



# Озон Фармацевтика

инвестируем в здоровье

I полугодие 2026 года

Август 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.

# 1 Лидирующий производитель фармацевтических препаратов



## ЛИДЕРСТВО НА КРУПНОМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

**№1** Абсолютное лидерство по портфелю регистрационных удостоверений

**587** Регистрационных удостоверений

**№2** По объему продаж в натуральном выражении в аптеках

**Forbes** Фармацевтическая компания №1 в России

**№1** По объему продаж в натуральном выражении в госзакупках

**2 п.п.** Опережающие темпы роста Sell-out продаж\* на розничном рынке

### ОЗОН



**Химическая фармацевтика**

**Специализация**

**Запуск производства / продаж**

2003 г.

**Площадь, тыс. м<sup>2</sup>**

~43

**Портфель препаратов**

Широкая линейка препаратов

**Особенности**

Гибкость по формам выпуска

### ОЗОН ФАРМ



**Химическая фармацевтика**

2017 г.

~21

Широкая линейка препаратов

Гибкость по формам выпуска

### ОЗОН МЕДИКА



**Химическая фармацевтика**

2027 г.

~25

Противоопухолевые и иммуномодуляторы

Производство препаратов максимального класса токсичности

### МАБСКЕЙЛ



**Биотехнологии**

2027 г.

~5

Моноклональные антитела

Полный цикл производства и разработки

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

**Примечания:** \*14,4% рост Sell-out продаж конечным потребителям против 11,8% роста рынка лекарственных препаратов в денежном выражении по данным DSM Group.



Компания сохраняет опережающие темпы роста продаж конечным потребителям (Sell-out) на розничном рынке



### ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**14,8** Выручка, млрд руб.

**↑ 12%** Выручка, г/г

**↑ 90%** Чистая прибыль, г/г

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

**0,4x** Чистый долг / EBITDA

**0,27** Дивиденды, руб. на акцию за 1 кв.'26



### ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

**235** Молекул общего списка

**68** Регистрационных удостоверений на противоопухолевые препараты

**>25** Биопрепаратов



**2** На утверждении в МЗ

**7** На 1 и 3 фазе КИ



### ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

**151,1** млн уп. Реализовано **↓ (1%) г/г** в I полугодии 2026 года

**587** Регистрационных удостоверений **↑ 22 РУ<sup>(3)</sup>**

**23%** Представленность ассортимента в аптеках **↑ 2 n.n.<sup>(3)</sup>**

**22,4** тыс. Выигранных тендеров **↑ 35% г/г**

Источник: данные Компании

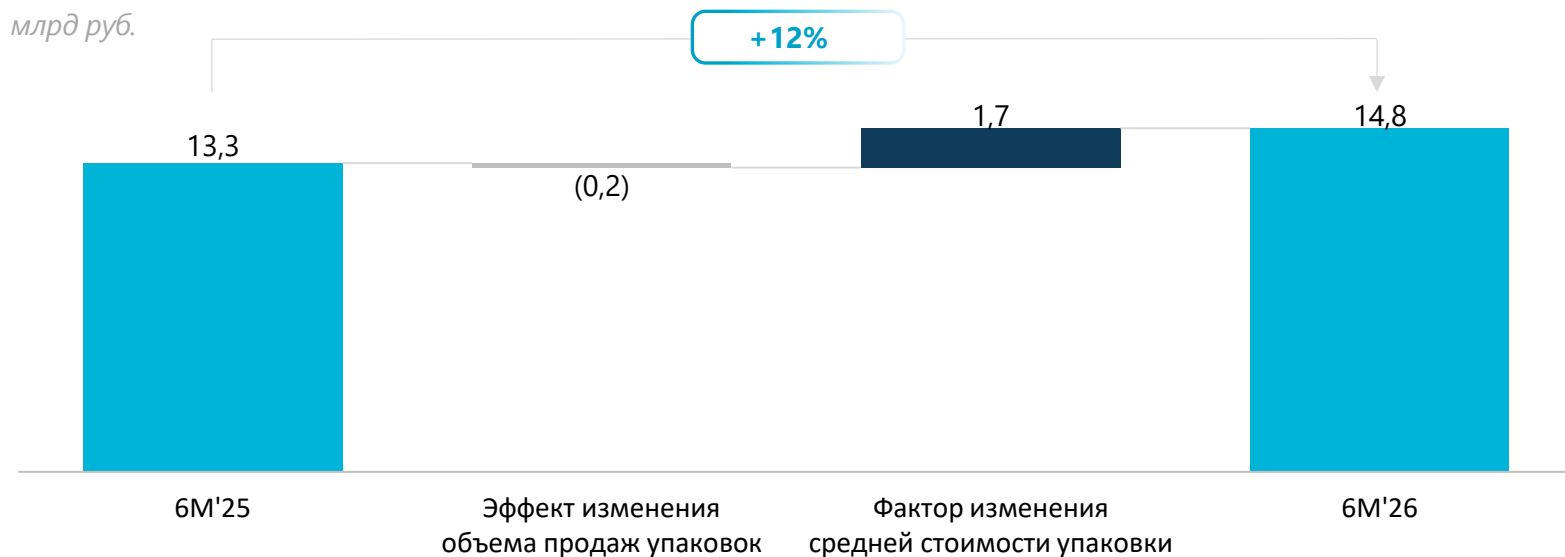
Примечания: (1) корректировка на расходы на исследования и разработки биопрепаратов, курсовые разницы и нерегулярные события; (2) Выплаченные дивиденды за 3 месяца 2026 года.

(3) – изменение с начала года.

