH	69	Держать

**74 руб.**

средняя целевая цена акции по прогнозам аналитиков

vs. **49,5 руб.**

цена акции на 10.04.2026




**49%**

потенциал роста цены на акцию на горизонте 12 мес. согласно средней оценке аналитиков


**А ТАКЖЕ В ФОКУСЕ У АНАЛИТИКОВ:**




# Высокие стандарты корпоративного управления




**Павел Алексенко**  
Основатель  
Председатель Совета директоров




**Олег Минаков**  
Генеральный директор  
Член Совета директоров




**Галина Кремер**  
Директор по финансам  
Член Совета директоров




**Дилшод Абдурасулов**  
Директор по проектной деятельности  
Член Совета директоров




**Павел Грядунов**  
Директор по стратегии  
Член Совета директоров




**Мария Ульянова**  
Директор по развитию  
Член Совета директоров




**Андрей Горшков**  
Директор по экспорту и управлению брендовым портфелем  
Член Совета директоров




**Ольга Ларина**  
Коммерческий директор  
Член Совета директоров



**Рустем Терегулов**  
Независимый директор



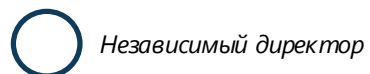
**Наталья Андреева**  
Независимый директор



**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



По стратегии *сформирован  
в 2025 году*

## Внутренние службы



Корпоративный секретарь



Служба внутреннего аудита



PIR подразделение



# Фармацевтический рынок России



# 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.



### Драйверы роста и структурных изменений рынка



Низкая эластичность спроса



Увеличение продолжительности жизни



Улучшение диагностики заболеваний



Истечение сроков патентной защиты



Импортозамещение



Фарма 2030

# Драйверы роста фармацевтического рынка: воспроизведенные препараты, RX, МНН, локальные производители



## Фармацевтический рынок России

Воспроизведенные препараты будут формировать основной рост рынка

**63%**

доля воспроизведенных препаратов на рынке (руб.)

**9%**

СГТР (2025-2030) воспроизведенных препаратов

vs.

**4%**

СГТР (2025-2030) оригинальных препаратов



драйвер роста рынка

Небрендированные препараты (МНН) растут быстрее

Но-шпа – бренд

Дротаверин - МНН

**12%**

СГТР (2020-2025) небрендированных препаратов

vs.

**10%**

СГТР (2020-2025) брендированных препаратов



драйвер роста рынка

Рецептурные препараты (RX) растут быстрее рынка

**72%**

доля рецептурных препаратов (RX) на рынке

**11%**

СГТР (2020-2025) RX препаратов

vs.

**7%**

СГТР (2020-2025) безрецептурных (OTC) препаратов



драйвер роста рынка



Отечественные производители наращивают свою долю

Доля рынка отечественных производителей из ТОП15

**8,5%**

2021



**13,5%**

2025



будущий драйвер роста рынка

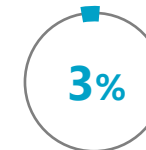
## Портфель Озон Фармацевтика

Структура оборота Озон Фармацевтика (2025 г.)

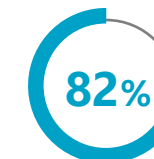
Воспроизведенные препараты



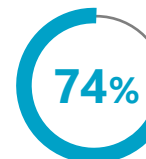
Топ-1 продукт



МНН



RX



Устойчивый рост быстрее рынка за счет глубокой диверсификации и селективном акценте на молекулах с достаточным потенциалом

**RU** СДЕЛАНО В РОССИИ



Сертификация по стандартам GxP (GMP, GDP, GLP)

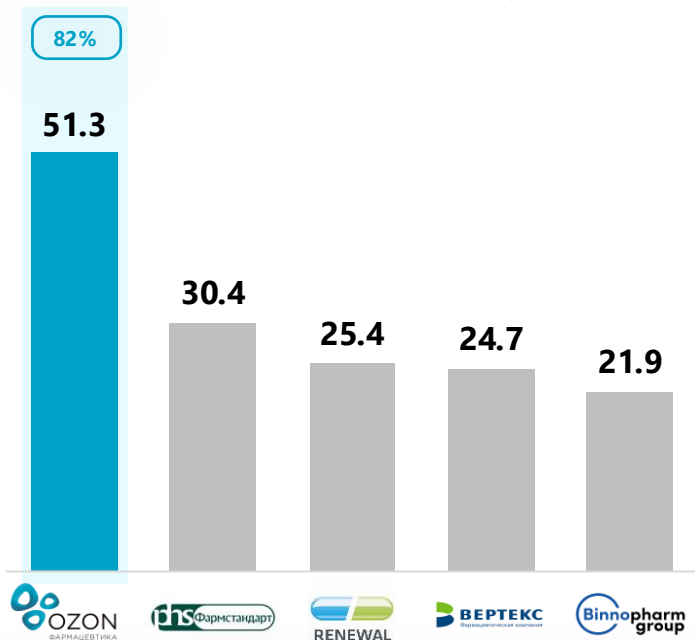
# Крупнейшие производители воспроизведенных препаратов в России



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

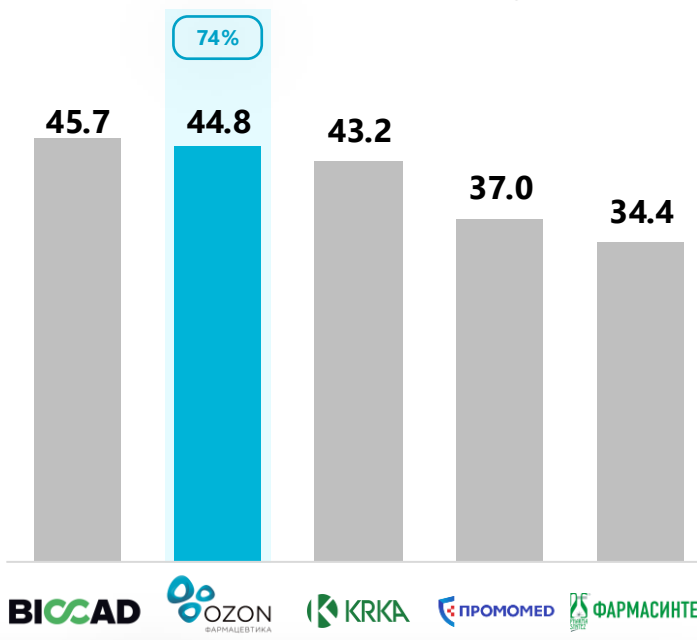
## Небрендированные препараты (МНН)

Объём продаж 2025 г. (sell out), млрд руб.



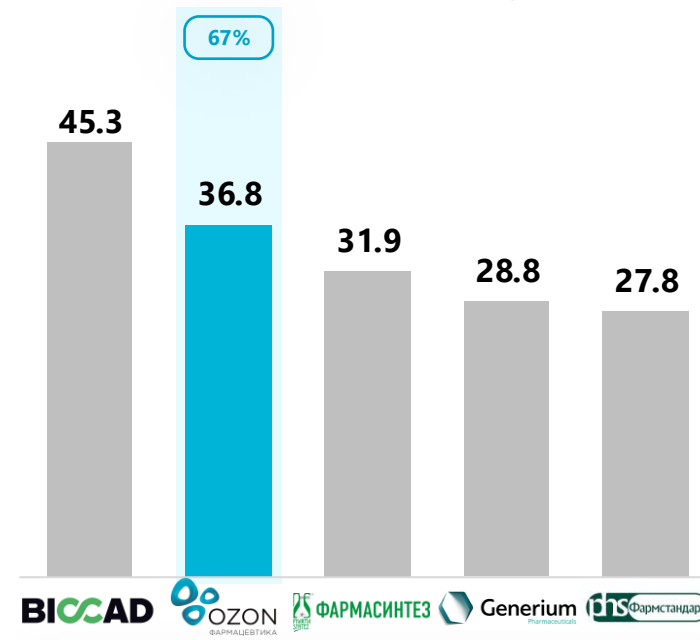
## Рецептурные препараты (Rx)

Объём продаж 2025 г. (sell out), млрд руб.



## Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП)

Объём продаж 2025 г. (sell out), млрд руб.



XX% – доля продаж в обороте Компании

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 воспроизведенных препаратов, развиваем биотех и онко-направление, что будет увеличивать долю Компании в государственных закупках**

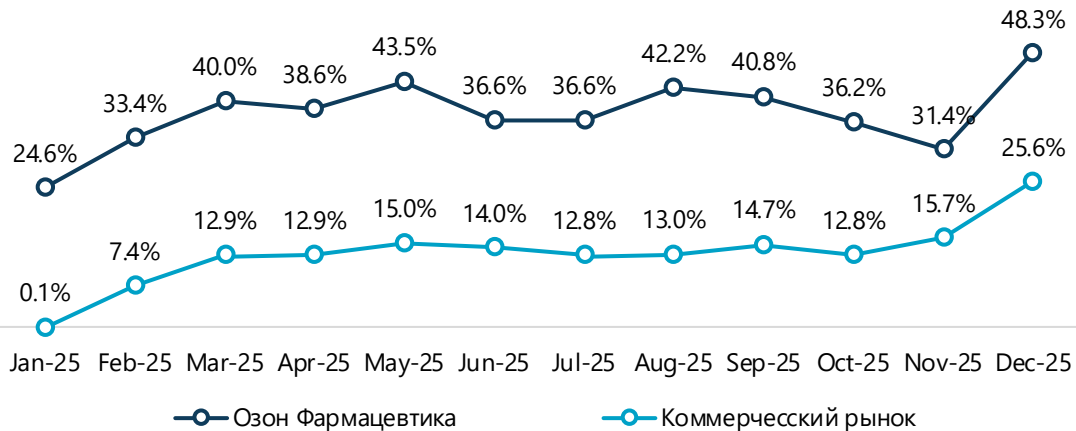
Источники: данные «DSM Group», данные Компании

Примечание: sell out – продажи конечным потребителям; продажи не учитывают БАДы и прочий ассортимент

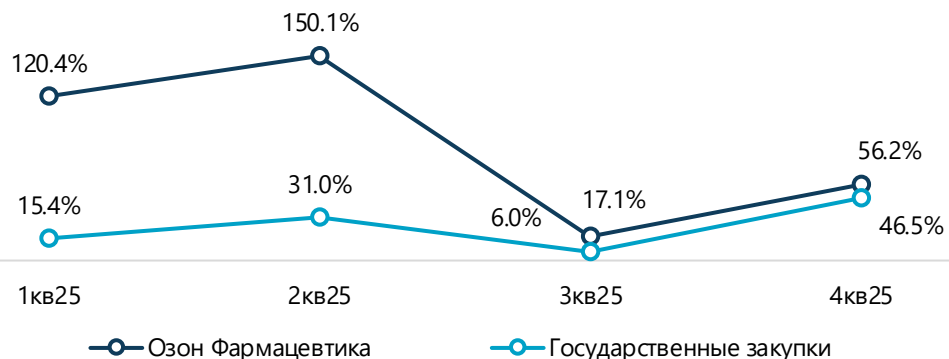
# «Озон Фармацевтика» - лидер прироста Sell-out продаж в рублях и упаковках среди ТОП-15 крупнейших производителей в стране



