

Траектория лидерства: стратегия неограниченного роста и увеличения акционерной стоимости

**ДЕНЬ
ИНВЕСТОРА**

Ключевые элементы стратегии ПРОМОМЕД направлены на рост акционерной ценности

Стратегия с фокусом на опережающий рост ...

Разработка, трансфер и производство инноваций

Лучшие практики запуска и продвижения новинок

Систематическое повышение операционной эффективности

Расширение применения искусственного интеллекта

... **закономерно ведет** к лидерству в ключевых сегментах и **созданию существенной стоимости для акционеров**



Объем продаж:
240+ млрд руб. к 2032 г.

ТОП-3 инновационных биофармацевтических компаний в России



Неизбежный рост акционерной стоимости



Стратегия ПРОМОМЕД направлена на выпуск высокотехнологичных инновационных препаратов обеспечивающих кратный рост результатов

Рост выручки 2024:

+35% г/г

Прогноз выручки 2025 ...

Создание продуктов, предопределивших победу над избыточным весом и сахарным диабетом



>8

млрд руб.

Продажи
Эндокринологических
препаратов в 2024 году

Рост производства
таргетных онкопрепаратов



>5

млрд руб.

Продажи препаратов
для терапии
онкологических
заболеваний
в 2024 году

Новейшая линия
преднаполненных шприцев
производительностью 12.000
шприцев в час



Заканчивается
строительство
современного онко-цеха
с участком для выпуска
ADC препаратов



Создание новейших производств

Стратегия работает: результаты 2024 лучше прогнозных значений ...

R&D: разработка продуктов будущего

+38 г/г
>350 регистрационных
удостоверений

+184 г/г
625 объектов интеллектуальной
собственности

75 проведенных медицинских
исследований

>150 препаратов на этапе
исследований и разработки

Финансовые результаты, опережающие рост рынка

+35% г/г
21,4 млрд руб.
выручка за 2024 год

+56% рост экспортных
продаж, г/г

+80% Рост портфеля
Эндокринология

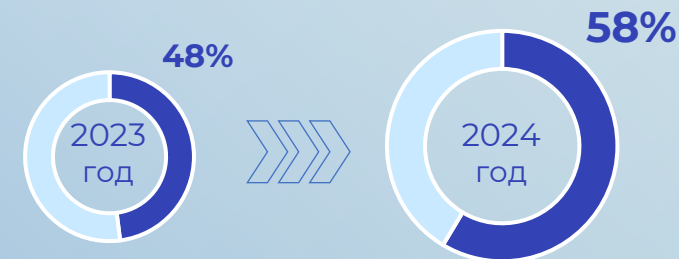
+41% Рост портфеля
Онкология

Операционные результаты: высокая эффективность

154 Индекс эволюции
Компании по итогам 2024
года

+12 п.п. г/г
44% доля биотех продуктов в
выручке

Динамика доли инновационных продуктов
в структуре выручки ПРОМОМЕД, %²



... Стратегия будет работать:





Стратегия полного цикла:

от молекулы
к пациенту

Инфраструктура полного цикла



АО «Биохимик» –
предприятие полного цикла производства:
от молекулы до готовой лекарственной формы



«Берахим» – осуществляет разработку
и производство интермедиатов и АФС

Препарат в руках пациента



- **Цифровая экосистема ПРОМОМЕД** позволяет быть ближе к потребителю
- Система подписки дает более широкие возможности для начала и продолжения **лечения без перерывов** и в удобном финансовом режиме;
- Цифровые ассистенты, VK и Telegram боты помогают поддерживать курсовую терапию.
- **Экономия для пациентов до 40%**

Система управления

- Интегрированное планирование
- Сквозная система цифрового управления
- Искусственный интеллект
- Широкая география дистрибьюции продукции
- Мотивационная связка
«План — Результат — Ценность»

Финансовые результаты: рост выручки в 2 раза выше фарм рынка и в соответствии с гайденсом на IPO, доходность по EBITDA выше прогноза