### 3 Динамика выручки

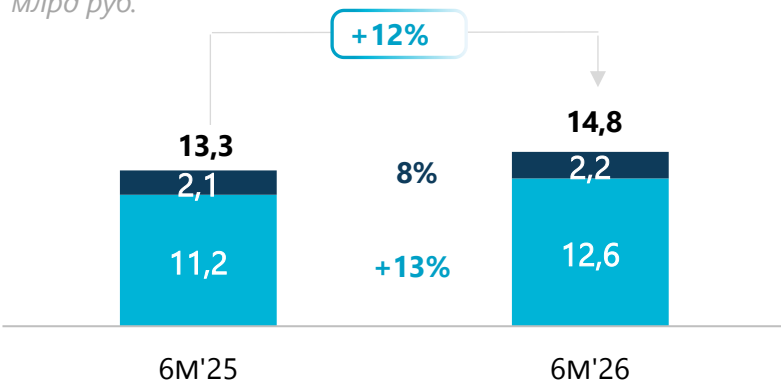
#### Выручка

млрд руб.



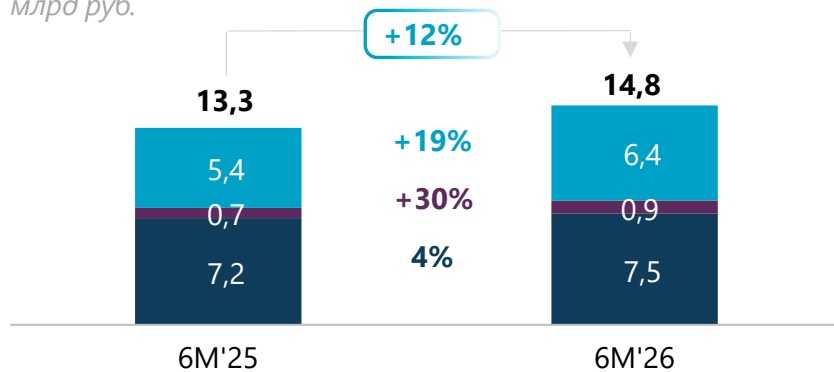
#### Выручка по направлениям продаж

млрд руб.



#### Выручка по каналам продаж

млрд руб.



■ МНН   ■ Брендированные дженерики   ■ Государственные закупки   ■ Розница онлайн   ■ Розница оффлайн

#### Ключевые факторы

- **Выручка год к году выросла на 12% при снижении объема продаж в упаковках на 1%.**
- **На динамику выручки повлияли:**
  - ✓ постепенное восстановление конечного потребления и закупочной активности дистрибьюторов и аптечных сетей;
  - ✓ ускорение тендерных поставок в государственном канале;
  - ✓ дальнейшее расширение ассортимента и представленности продукции.
- **На объем продаж в упаковках продолжили оказывать влияние** высокая база прошлого года, низкая сезонная заболеваемость и продолжающаяся ротация ассортимента в пользу «укрупненных» упаковок.
- Компания сохраняет ведущие позиции по ключевым направлениям бизнеса, способствующие опережающему росту продаж конечным потребителям (Sell-out) по сравнению с динамикой рынка в целом.
- В перспективе росту выручки будут способствовать дальнейшая работа над **расширением ассортимента и увеличением его представленности** в аптечных сетях (рост до 23% с начала года), и **активная работа с тендерами** (+35% г/г – количество отыгранных тендеров).

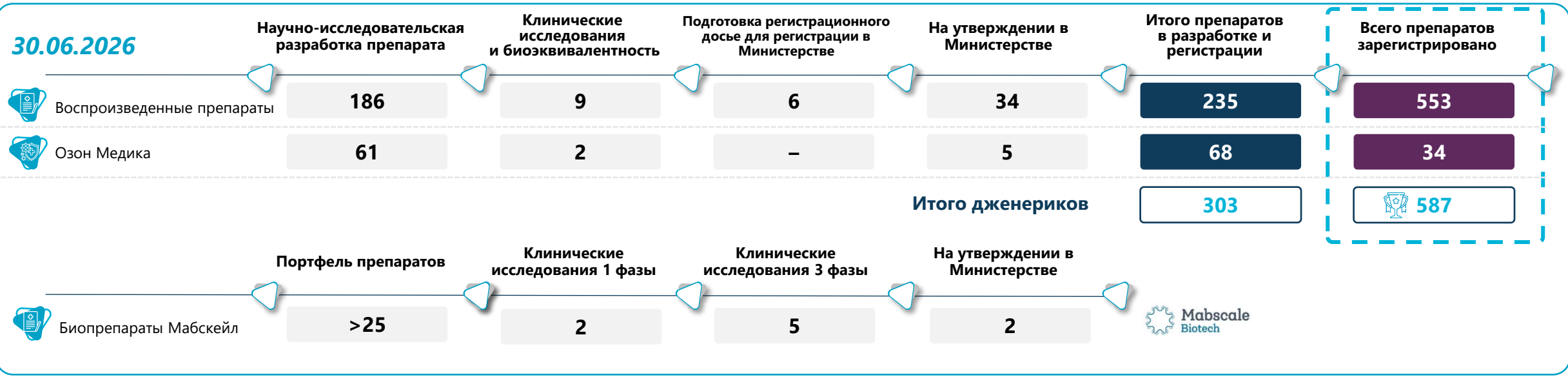
Источник: данные Компании.

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



## Препараты в разрезе стадий процесса регистрации

шт.