Прирост продаж конечного потребления в аптеках (Sell-out) год к году, %



Прирост продаж в государственные учреждения (Sell-out поставки) год к году, %



## ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ ПО ТЕМПАМ РОСТА СРЕДИ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В КАЖДОМ КАНАЛЕ ПРОДАЖ

Темпы прироста Sell-out продаж 2025, год к году



Рынок

Рост в сравнении с рынком

Весь рынок

44,7% VS 17,4%

↑ 2,7x

Коммерческий сегмент

**№2** По объему продаж натурального выражения в аптеках

37,9% VS 13,3%

↑ 2,9x

Госзакупки

**№1** По объему продаж натурального выражения в госзакупках

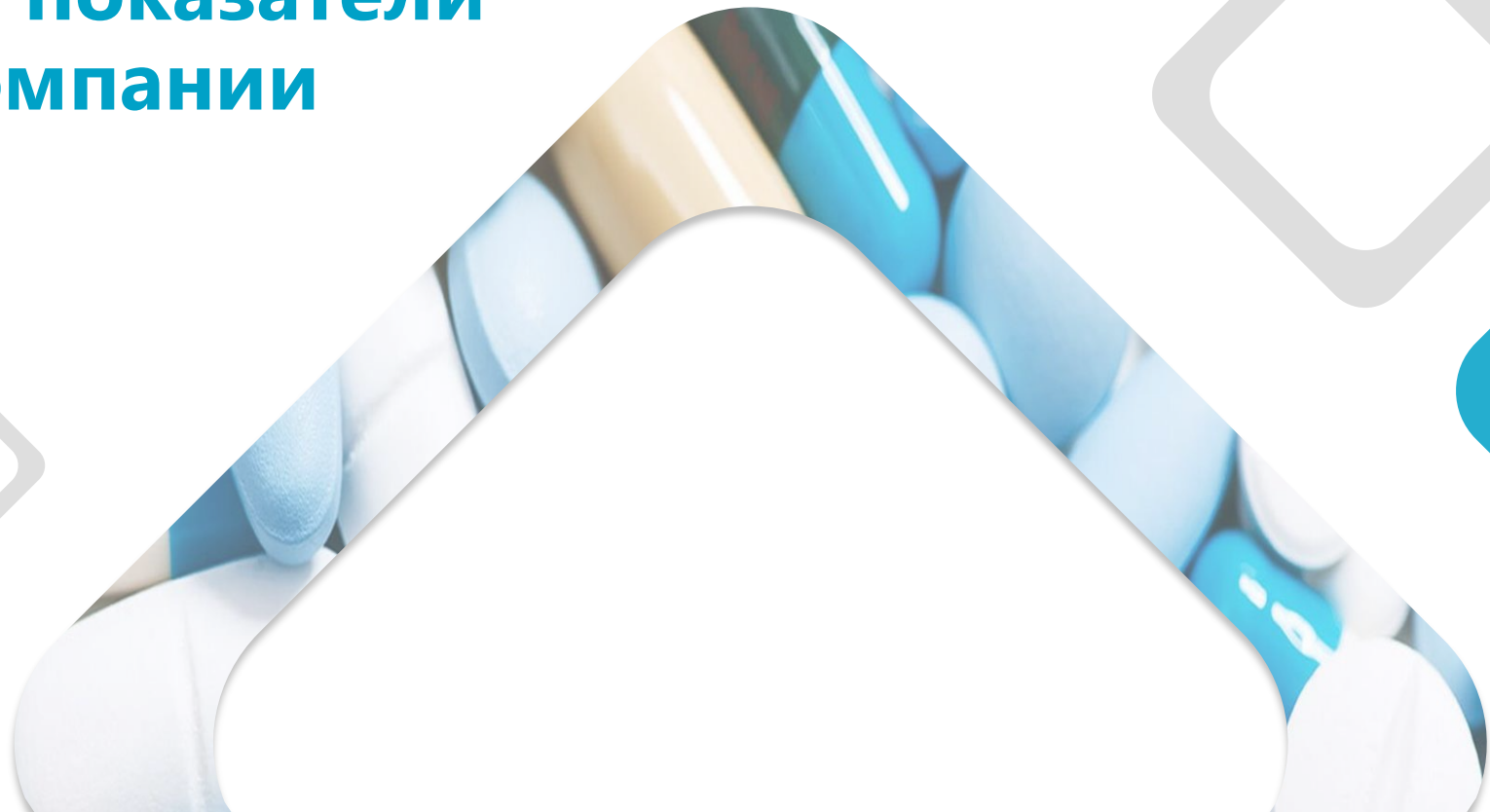
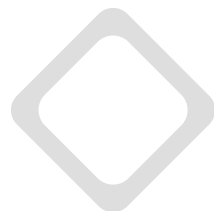
82,9% VS 25,6%

↑ 3,2x

Качественный фундамент для продолжения увеличения доли текущего портфеля Компании на растущем рынке лекарственных препаратов

**4**

# Финансовые показатели и прогноз компании



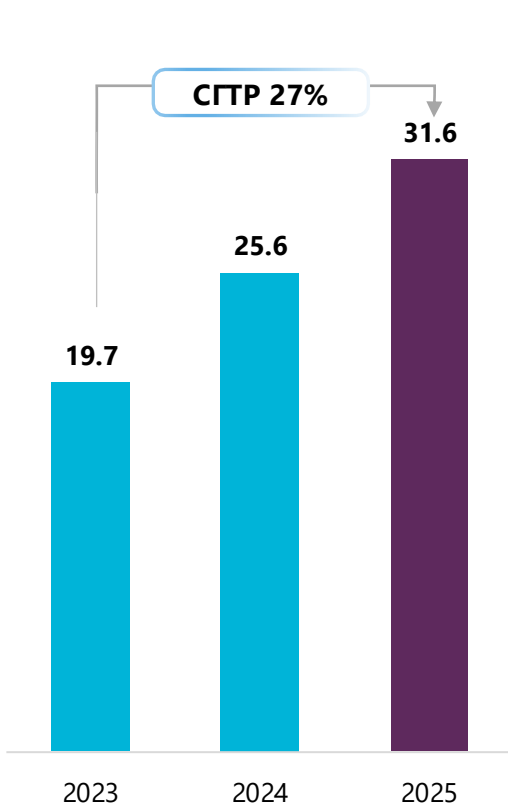
# Рост финансовых показателей в сочетании со снижением долговой нагрузки



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

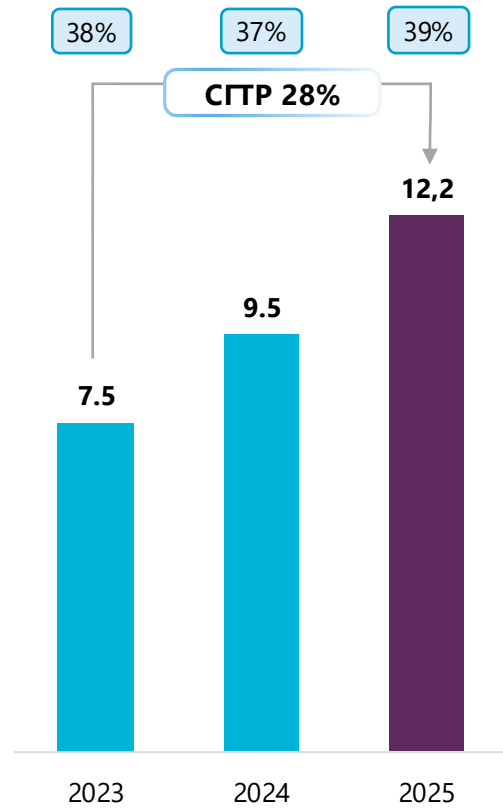
## Устойчивый рост выручки...

Выручка, млрд руб.



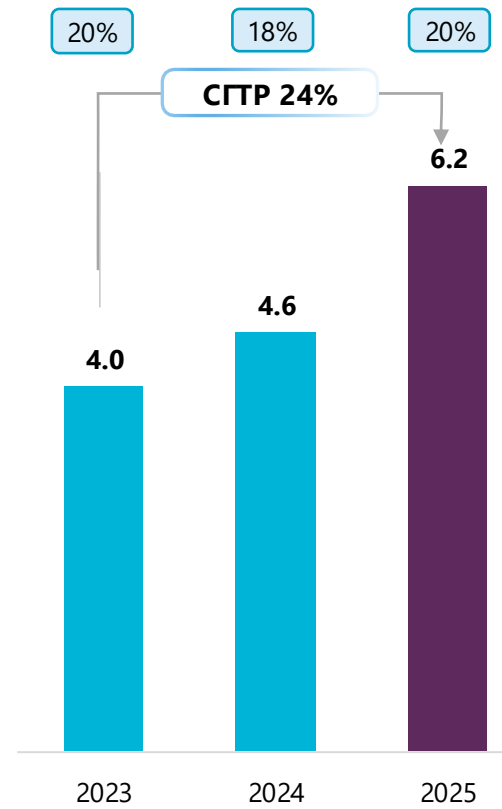
## ...при высоких уровнях рентабельности по скорр. EBITDA...

Скорр. EBITDA, млрд руб.



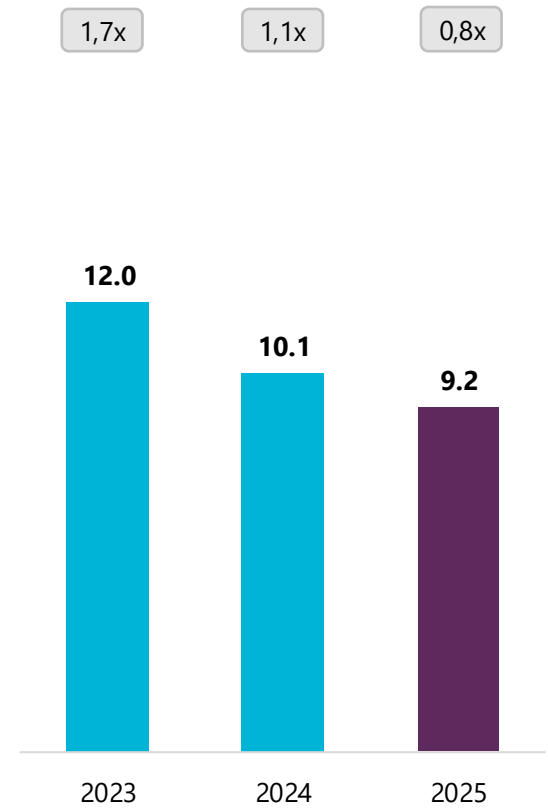
## ...и по чистой прибыли...

Чистая прибыль, млрд руб.



## ...а также умеренной долговой нагрузке

Чистый долг, млрд руб.