Показатель	2024	2023	%
Выручка	21 449	15 842	35%
Себестоимость продаж	7 246	5 807	25%
Валовая прибыль	14 202	10 034	42%
Рентабельность по валовой прибыли	66%	63%	+2.9 п.п.
EBITDA	8 229	6 281	31%
Рентабельность по EBITDA	38,4%	39,7%	-1.3 п.п.
Чистая прибыль	2 876	2 969	-3%
Чистая прибыль, скорректированная на разовые расходы ¹	4 025	3 311	22%
Рентабельность по скорр. чистой прибыли	19%	21%	-2,0 п.п.
Чистый долг / EBITDA	2,1x	2,6x	-0,5x

Рост ухודимости из аптек (2024 vs 2023):

1. В коммерческом сегменте на основе данных из различных источников:

● +69,6% - по данным DSM

● +83,8% - по данным МДЛП

2. В целом по компании на основании данных IQVIA

● +85,9%

+35% Выручка
21,4+ млрд руб.
✓ Соответствует прогнозу
Фарм рынок вырос на 18%

+31% EBITDA
8,2+ млрд руб.
✓ EBITDA выше, чем планировали перед IPO
✓ Доходность 38%, что выше показателя в гайденсе

-0,5x Net debt / LTM EBITDA
2,1x
✓ Контролируемая
долговая нагрузка с
учетом роста EBITDA

(1) На динамику чистой прибыли в 2024 г. существенно повлияли разовые расходы, связанные с проведением IPO и созданием резерва по налогу на прибыль в отношении ранее признанных расходов. Компания отразила созданный резерв в финансовой отчетности, однако оценивает вероятность доначисления данного налога как маловероятную.

Источник: МСФО отчетность Компании, управленческая отчетность Компании

Рост за счет стратегии с фокусом на инновации и эффективность

Последовательный рост выручки — результат реализации корпоративной стратегии, которая в первую очередь ориентирована на развитие инновационных продуктов.

Динамика инновационных продуктов в структуре выручки ПРОМОМЕД, %²

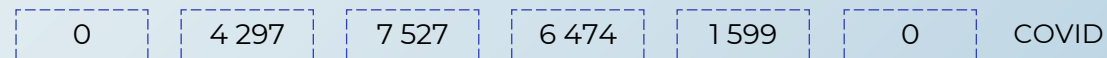


Динамика выручки ПРОМОМЕД, млрд руб.¹



Рост выручки по ключевым терапевтическим областям отражает фокус стратегии на самых высокомаржинальных направлениях

Динамика выручки² Компании в ключевых терапевтических областях, млн руб.



Рост выручки г/г:

- +87% эндокринология
- +41% онкология
- +46% неврология
- +150% общая терапия



Эффективный баланс между ростом и долговой нагрузкой

Чистый долг¹ / LTM EBITDA демонстрирует устойчивое снижение



- Снижение соотношения чистый долг / EBITDA обусловлено **ростом EBITDA** за отчетный период и взвешенным подходом к управлению кредитным портфелем;
- С учетом планов по дальнейшему развитию и текущей конъюнктуры рынка, **Компания рассматривает различные варианты привлечения финансирования**

ruA-

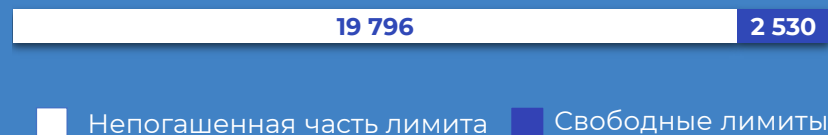
рейтинг кредитоспособности ООО «ПРОМОМЕД ДМ» со стабильным прогнозом подтвержден 06.11.2024