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



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

5

Итоги I полугодия 2026 года



| Показатель                            | 1П'26 | 1П'25               | Год к году | Комментарий                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------|-------|---------------------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Выручка, млрд руб.                    | 14,8  | 13,3                | 12%        | Рост выручки за счет постепенного восстановления конечного потребления и закупочной активности дистрибьюторов и аптечных сетей, а также роста средней стоимости упаковки в комбинации с положительным ассортиментным миксом.                                                                                          |
| Рентабельность по валовой прибыли, %  | 50,0% | 43,4%               | 6,7 п.п.   | Валовая рентабельность увеличилась за счет эффекта масштаба, повышения эффективности производства, улучшения закупочных условий и крепкого курса рубля.                                                                                                                                                               |
| Рентабельность по Скорр. EBITDA, %    | 39,2% | 33,0%               | 6,3 п.п.   | Основными факторами, оказавшими влияние на маржинальность, стали эффект масштаба, переход на прямые закупки сырья и более крепкий курса рубля на фоне роста фонда оплаты труда и инфляционного давления.                                                                                                              |
| Рентабельность по Чистой прибыли, %   | 21,9% | 12,9%               | 9,0 п.п.   | Рентабельность по чистой прибыли выросла на фоне роста операционной прибыли и существенного снижения финансовых расходов, связанных с плановым погашением долга и снижением ключевой ставки.                                                                                                                          |
| Капитальные вложения, млрд руб.       | 2,3   | 2,0                 | 17%        | Капитальные вложения отражают реализацию стратегии роста – инвестиции в расширение производственных возможностей («Озон Медика» и «Мабскейл»), а также в развитие линейки препаратов – регистрацию новых лекарственных средств.                                                                                       |
| Чистый оборотный капитал / Выручка, % | 54%   | 69% <sup>(1)</sup>  | (15 п.п.)  | Оборачиваемость чистого оборотного капитала улучшилась за счет (i) нормализации уровня товарных запасов и совершенствовании подходов к операционному планированию и (ii) сезонности расчетов с дебиторами и активному использованию инструмента факторинга.                                                           |
| Чистый долг / EBITDA, x               | 0,4x  | 0,8x <sup>(1)</sup> | (0,4x)     | Соотношение Чистый Долг / 12M EBITDA снизилось в связи с плановым погашением выпуска облигаций в размере 1,0 млрд руб. в конце марта (с фиксированной ставкой) и части долгосрочных заимствований на фоне растущего свободного денежного потока от операционной деятельности и задействовании инструмента факторинга. |

Источники: данные Компании, МСФО отчетность  
 незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.  
 Примечания: (1) На 31.12.2025

## 6 Стабильная доля себестоимости в выручке

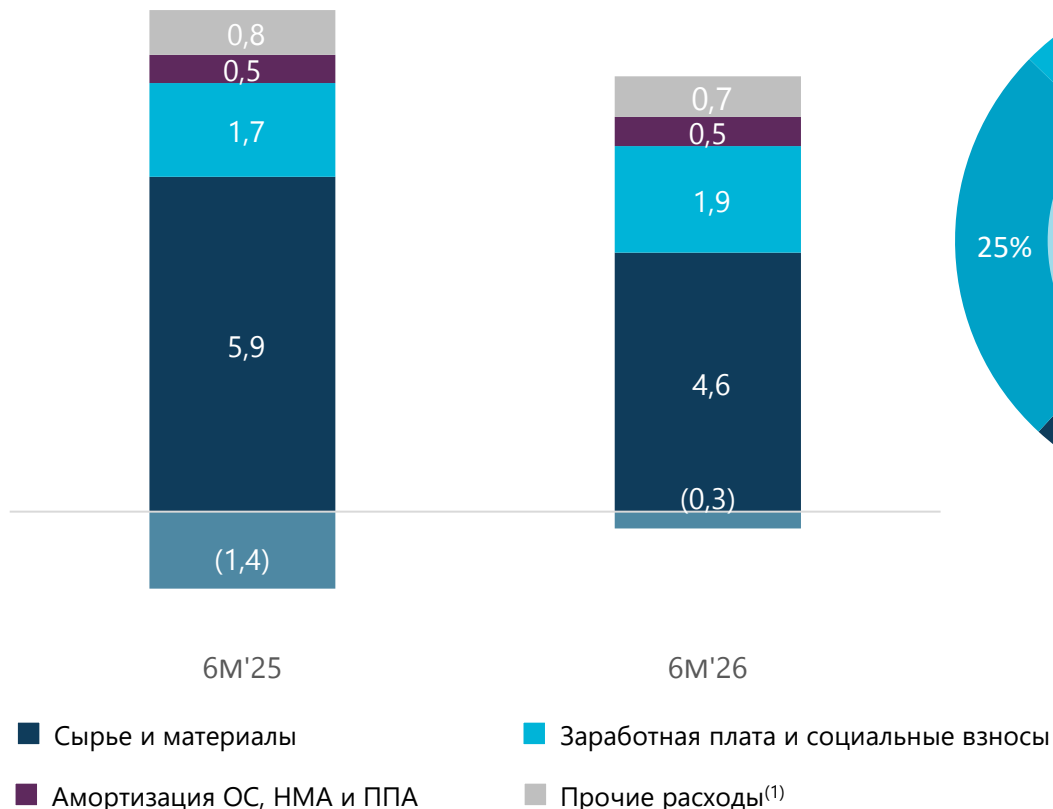
### Динамика себестоимости продаж

млрд руб.