X% рентабельность по скорр. EBITDA / Чистой прибыли

Xx Чистый долг / EBITDA

# Итоги 2025 года



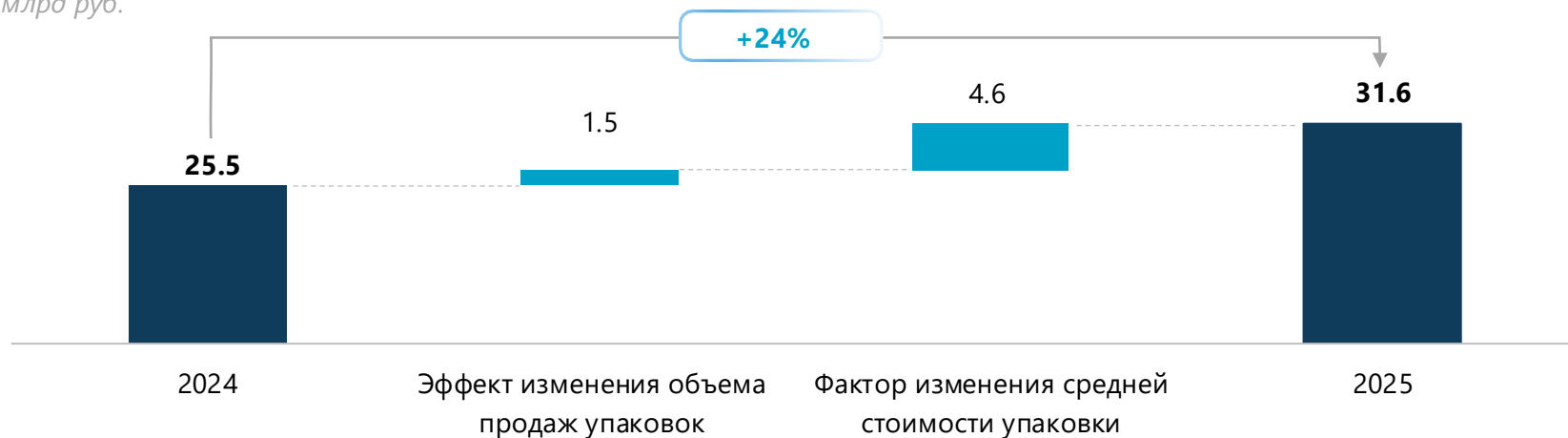
Показатель	2025	2024	Год к году	Комментарий
<b>Выручка, млрд руб.</b>	31,6	25,6	24%	Рост выручки за счет увеличения объемов продаж (на фоне роста представленности ассортимента и активной работе в канале государственных закупок), а также роста средней стоимости упаковки в комбинации с положительным ассортиментным миксом.
<b>Рентабельность по валовой прибыли, %</b>	47,7%	45,8%	1,9 п. п.	Валовая маржинальность увеличилась, несмотря на индексацию заработных плат и прочие инфляционные факторы. Улучшению рентабельности способствовали эффект масштаба, развитие прямых контрактов с производителями сырья и упаковки, рост эффективности производственных процессов, а также укрепление курса рубля.
<b>Рентабельность по Скорр. EBITDA, %</b>	38,5%	37,1%	1,4 п. п.	Рентабельность по Скорректированной EBITDA выросла благодаря улучшению условий закупок сырья и упаковки, эффекту операционного рычага, связанного с ростом выручки, и более крепкому курсу рубля.
<b>Рентабельность по Чистой прибыли, %</b>	19,5%	18,0%	1,5 п. п.	Рост операционной прибыли позволил в полной мере компенсировать (i) увеличение финансовых расходов на фоне более высокой ключевой ставки и активного использования инструмента факторинга в условиях масштабирования бизнеса, а также (ii) рост налога на прибыль, связанный в том числе с повышением его ставки с 20% до 25%.
<b>Капитальные вложения, млрд руб.</b>	4,0	4,3	(7%)	Капитальные вложения представлены инвестициями в строительство и закупку оборудования «Озон Медика» и «Мабскейл», а также затратами на регистрацию новых препаратов биотеха и химической фармацевтики согласно стратегии роста.
<b>Чистый оборотный капитал / Выручка, %</b>	69%	72%	(3 п.п.)	Оборачиваемость чистого оборотного капитала улучшилась в основном за счет активного использования инструментов факторинга при работе с дебиторской задолженностью и улучшения условий по оплате в закупках.
<b>Чистый долг / EBITDA, x</b>	0,8x	1,1x	(0,3x)	Соотношение Чистый Долг / EBITDA улучшилось на фоне роста EBITDA.

# Динамика выручки



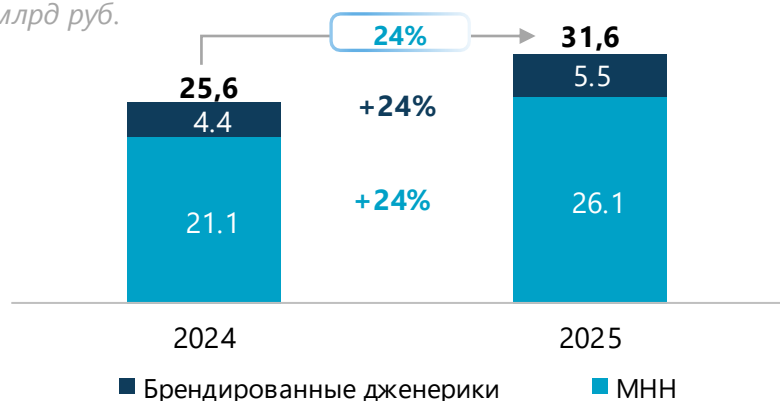
## Выручка

млрд руб.



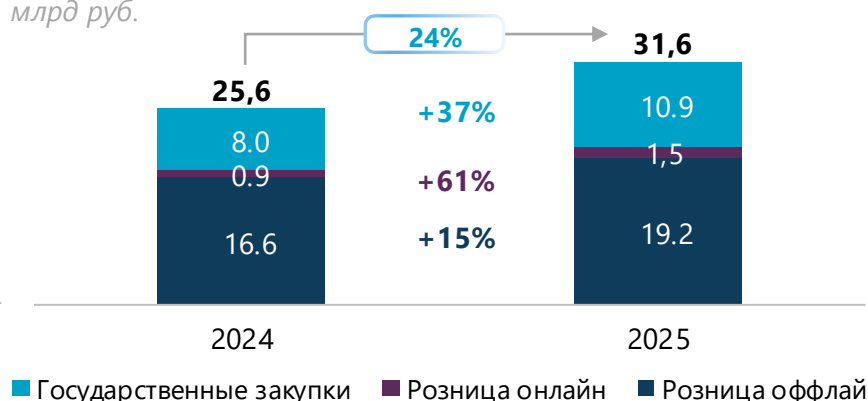
## Выручка по направлениям продаж

млрд руб.



## Выручка по каналам продаж

млрд руб.



## Ключевые факторы

- **Выручка год к году выросла на 24%**, существенно опережая темы роста рынка в упаковках и денежном выражении.
- **Объем продаж в упаковках вырос на 6%**. Рынок ЛП в упаковках по различным оценкам экспертов незначительно рос или стагнировал.
- **Увеличение средней стоимости реализованной упаковки на 17% год к году** за счет роста доли более дорогих препаратов в структуре продаж, запуска новинок и индексации цен.
- Фокус на **расширении ассортимента и его представленности** в аптечных сетях (+3 п.п. относительно 31.12.2024), **активная работа с тендерами**.
- **Онлайн продажи выросли на 61%** и составили 5% от выручки Группы.
- **Положительная динамика по всем направлениям и каналам продаж бизнеса**.

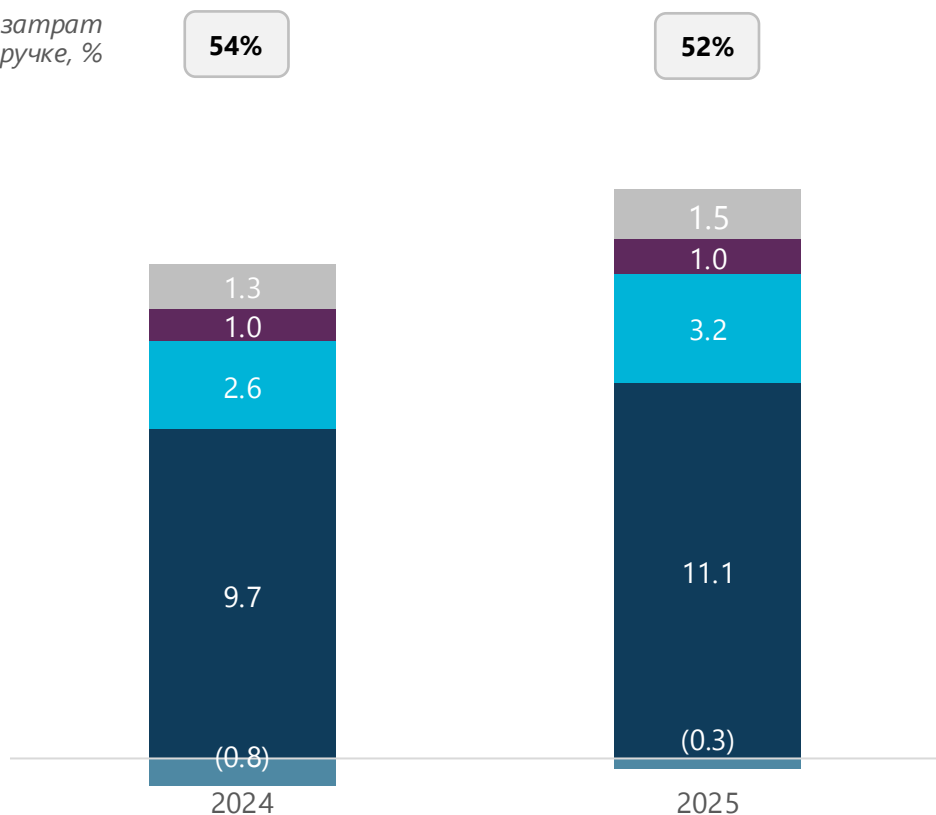
# Стабильная доля себестоимости в выручке



## Динамика себестоимости продаж

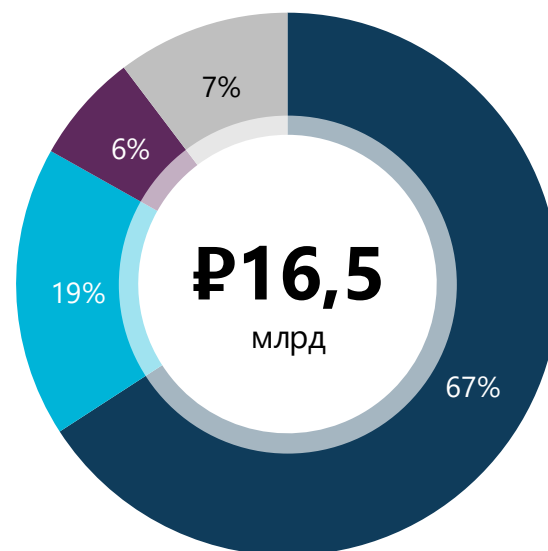
млрд руб.

Доля затрат в выручке, %



## Структура себестоимости продаж, 2025 г.

%



### Ключевые факторы

- Расходы на сырье и материалы выросли на фоне роста объемов производства, ассортиментного миксом в отчетном периоде и инфляционных факторов. При этом рост затрат был полностью компенсирован эффектом масштаба, улучшением условий закупок в рамках программы перехода на прямые поставки от производителей и укреплением рубля.
- В 2025 году Группа проводила индексацию заработной платы на 10% и укомплектовывала штат для обеспечения роста производственных объемов.
- Амортизации активов в форме права пользования, основных средств и нематериальных активов выросли ввиду увеличения портфеля регистрационных удостоверений и запуском новых производственных.
- Прочие денежные операционные расходы выросли в основном на фоне увеличения продаж и инфляции.
- Корректировка на изменения в остатках готовой продукции и незавершенного производства приводит производственную себестоимость, сформированную за отчетный период, к себестоимости продаж.