Чистый долг / LTM EBITDA
31.12.24

-0,5x
2,1x

Кредитные линии ПРОМОМЕД, млн руб.²

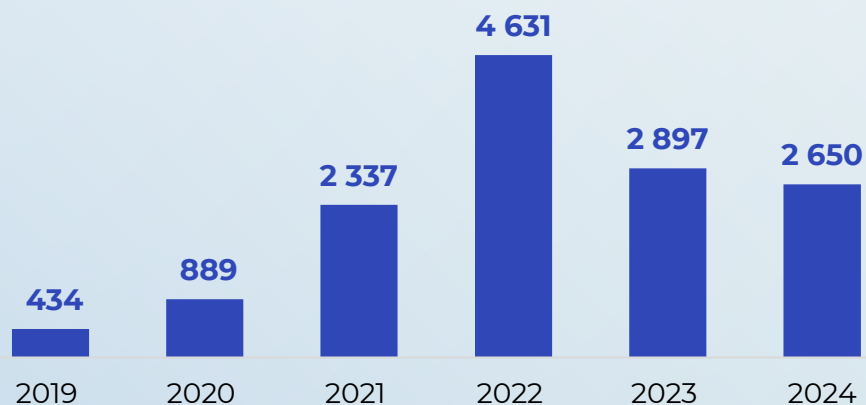


Непогашенные облигационные займы ПРОМОМЕД, млн руб.³

			Ставка	Дата размещения	Дата погашения
Облигация 1		3 500	12,05%	31.03.2023	27.03.2026
Облигация 2		2 500	11,50%	18.08.2022	14.08.2025

Плановое завершение активной CapEx-фазы в производственные активы и последовательное развитие R&D как ключевого драйвера будущего роста

Снижение CapEx¹ (млн руб.) в соответствии со стратегией, при этом ...



CapEx

Плановое снижение



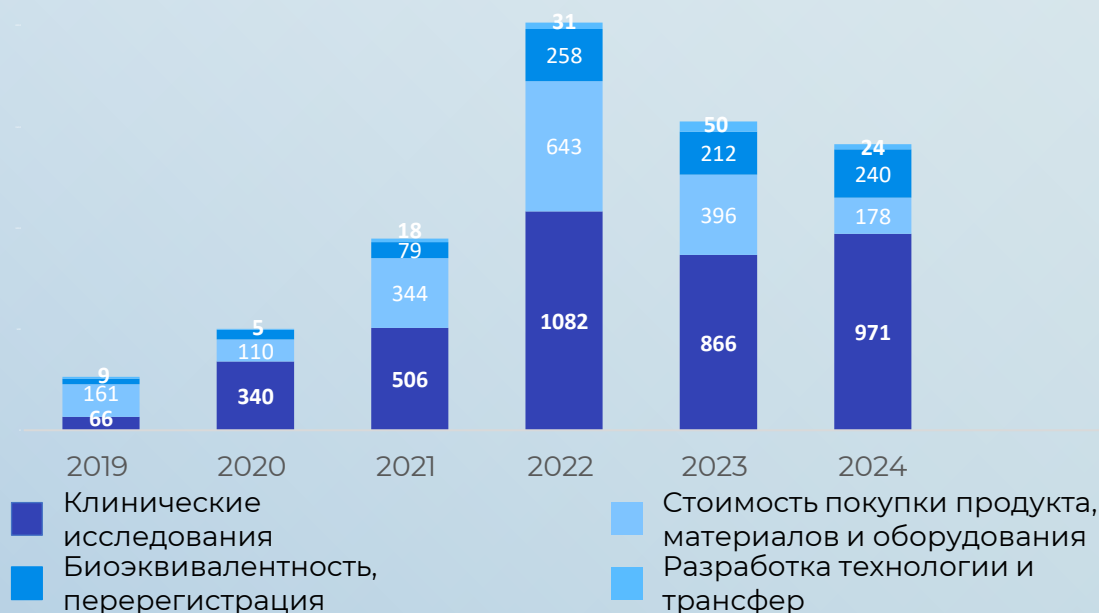
R&D

~10% от выручки

- Снижение CapEx программы в 2024 году обусловлено **плановым завершением активного инвестиционного цикла** по развитию производственных мощностей.

... динамика капитализируемых R&D расходов² следует стратегии Компании, млн руб.