Доля затрат  
в выручке, %

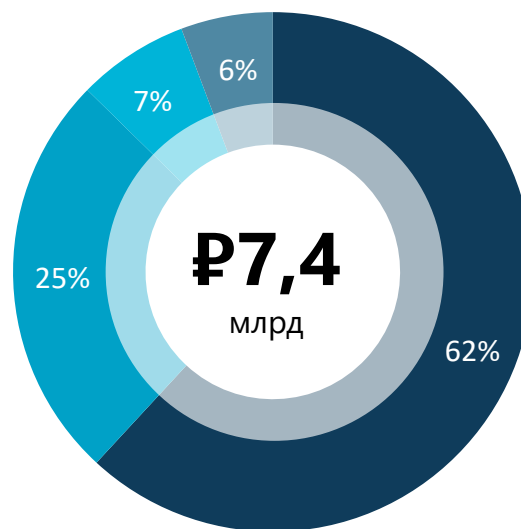
57%

50%



### Структура себестоимости продаж, I полугодие 2026 г.

%



### Ключевые факторы

- На динамику расходов на сырье и материалы повлияли:
  - ✓ изменение ассортиментного микса и эффект масштаба;
  - ✓ развитие тендерной платформы и улучшение закупочных условий с производителями сырья и упаковки;
  - ✓ укрепление рубля в течение 2025 года, эффект которого постепенно отражается в себестоимости продукции по мере использования соответствующих запасов;
  - ✓ восстановление существенных резервов по запасам готовой продукции в I полугодии 2025 года.
- Рост фонда оплаты труда связан с индексацией заработной платы (на 6% в феврале 2026 года), а также доукомплектацией штата в течение 2025 и 2026 года.
- Амортизация активов в форме права пользования, основных средств и нематериальных активов выросла на 3%.
- Снижение прочих расходов связано преимущественно с неравномерным распределением отдельных затрат по периодам, а также повышением операционной эффективности и эффектом масштаба.
- 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

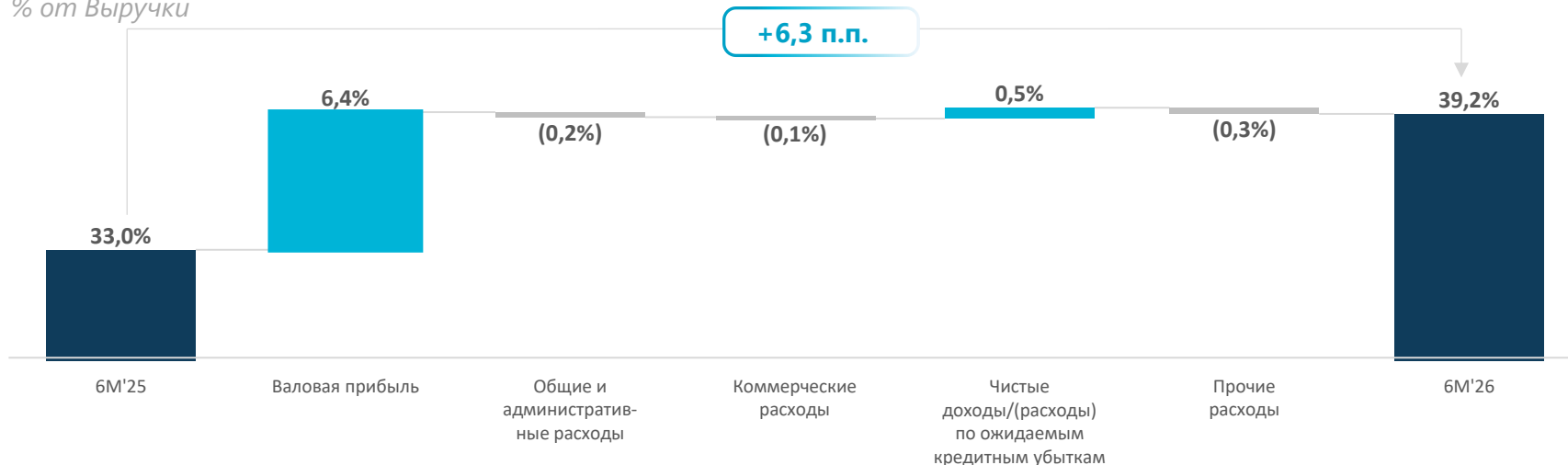
Примечания: (1) В прочих расходах учитываются: амортизация основных средств, расходы на брак, прочие материальные расходы, амортизация активов в форме права пользования, а также иные строки, каждая из которых не превышает 4% от себестоимости продаж незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных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