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

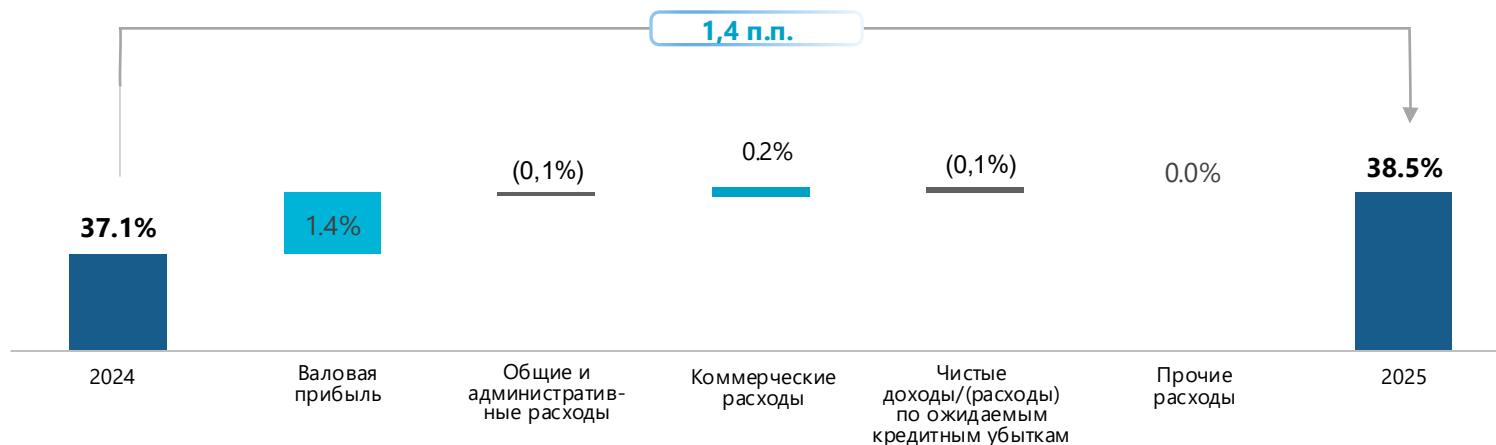
Примечания: (1) В прочих расходах учитываются: амортизация основных средств, расходы на брак, прочие материальные расходы, амортизация активов в форме права пользования, а также иные строки, каждая из которых не превышает 4% от себестоимости продаж. Незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных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

# Высокие показатели рентабельности по Скорректированной EBITDA и Чистой прибыли



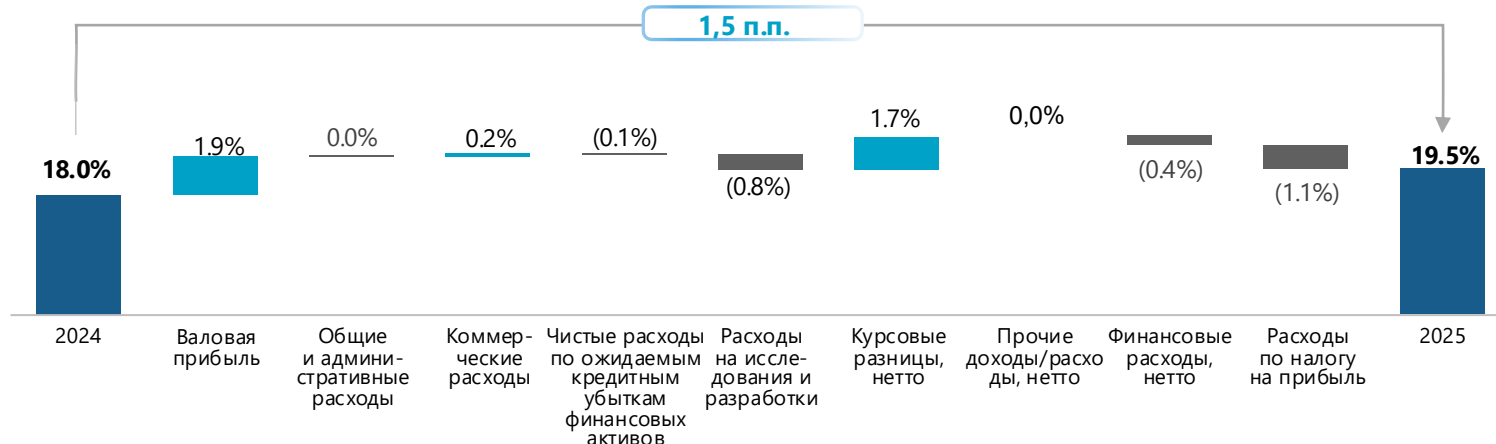
## Динамика рентабельности по Скорр. EBITDA

% от Выручки



## Динамика рентабельности по Чистой прибыли

% от Выручки



### Ключевые факторы

- Скорректированная EBITDA увеличилась на фоне роста выручки, гибкого подхода к ценообразованию и возможности Группы по адаптации портфеля выпускаемых препаратов к потребностям рынка.
- Рентабельность по скорректированной EBITDA выросла на 1,4 п.п. до 38,5%. Благодаря улучшению условий закупок сырья и упаковки, эффекту операционного рычага, связанного с ростом выручки, и более крепкому курсу рубля Компании удалось в полной мере компенсировать рост затрат на персонал и инфляционное давление.
- Рентабельность по чистой прибыли увеличилась на 1,5 п.п., до 19,5%. Рост операционной прибыли на 36% позволил в полной мере компенсировать (i) увеличение финансовых расходов на фоне более высокой ключевой ставки и активного использования инструмента факторинга в условиях масштабирования бизнеса, а также (ii) рост налога на прибыль, связанный в том числе с повышением его ставки с 20% до 25%.
- Эффективная ставка налога на прибыль составила 23%. По мере масштабирования бизнеса и роста доли прибыли на площадках с льготным налогообложением Компания ожидает снижения эффективной ставки налога на прибыль.

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

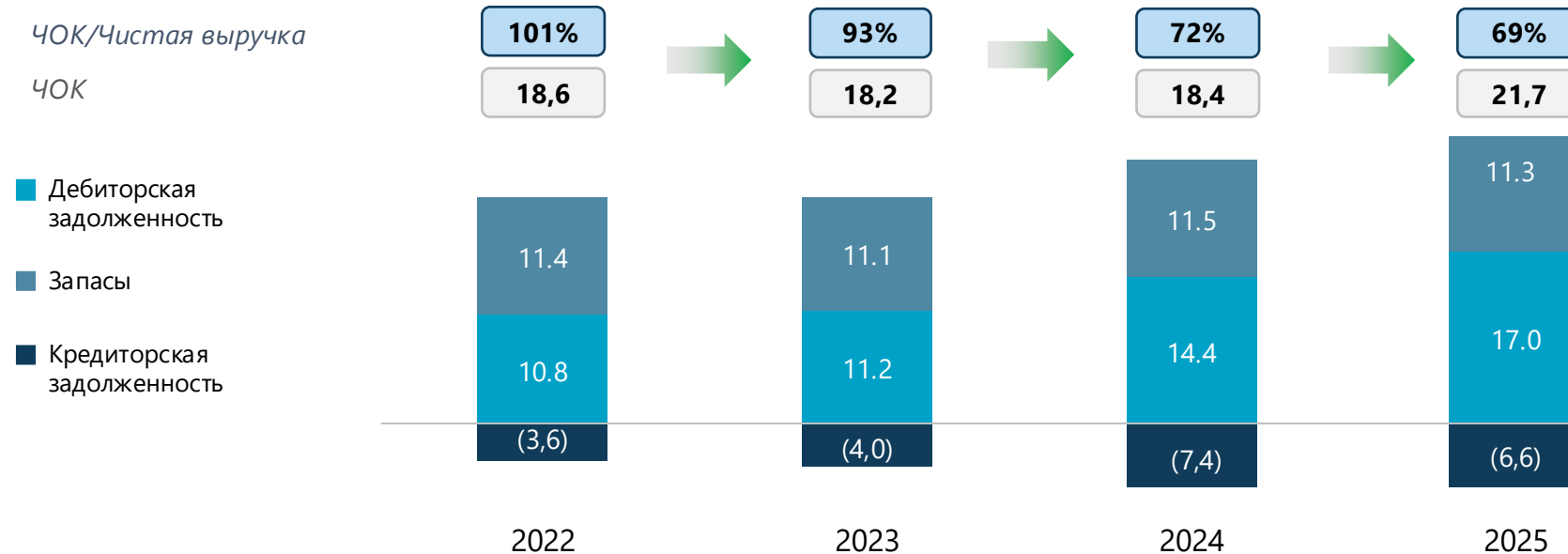
Примечания: незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# 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>	129	151	155
Запасы	380	297	252
Дебиторская задолженность	203	182	181

## Основные влияющие факторы

- Чистый оборотный капитал**  
 Чистый оборотный капитал по итогам 2025 года увеличился, что обусловлено ростом торговой и прочей дебиторской задолженности на фоне увеличения объемов реализации. Несмотря на рост ЧОК в абсолютном выражении, его отношение к выручке снизилось, что свидетельствует о повышении эффективности использования оборотного капитала и снижении оборачиваемости в днях.
- Дебиторская задолженность**  
 Снижение дней оборачиваемости дебиторской задолженности благодаря активному использованию инструментов факторинга.
- Запасы и кредиторская задолженность**  
 Оборачиваемость запасов улучшилась в связи с тем, что бизнес рос темпами существенно опережающими рост запасов за счет нормализации уровня запасов на складах, а также управления ассортиментом и закупками. Увеличение дней оборачиваемости кредиторской задолженности вызвано улучшением условий работы с поставщиками и присоединением компаний Мабскейл и Озон Медика (по которым идут расчет за строительные работы и оборудования с большей отсрочкой платежа).