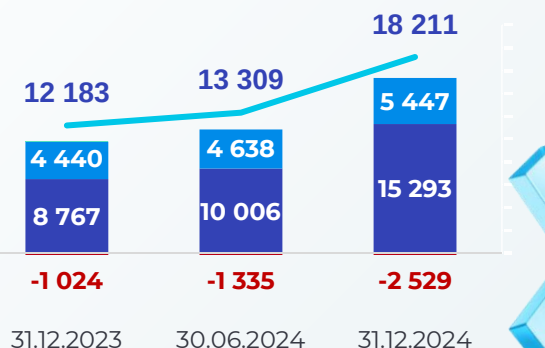
264 501 947 2 014 1 525 1 413



Компания проинвестировала 6,7 млрд руб в исследования и разработки (2019-2024г). Доля расходов на проведение **клинических исследований** в расходах R&D выросла с **25%** в 2019г до **69%** в 2024г, что подтверждает приверженность компании к разработкам инновационных продуктов; Компания планирует **увеличение R&D-расходов в 2025 году**, направленных на разработку инновационных препаратов.

Чистый оборотный капитал и свободный денежный поток от EBITDA

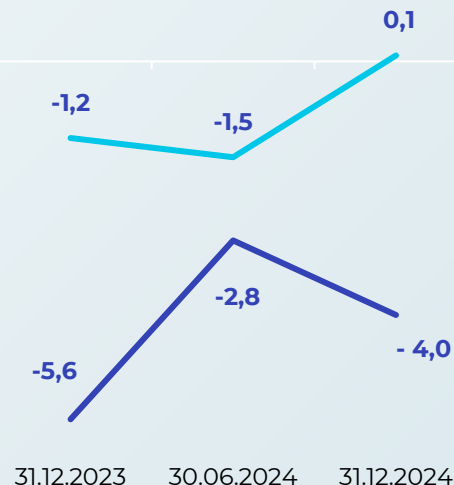
Динамика чистого оборотного капитала, млн руб.



■ Торговая ДЗ¹ ■ Запасы²
○ Чистый оборотный капитал ■ Торговая КЗ

- Рост дебиторской задолженности пропорционален увеличению реализации продукции по сравнению с 2023 г. Просрочка отсутствует.
- Запасы увеличились по сравнению с 2023 г. с учетом подготовки и запуска новых продуктов в Эндокринологии
- Рост кредиторской задолженности обусловлен продолжающимся переходом на пост оплату с определенным пулом поставщиков

Динамика OCF и FCFF, млрд руб.



Денежный поток в 2024 г. улучшился по сравнению с 2023 г., но остается отрицательным из-за ряда факторов:

- Продолжающимися инвестициями в CAPEX и R&D
- Разовыми расходами, связанными с организацией IPO
- Увеличением расходов по налогу на прибыль по результатам отчетного периода
- Значительное увеличение расходов на покрытие процентов по существующему кредитному портфелю ввиду изменения ключевой ставки Банка России

Расчет FCFF от EBITDA 2024 г., млн руб.



Источник: МСФО отчетность Компании, управленческая отчетность Компании

(1) Торговая дебиторская задолженность за вычетом резерва под ожидаемые кредитные убытки

(2) Запасы за вычетом сырья и материалов для целей НИОКР (COVID)

Взгляд менеджмента на 2025

75 %

Прогноз роста выручки в 2025 году

40%

Рентабельность
по EBITDA

20%

Рентабельность по
Чистой прибыли

Ключевые факторы успеха:

- Устойчивый рост базового портфеля
- Успешный вывод на рынок инновационных препаратов
- Рост операционной эффективности

Источник: данные Компании (более подробно показатели развития ПРОМОМЕД раскрыты на [e-disclosure](#)).

Примечание: (1) Скорр. EBITDA LTM – скорректированный показатель EBITDA, управленческий показатель, определенный нарастающим итогом за последние 12 календарных месяцев, порядок расчёта и значения которого раскрываются Обществом в составе консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО. (2) Чистая прибыль за период, скорректированная на сумму капитализированных расходов в отношении основных средств и НМА (выплаты в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию основных средств и выплаты в связи с приобретением и созданием нематериальных активов) и амортизацию по капитализированным расходам в отношении основных средств и НМА; (3) И при наличии у Компании прибыли в необходимом объеме после налогообложения;