# Показатели рентабельности по Скорр. EBITDA и чистой прибыли



## Динамика рентабельности по Скорр. EBITDA

% от Выручки



## Динамика рентабельности по Чистой прибыли

% от Выручки

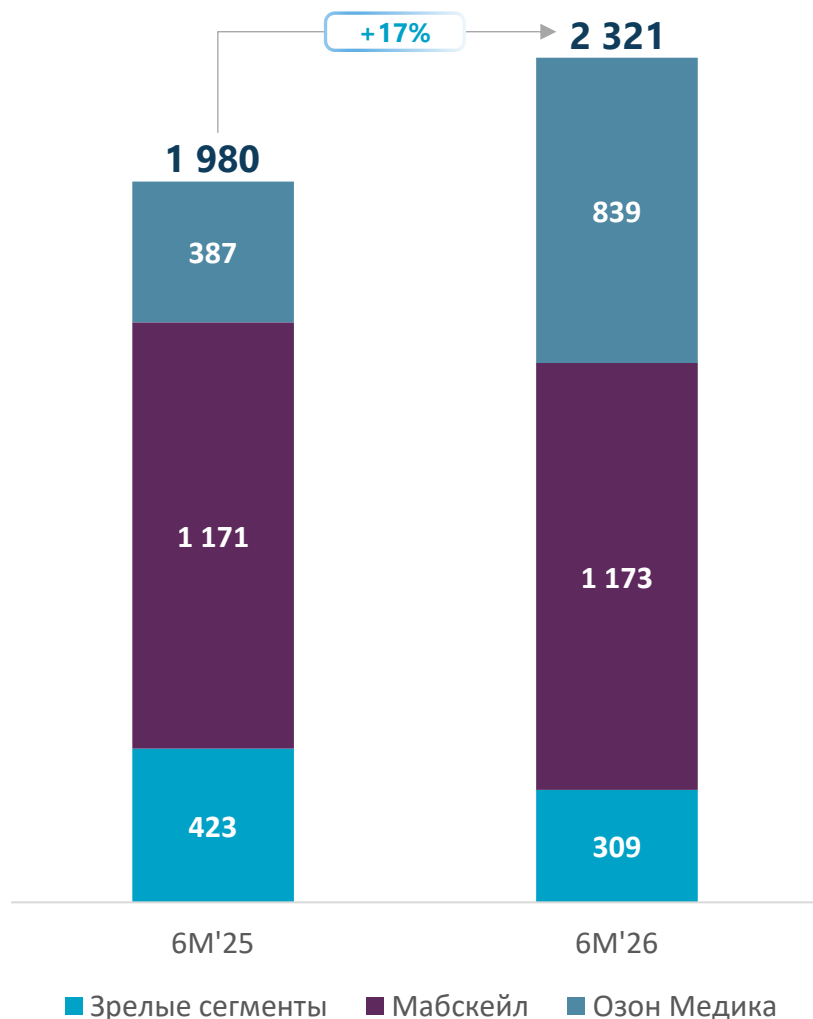


### Ключевые факторы

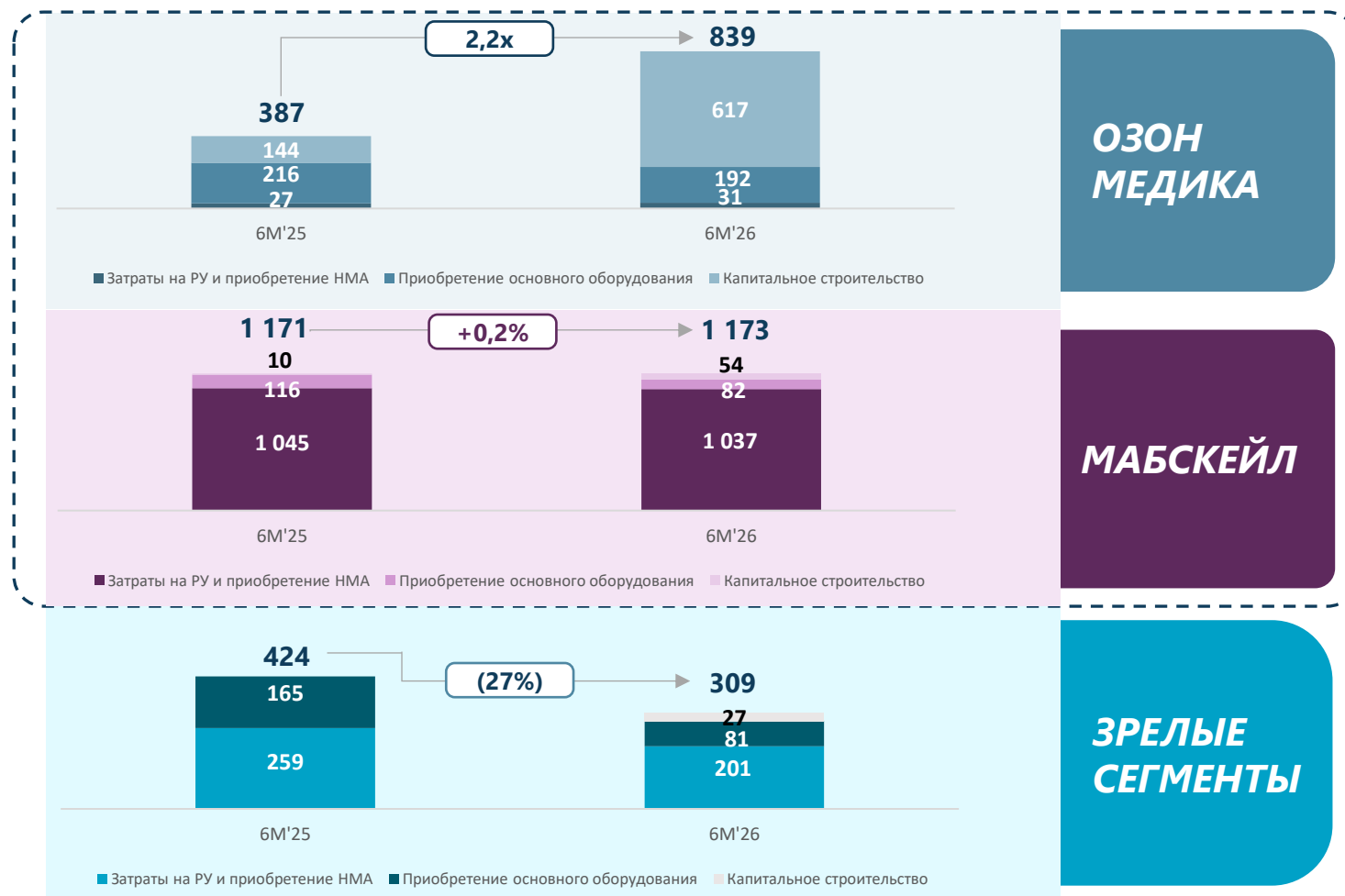
- Улучшение уровня рентабельности** произошло за счет эффекта масштаба, повышения эффективности производства, улучшения закупочных условий и крепкого курса рубля.
- Общие, административные и коммерческие расходы увеличились** на фоне роста затрат на персонал, доукомплектации штата, инфляционных факторов, а также увеличения расходов, связанных с дальнейшим развитием бизнеса.
- Отклонение по курсовым разницам** произошло на фоне изменения курса рубля. При этом основной эффект связан с переоценкой торговой кредиторской задолженности.
- Снижение финансовых расходов** обусловлено снижением ключевой ставки, а также плановым погашением долга.
- Эффективная ставка налога на прибыль осталась на уровне 23%.** По мере масштабирования бизнеса и роста доли производства на площадках с льготным налогообложением Компания ожидает снижения эффективной ставки налога на прибыль.