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

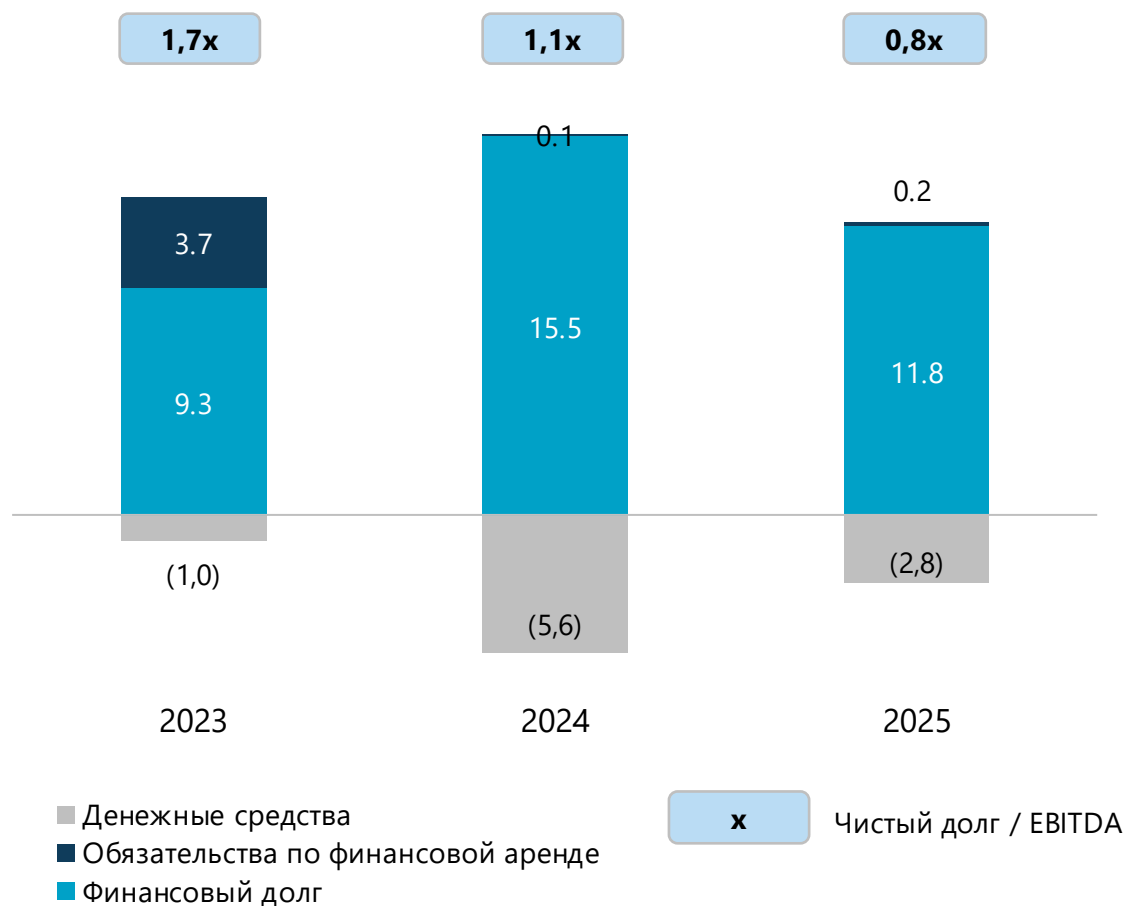
Примечания: (1) Кредиторская задолженность за минусом задолженности по дивидендам и включая кредиторскую задолженность по прочим налогам. Незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# Долговая нагрузка и обслуживание долга



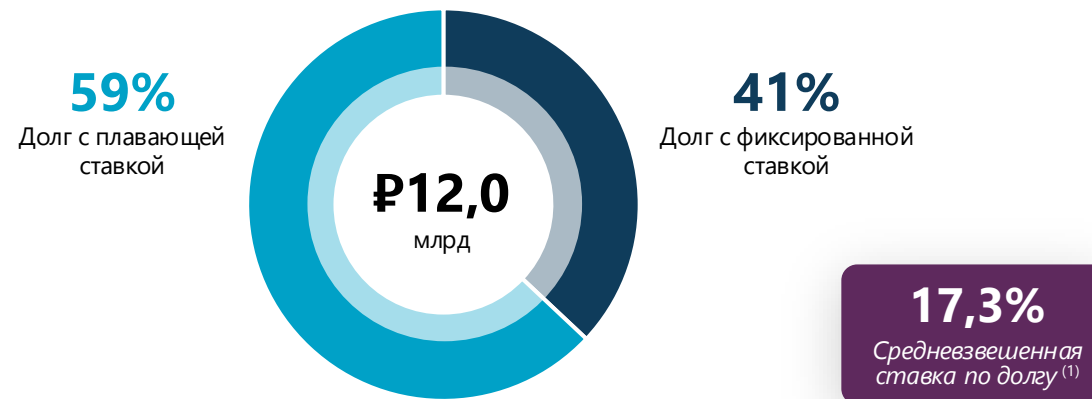
## Динамика чистого долга

млрд руб.

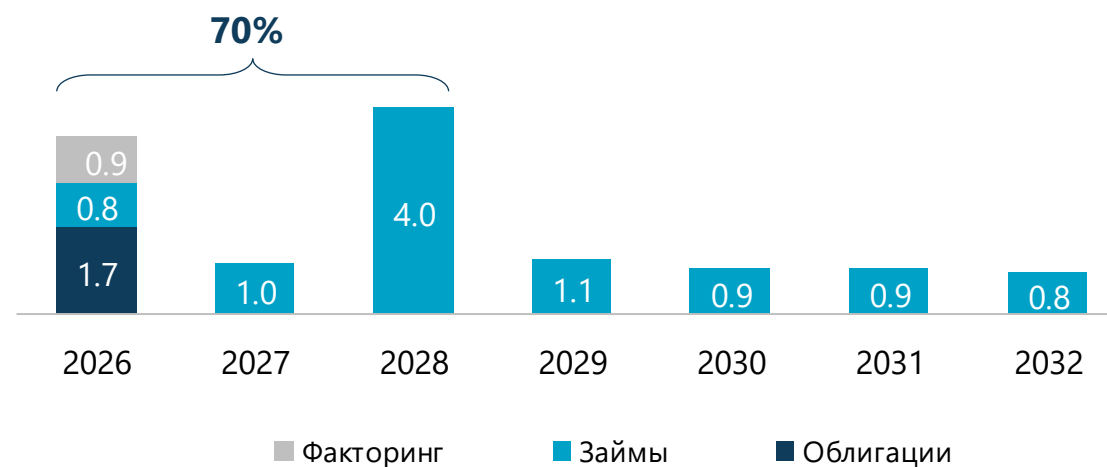


## Структура общего долга <sup>(1)</sup> и процентные ставки на 31.12.2025

%



## График погашения долговых обязательств <sup>(2)</sup> на 31.12.2025



Источники: данные Компании, МСФО отчетность

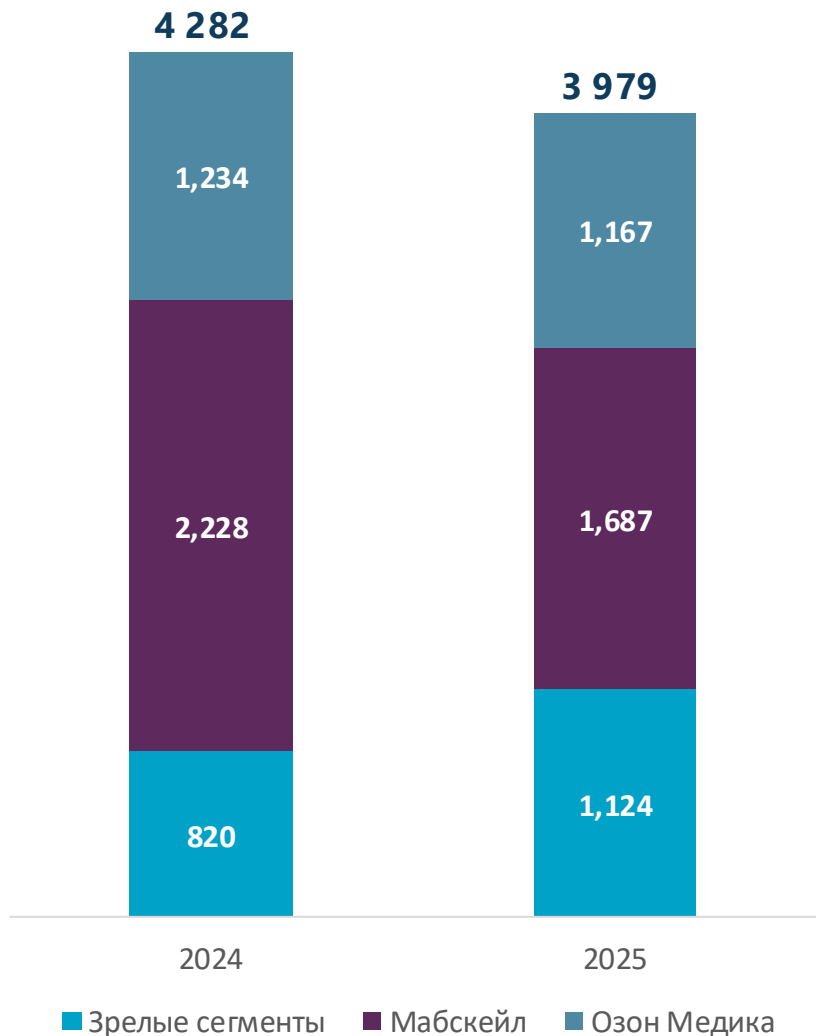
Примечания: (1) включает кредиты и займы, обязательства по финансовой аренде и договорам регрессного факторинга. Не учитывает безрегресный факторинг; (2) без учета обязательств по финансовой аренде. Незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.

# Программа капитальных затрат

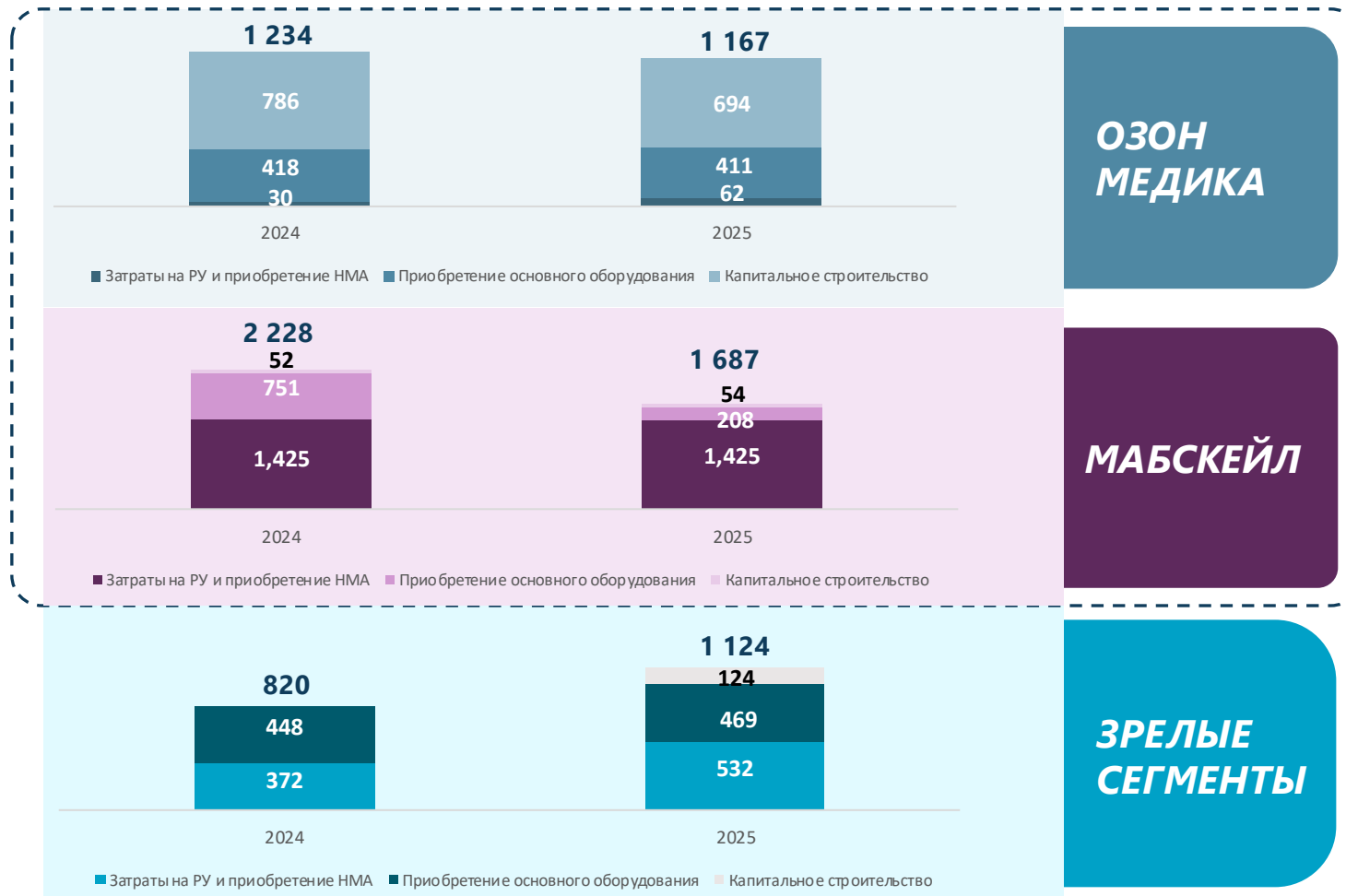


## Капитальные затраты

млн руб.