## Капитальные затраты

млн руб.



## Инвестиции в новые направления



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

9

Управление оборотным капиталом



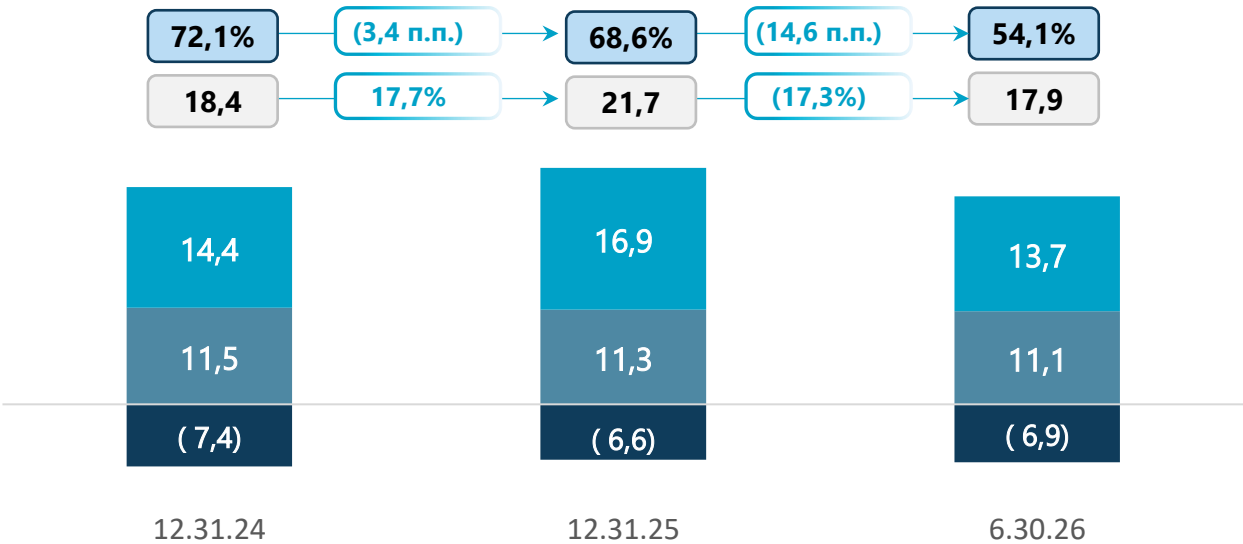
Чистый оборотный капитал

млрд руб., по данным на конец периода

ЧОК / 12М выручка

ЧОК

- Дебиторская задолженность
- Запасы
- Кредиторская задолженность



Оборачиваемость, дни <sup>(1)</sup>

|                                           |     |   |     |   |     |
|-------------------------------------------|-----|---|-----|---|-----|
| Дебиторская задолженность                 | 182 | → | 181 | → | 135 |
| Запасы                                    | 297 | → | 252 | → | 270 |
| Кредиторская задолженность <sup>(2)</sup> | 151 | → | 155 | → | 154 |

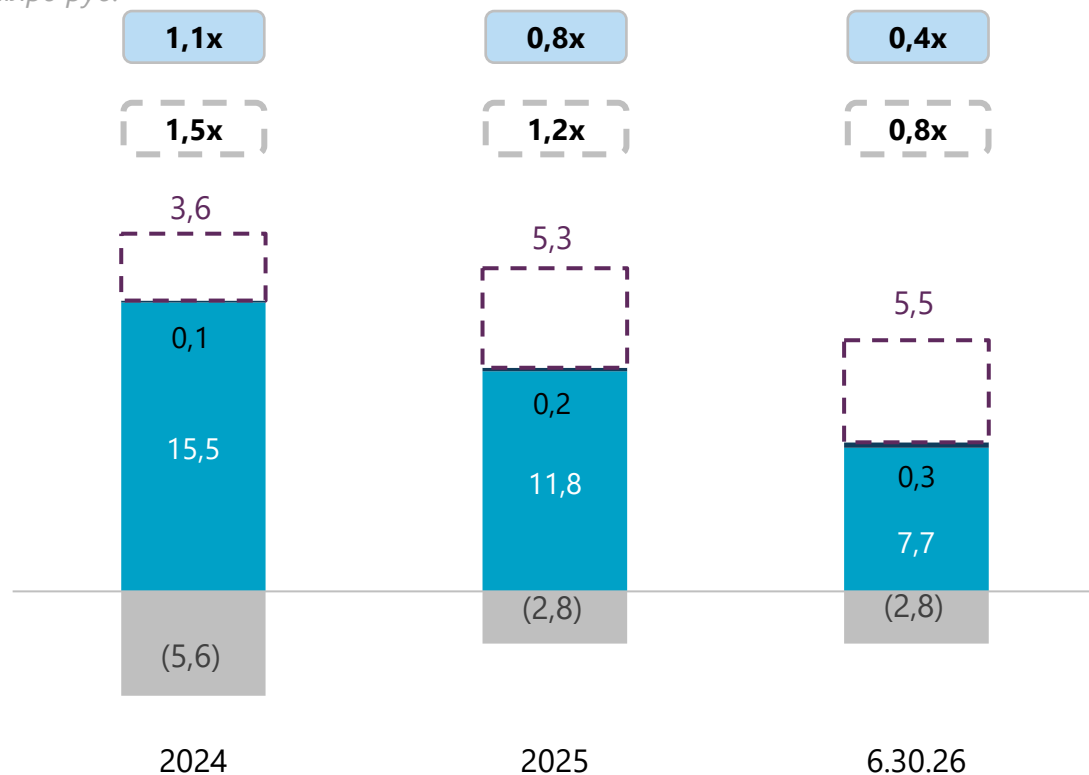
Источник: данные Компании.  
Примечания: (1) Оборачиваемость в днях рассчитана на данных за последние 12 месяцев; (2) Кредиторская задолженность за минусом задолженности по дивидендам, включая кредиторскую задолженность по прочим налогам.  
незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных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

Ключевые факторы

- Снижение запасов на 2% связано с нормализацией их уровня и совершенствованием подходов к операционному планированию.
- Объем дебиторской задолженности сократился на 19% ввиду сезонного фактора, а также благодаря активному использованию инструмента факторинга.
- Объем кредиторской задолженности вырос на 5%.
- Чистый оборотный капитал с начала года снизился на 17%, на фоне сезонного сокращения дебиторской задолженности и снижения запасов. Соотношение чистого оборотного капитала к 12М выручке улучшилось на 14,6 п.п.

Динамика чистого долга и скорр.чистого долга <sup>(1)</sup>

млрд руб.



■ Денежные средства

■ Безрегрессный факторинг

■ Обязательства по финансовой аренде

■ Финансовый долг

x Чистый долг / 12M EBITDA

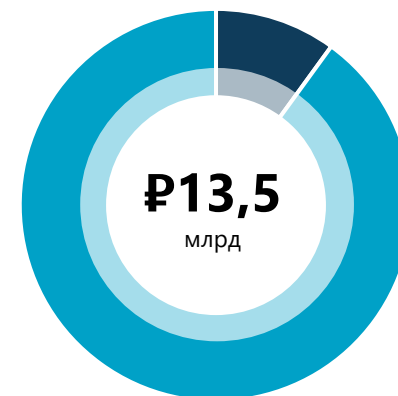
x Скорр. чистый долг / 12M EBITDA

Структура долга и факторинга <sup>(2)</sup> на 30.06.2026

%

90%

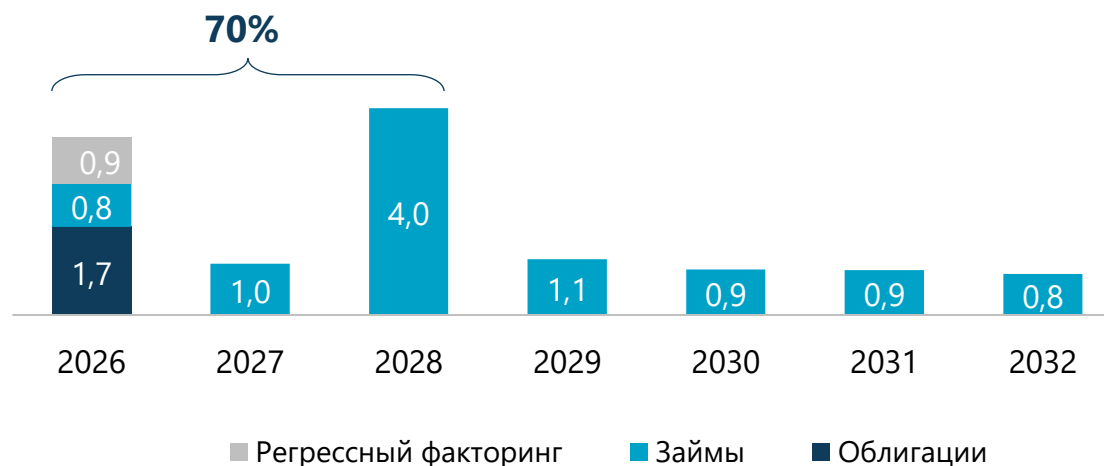
с плавающей ставкой



10%

с фиксированной ставкой

16,8%

Средневзвешенная ставка по долгу<sup>(2)</sup> и безрегрессному факторингуГрафик погашения долговых обязательств <sup>(3)</sup> на 31.12.2025

■ Регрессный факторинг

■ Займы

■ Обязации

Источники: данные Компании, МСФО отчетность

Примечания: (1) Скорректированный Чистый Долг – разница между общим долгом с учетом задолженности по безрегрессному факторингу и суммой денежных средств и эквивалентов денежных средств и банковских депозитов со сроком погашения более трех месяцев; (2) включает кредиты и займы, обязательства по финансовой аренде и договорам регрессного и безрегрессного факторинга; (3) без учета обязательств по финансовой аренде. незначительные отклонения в расчете итогов или промежуточных итогов обусловлены округлением.



Регулярные дивиденды остаются одним из приоритетов Компании при распределении капитала наряду с инвестициями в долгосрочный рост.

## РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО ДИВИДЕНДАМ ЗА 1П'26 БУДЕТ РАСКРЫТА 25 АВГУСТА 2026 Г.

База расчета  
дивидендов

Средняя чистая  
прибыль по МСФО <sup>(1)</sup>

Периодичность  
выплат

Ежеквартальная

### Изменения в дивидендной политике:

- ✓ Введен показатель Скорректированного Чистого Долга, включающий задолженность по безрегрессному факторингу;
- ✓ Исключен критерий FCF;
- ✓ Диапазоны долговой нагрузки детализированы с шагом 0,5x.

**0,8x**

Скорр. ЧД <sup>(2)</sup> / EBITDA LTM на 30.06.2026 г.