## Новые категории расходов



**ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ  
В БИОТЕХНОЛОГИИ В СТРАНЕ**

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

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

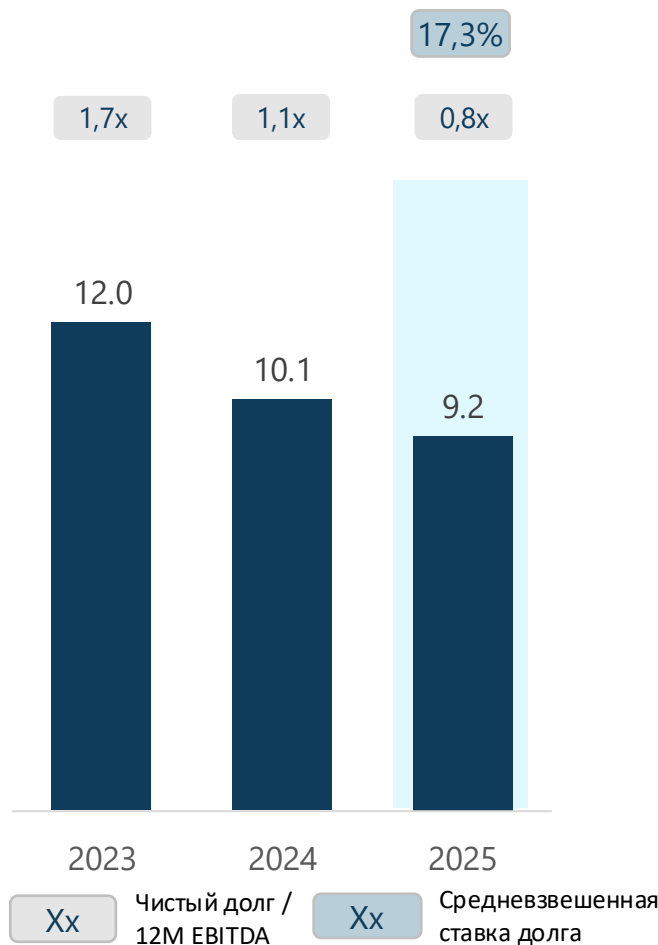
# Умеренная долговая нагрузка и дивидендная политика



Эффективная бизнес-модель обеспечивает возможность для выплаты дивидендов

## Долговая нагрузка

Чистый долг, млрд руб.



## Дивидендная политика

База расчета дивидендов

Чистая прибыль по МСФО

Периодичность выплат

Ежеквартальная

Критерии

Целевой размер дивидендов

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

1x < ЧД / EBITDA ≤ 2x

Не менее 25% от ЧП

2x < ЧД / EBITDA ≤ 3x

Не менее 15% от ЧП

ЧД / EBITDA > 3x

Не выплачиваются

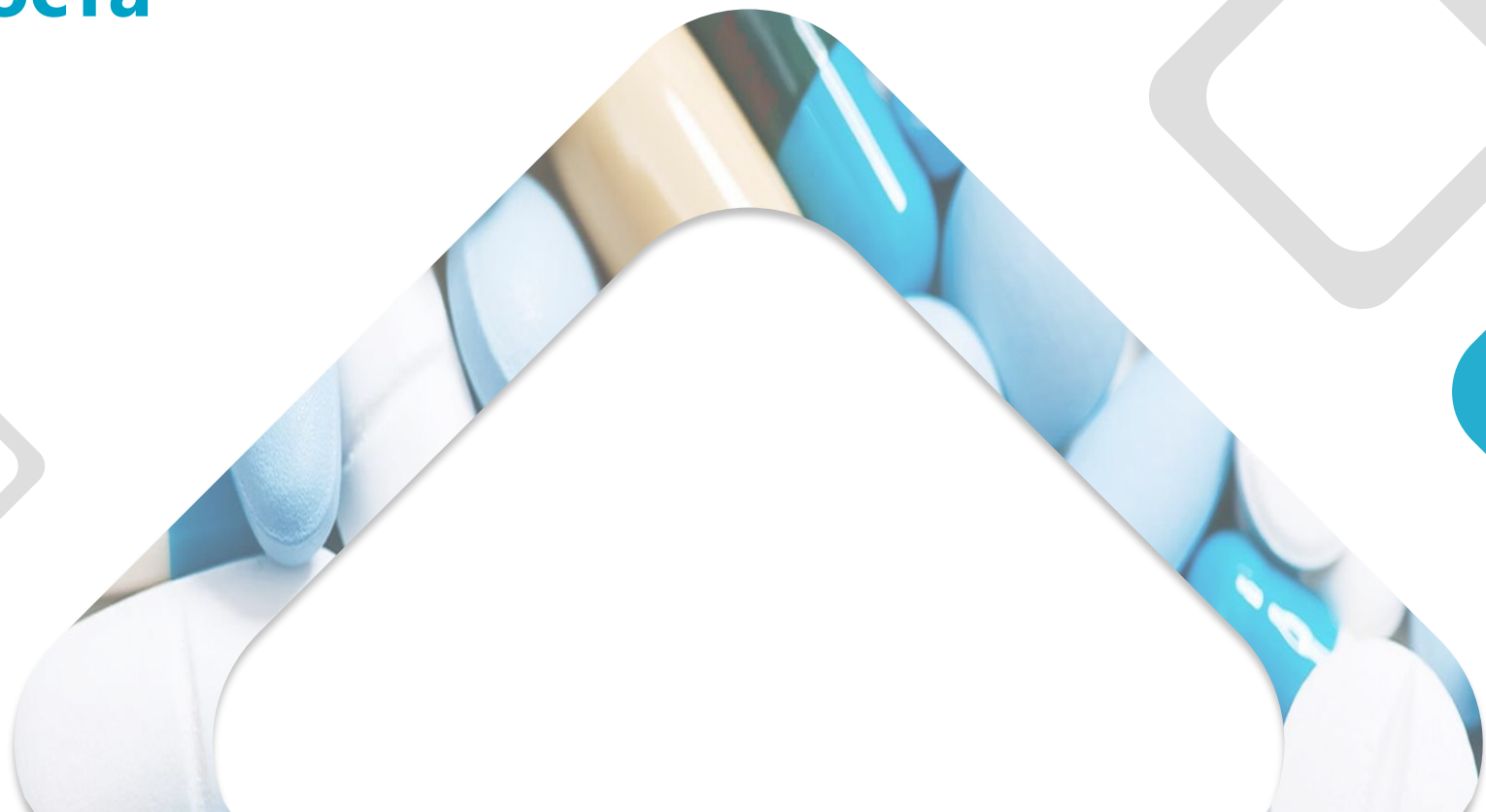
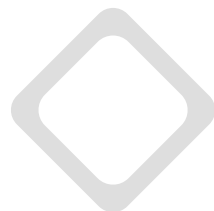
# Взгляд менеджмента на 2026 год



Показатель	2025 факт	2026 прогноз	2026 консенсус	Комментарий
Рост выручки, %	31,6 млрд руб.	15-25%	18%	<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>
ЕБИТДА, %	37,9%	-	36,8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>эффект курсовых разниц в 2025г (+1,1п.п.) - компенсируется в финансовых расходах за счет валютного хеджирования</li> <li><b>сохранение высокого уровня рентабельности за счет эффекта операционного рычага, мер повышения эффективности и контроля затрат</b></li> </ul>
Капитальные вложения, млрд руб.	4,0 млрд руб.	5,5-6,5 млрд руб.	4,8 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> <li>2,0-2,5 млрд руб. на обслуживание и <b>расширение производственных мощностей</b></li> <li>3,0 – 4,0 млрд руб. на <b>регистрацию препаратов биотеха и химической фармацевтики</b></li> </ul>
Чистый долг / ЕБИТДА	0,8x	<1,0x	0,8x	<ul style="list-style-type: none"> <li>Устойчивое финансовое положение с учетом <b>роста выручки, высоких показателей рентабельности и финансирования программы капитальных затрат</b></li> </ul>



## Драйверы роста бизнеса



# Эффективная коммерческая модель



Конкурентные преимущества капитализируются в добавленную стоимость для акционеров

## Озон Фармацевтика - это



Лидер по инвестициям в биотех



Лидер по ежегодной регистрации новых препаратов



Высокотехнологичный холдинг предприятий с оборудованием ведущих мировых брендов



Омниканальный охват рынков сбыта

МЫ ИНВЕСТИРУЕМ В ЗДОРОВЬЕ И СОЗДАЕМ АКЦИОНЕРНУЮ СТОИМОСТЬ



Источник: данные Компании на 2025г.

Примечания: (1) МДЛП – отраслевая система мониторинга движения лекарственных препаратов, позволяет в реальном времени отслеживать расположение и количество лекарственных препаратов производителя.

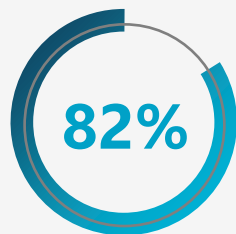
# Глубокая диверсификация обширной линейки препаратов в наиболее привлекательных сегментах рынка



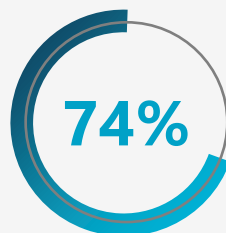
Диверсифицированная линейка препаратов как по назначениям, так и по ценовым сегментам гарантирует высокий уровень гибкости бизнес-модели и закрывает существенную часть потребностей аптечных сетей в «едином окне»

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

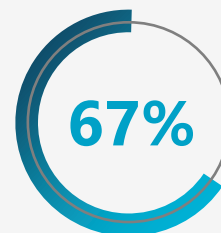
Доля МНН <sup>(1)</sup> препаратов в обороте <sup>(2)</sup>



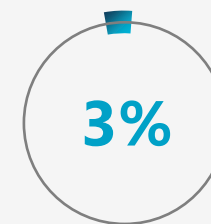
Доля рецептурных препаратов в обороте



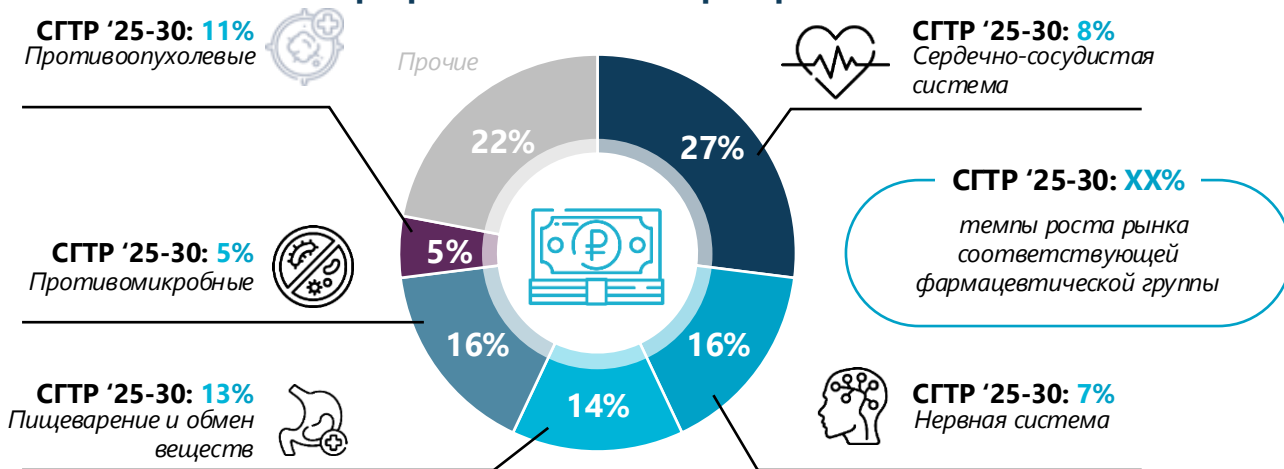
Доля ЖНВЛП <sup>(3)</sup> в обороте



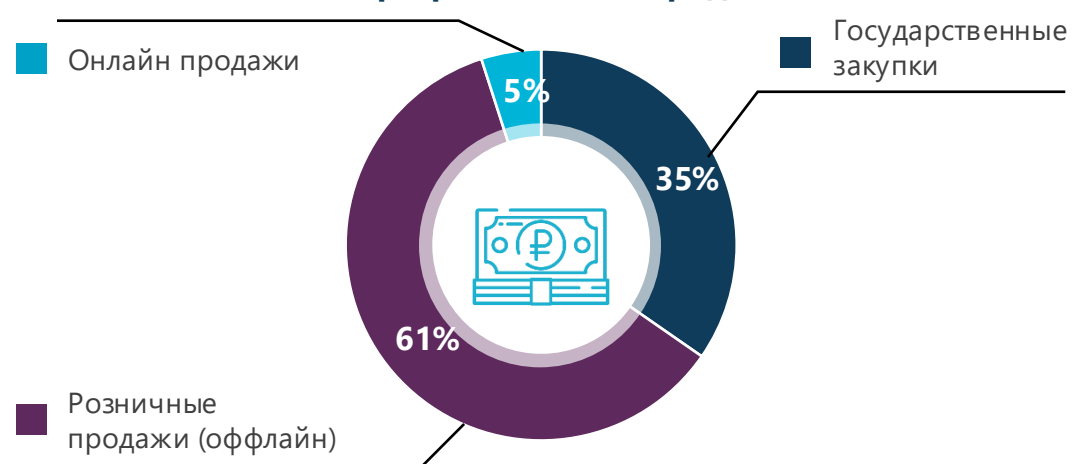
Доля топ-1 продукта в обороте



Структура оборота Компании за 2025 г. в разрезе назначений препаратов



Структура выручки Компании за 2025 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;

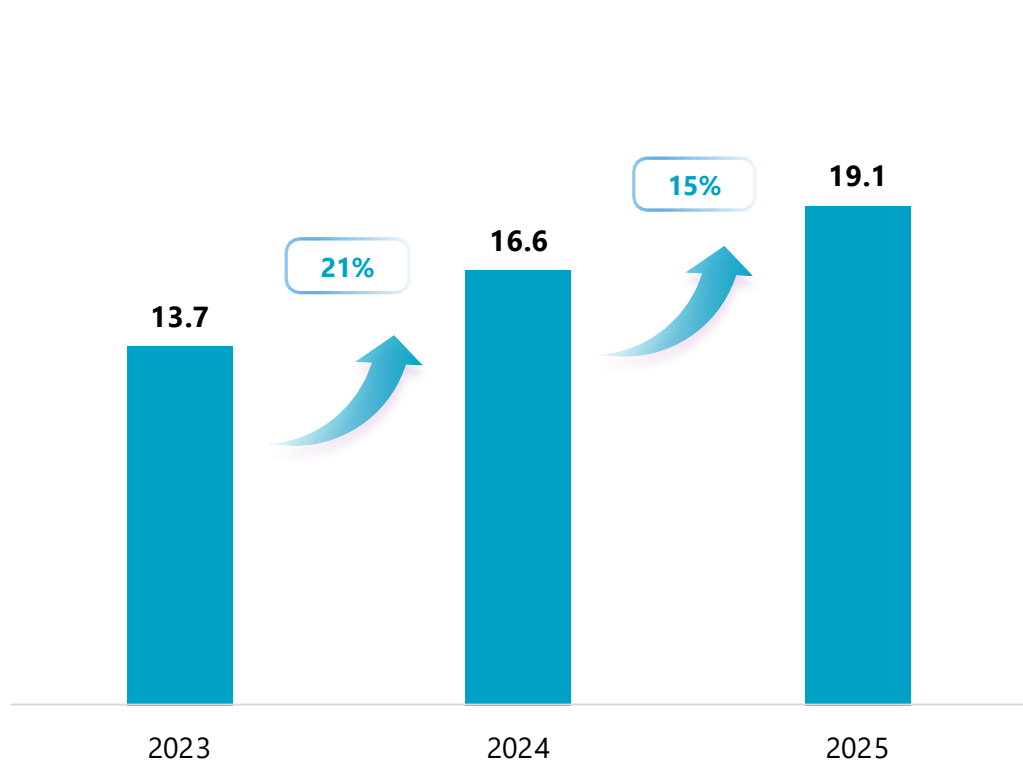
(3) ЖНВЛП – жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты

# Расширение приоритетного ассортимента и рост представленности в аптеках



## Выручка розничного офлайн канала продаж

млрд руб.



## Значительный потенциал роста представленности ассортимента Группы в аптеках<sup>(1)</sup>

Представленность ассортимента Группы в аптеках, %



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.

Источник: данные Компании

Примечания: (1) Представленность - доля торговых точек партнеров, в которых присутствует молекула, продукт или SKU

# Развитие онлайн канала продаж



## Лидирующие позиции

### №1

по доле рынка в упаковках в онлайн

### Топ-3

производителей по темпам роста в онлайн



## Доля в выручке

2,6%

2023

3,7%

2024

4,8%

2025



## Выручка

млрд руб.

0.5

2023

1.0

2024

61%

1.5

2025

## Факторы роста в 2026 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.

11,7%

12,9%

14,7%

16,2%

168

2023

24%

210

2024

29%

271

2025

32%

332

2026П

XX% Проникновение онлайн-продаж на аптечном рынке <sup>(1)</sup>

# Участие в государственных закупках



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

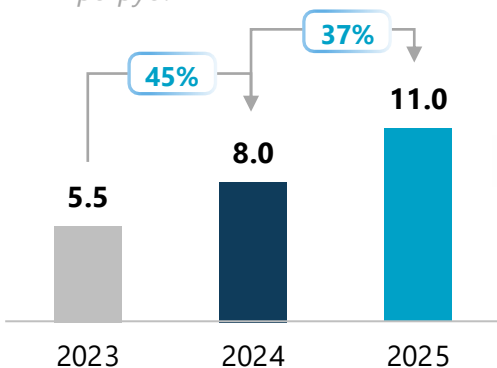
## Компания эффективно участвует в государственных закупках...

Схема участия в государственных закупках



## Динамика выручки

млрд руб.



27,9%

Доля в числе закупок целевого рынка молекул 2025 года

№1

По объему продаж натуральном выражении в госзакупках

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

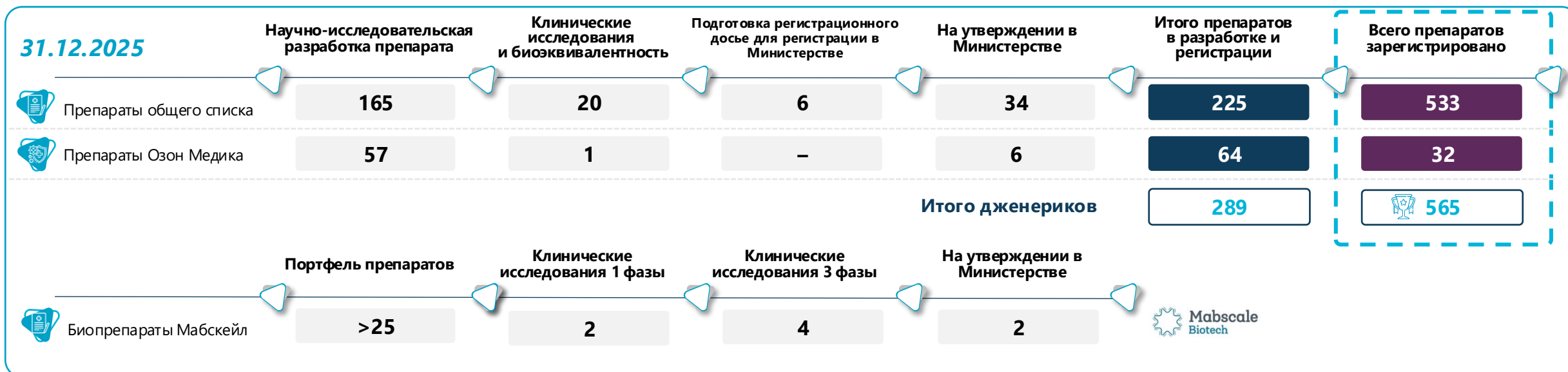


# Текущий и перспективный портфель Озон Фармацевтика



## Препараты в разрезе стадий процесса регистрации

шт.



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



Источник: Источники: данные компании

Примечания: (1) на примере готовых лекарственных форм.

# 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

31



Иммунодепрессанты

13



Противоопухолевые

12



Антиметаболиты

9



Алкалоиды растительного происхождения

7



Антибиотики противоопухолевые

6



Гормонов антагонисты и их аналоги

8



Гормоны и родственные соединения

3



Алкилирующие препараты

3



Препараты для лечения заболеваний кожи

2



Препараты, влияющие на структуру и минерализацию костей

1



Препараты для лечения доброкачественные гипертрофии простаты

1

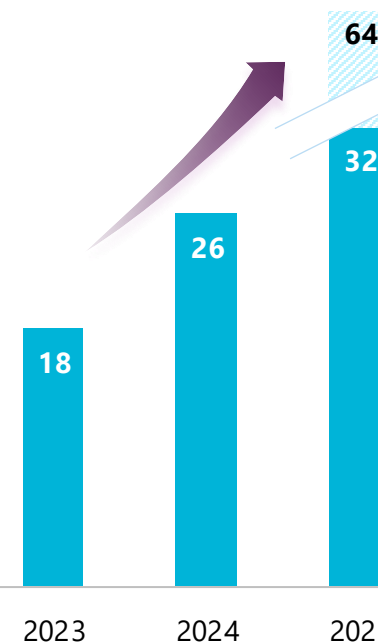
96 шт.