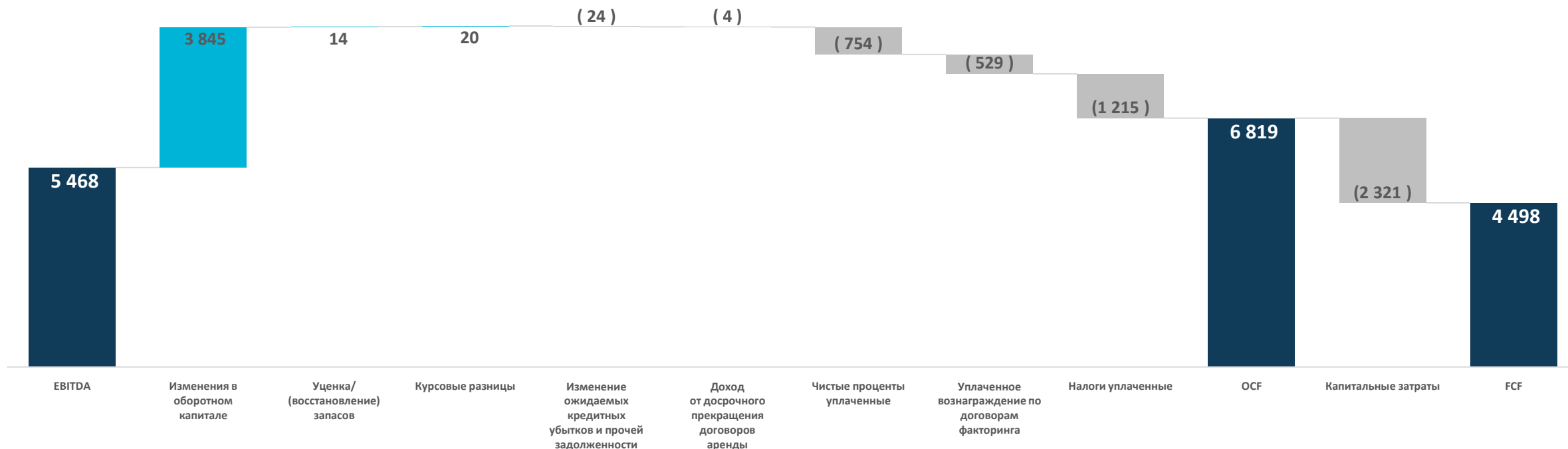
## Обновленные рекомендации Совету директоров по расчету дивидендных выплат

| Текущий уровень | Критерий                                 | Целевое значение дивидендов от Средней чистой прибыли |
|-----------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
|                 | Скорр. ЧД/EBITDA LTM <sup>(2)</sup> ≤ 0x | ≥ 50%                                                 |
|                 | 0x < Скорр. ЧД/EBITDA LTM ≤ 0,5x         | ≥ 40%                                                 |
|                 | 0,5x < Скорр. ЧД/EBITDA LTM ≤ 1x         | ≥ 30%                                                 |
|                 | 1x < Скорр. ЧД/EBITDA LTM ≤ 1,5x         | ≥ 25%                                                 |
|                 | 1,5x < Скорр. ЧД/EBITDA LTM ≤ 2x         | ≥ 20%                                                 |
|                 | 2x < Скорр. ЧД/EBITDA LTM ≤ 2,5x         | ≥ 15%                                                 |
|                 | 2,5x < Скорр. ЧД/EBITDA LTM ≤ 3x         | ≥ 10%                                                 |
|                 | Скорр. ЧД/EBITDA LTM > 3x                | Дивиденды не выплачиваются                            |

**Примечания:** (1) Средняя Чистая Прибыль за отчетный период определяется исходя из среднемесячного размера чистой прибыли по МСФО за последние 12 календарных месяцев, предшествующих окончанию отчетного периода, и количества месяцев в отчетном периоде. Например, Средняя Чистая Прибыль за квартал равна среднемесячной величине чистой прибыли за последние 12 календарных месяцев, умноженной на 3 месяца; (2) Скорректированный Чистый Долг – разница между общим долгом с учетом задолженности по безрегрессному факторингу и суммой денежных средств и эквивалентов денежных средств и банковских депозитов со сроком погашения более трех месяцев



млн руб.



### Ключевые факторы

- Операционный денежный поток был направлен преимущественно на процентные выплаты по кредитам и займам, вознаграждение за услуги факторинга, реализацию инвестиционной программы и уплату налога на прибыль. При этом текущий уровень операционного денежного потока позволяет Компании одновременно финансировать развитие бизнеса и поддерживать комфортный уровень долговой нагрузки.
- Свободный денежный поток в I полугодии 2026 года поддержали сезонное высвобождение оборотного капитала в части дебиторской задолженности и оптимизация товарных запасов.
- Снижение процентных расходов, активное использование факторинга и повышение эффективности управления оборотным капиталом способствовали укреплению финансовой устойчивости Компании. Дальнейшая динамика будет определяться инвестиционной активностью Компании и сезонными изменениями в оборотном капитале в рамках дальнейшего масштабирования бизнеса.

Источник: данные Компании.

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



| Показатель                         | 2025<br>факт             | 2026<br>прогноз      | 2026<br>консенсус | Комментарий                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------|--------------------------|----------------------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рост выручки, %                    | 24% до<br>31,6 млрд руб. | 15-25%               | 17%               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Основные драйверы роста: <b>развитие портфеля препаратов, расширение ассортимента и его представленности, рост продаж в аптеках и развитие онлайн канала, наращивание активности в госзакупках и ротация ассортимента.</b></li> </ul> |
| EBITDA, %                          | 37,9%                    | -                    | 36,7%             | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Сохранение высокого уровня рентабельности за счет эффекта операционного рычага, мер повышения эффективности и контроля затрат</b></li> </ul>                                                                                       |
| Капитальные вложения,<br>млрд руб. | 4,0 млрд руб.            | 5,5-6,5<br>млрд руб. | 5,4<br>млрд руб.  | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Разработка и регистрация лекарственных препаратов и расширение производственных мощностей.</b></li> </ul>                                                                                                                          |
| Чистый долг / EBITDA               | 0,8x                     | <1,0x                | 0,9x              | <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>                                                                            |

# 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)