~20 шт.

Препараты с экспортным потенциалом

### Общее кол-во препаратов по показанию

Препараты на разных стадиях разработки



### Рынок онкопрепаратов (хим. фарм-ка)

2030П г.

334 млрд руб.

↑ 1,5x

217 млрд руб. 2025 г.

182 млрд руб.

2024 г.

# Производственная площадка Озон Медика



Направление развития Компании на рынке противоопухолевых лекарственных препаратов с высокой добавленной стоимостью

## Описание площадки

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

## Ключевые метрики площадки



**5 млн уп./г.**

Плановая производственная мощность



**> 80**

портфель препаратов в среднесрочной перспективе



**25 тыс. м<sup>2</sup>(1)**

Площадь производства



**1,5 & 2,0 млрд руб.**

в 2026 в 2027 и 2028

На 2 производственных участка



**25 → 100**

на конец 2025 на конец 2026

Количество сотрудников



**2027 год**

Год запуска

## Фотография объекта



**к 3 кв 2026**

*завершение строительно-монтажных работ*

**2027**

*запуск первого производственного участка*

**3-4 кв 2026**

*лицензирование площадки*

**2027-2028**

*строительство второго производственного участка*

# Передовая экспертиза в разработке биопрепаратов



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

## Биофармацевтические субстанции в разрезе стадий процесса регистрации

шт.



## Планы по регистрации биопрепаратов

шт.



## Группы заболеваний

- Астма
- Противоопухолевые средства
- Онкология
- Моноклональные антитела
- Аутоиммунные заболевания
- Онкогематология
- Остеопороз
- ПНГ, ГУС
- Гемофилия
- Онкогематология + Аутоиммунные заболевания
- Офтальмология
- Ингибиторы

## Рынок биофармацевтики

2030П г.



2024 г.

# Производственная площадка Мабскейл



Направление развития Компании на рынке биопрепаратов с высокой добавленной стоимостью

## Описание площадки

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



## Ключевые метрики площадки



**5** млн уп./г.

Плановая производственная мощность



**2**

Биопрепарата на утверждении в Министерстве



**5** тыс. м<sup>2</sup>

Площадь производства <sup>(1)</sup>



**1,4** млрд руб.

в 2025 году на регистрацию биопрепаратов



**~225** → **~275**

на конец 2025

на конец 2026

сотрудников



**2027** год

Продажи первых биопрепаратов

## Полный цикл разработки биопрепаратов



Производство АФС и ГЛС <sup>(2)</sup>



Трансфер технологий



Создание лекарственных препаратов



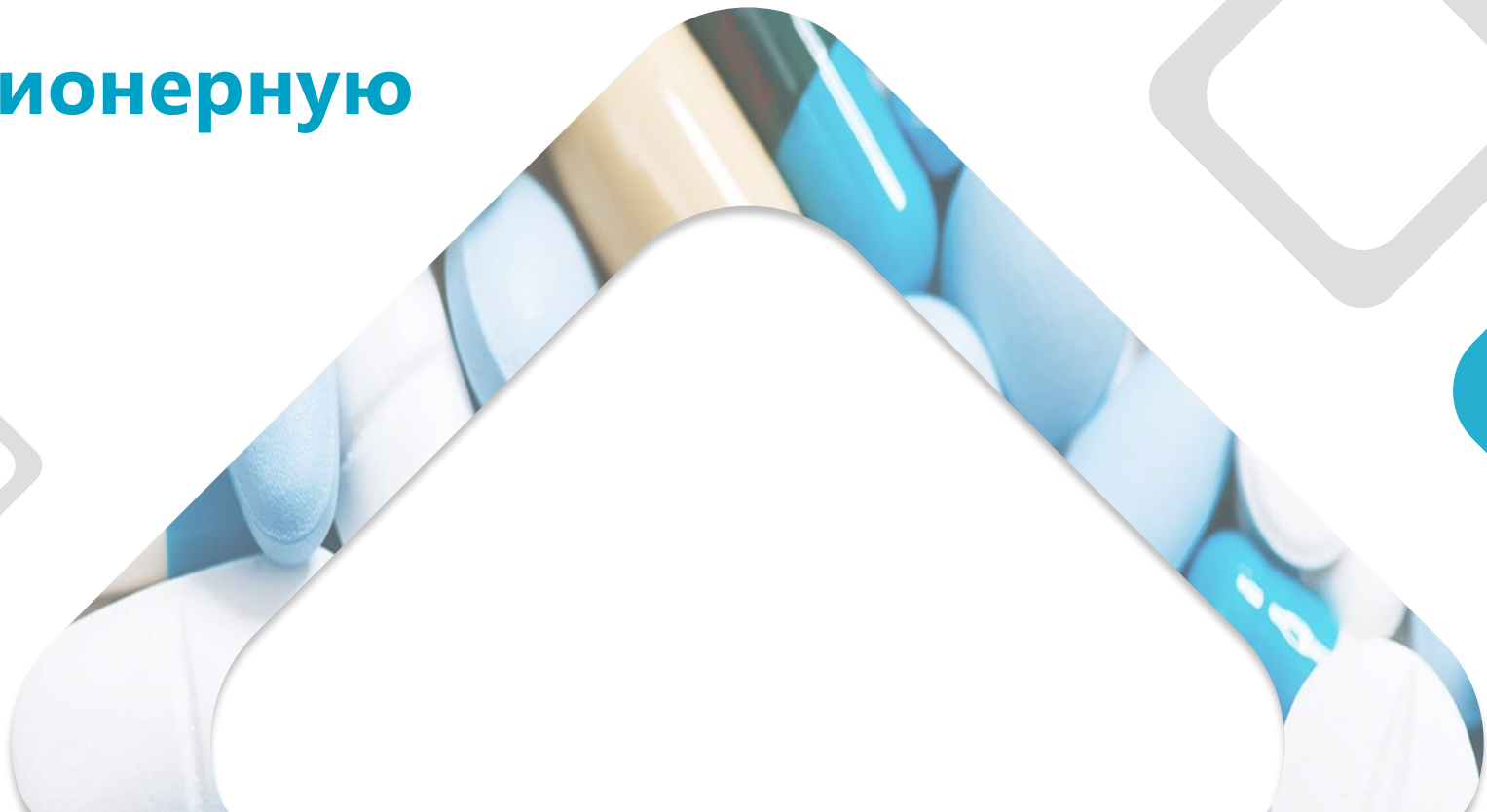
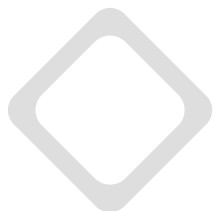
Сотрудничество с ведущими НИИ и биотехнологическими компаниями



**ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ  
ПО ИНВЕСТИЦИЯМ  
В БИОТЕХНОЛОГИИ  
В СТРАНЕ**



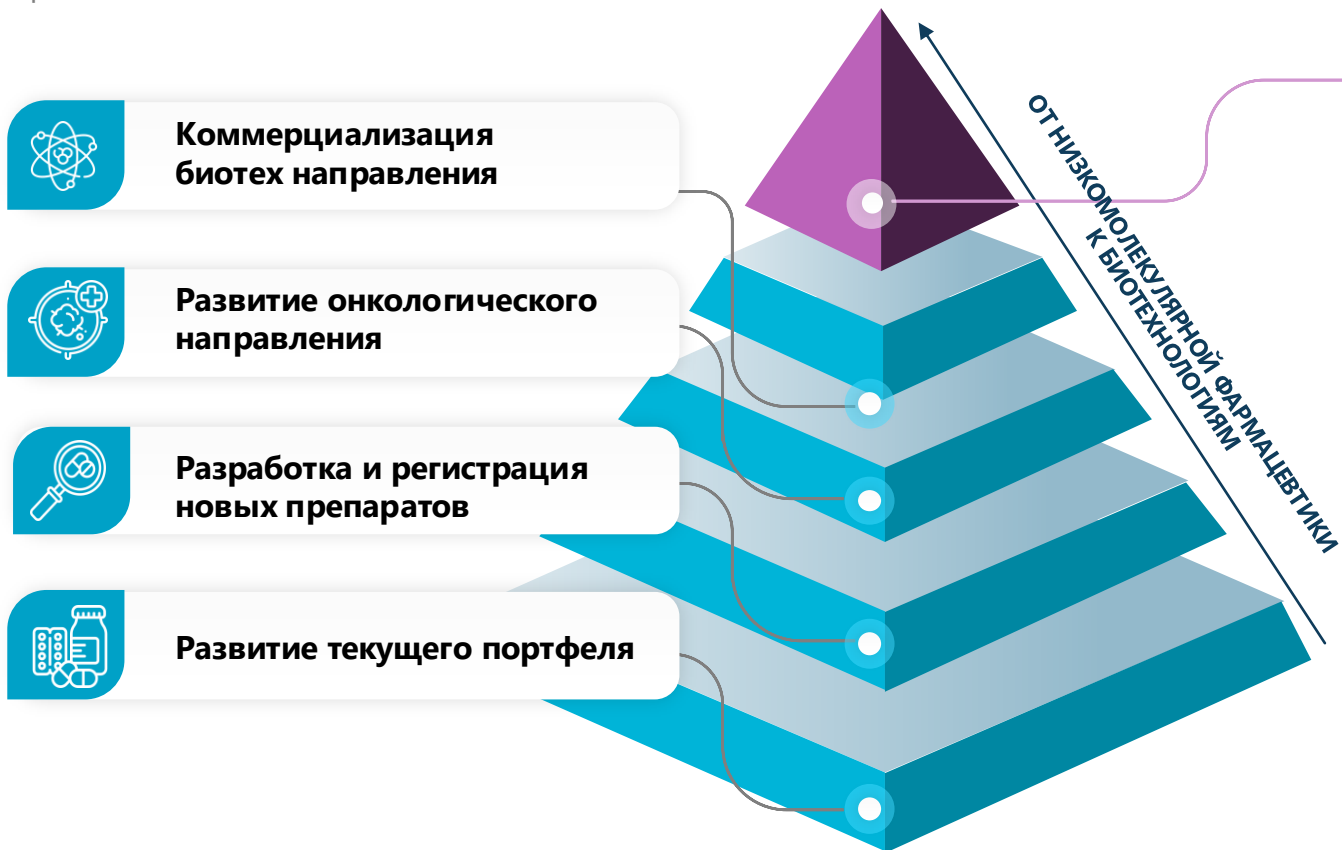
## Создаем акционерную СТОИМОСТЬ



# Стратегия устойчивого и прибыльного роста



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



**Запуск Мабскейл в 2027 г.**

- Размер рынка биофармацевтики **более 800 млрд руб.** в среднесрочной перспективе

**Запуск Озон Медика в 2027 г.**

- Размер рынка онко-препаратов химической фармацевтики составляет **более 300 млрд руб.** в среднесрочной перспективе

**Укрепление позиций на фармацевтическом рынке**

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

Источник: данные Компании, данные «DSM Group»

## Добавленная стоимость



# 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)