

ПРОМОМЕД –

ведущая российская инновационная
биофармацевтическая Компания

Создаем новое, предвидим будущее, находим решения

Презентация для инвесторов

Результаты по итогам 1 полугодия 2024



СПИКЕРЫ



АЛЕКСАНДР ЕФРЕМОВ

Генеральный директор



ИЛЬЯ БАРДИН-ДЕНИСОВ

Операционный директор



ТИМОФЕЙ СОЛОВЬЕВ

Директор по экономике и финансам



КИРА ЗАСЛАВСКАЯ

Директор по новым продуктам



ЮРИЙ ТРОЯНКИН

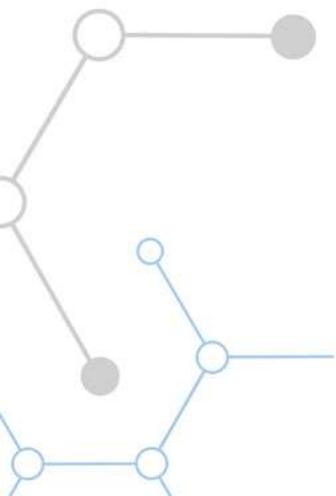
Директор по персоналу
и организационному развитию



ПАВЕЛ КИМ

Директор по связям
с инвесторами

МОДЕРАТОР





Настоящая презентация содержит информацию о ПАО «ПРОМОМЭД» (далее также – «Компания») и подконтрольных ему юридических лицах (далее при совместном упоминании – «Группа»).

Настоящая презентация представляется исключительно в информационных целях. Информация, содержащаяся в презентации, не является:

- Проспектом ценных бумаг; решением о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг; предложением приобрести какие-либо ценные бумаги; приглашением делать предложения о приобретении каких-либо ценных бумаг; гарантией или обещанием продажи ценных бумаг; рекламой ценных бумаг в Российской Федерации или иных юрисдикциях;
- основанием для заключения какой-либо сделки или возникновения какого-либо обязательства. Данная информация не может быть использована в связи с какими-либо сделками или обязательствами или служить стимулом к заключению каких-либо сделок или принятию каких-либо обязательств;
- не подразумевает инвестиционного консультирования (в значении, определенном в законодательстве Российской Федерации (в том числе, в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года No 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»), а также юридического, налогового и иного консультирования; не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Определение соответствия финансового инструмента либо операции Вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. Настоящая презентация не может служить основанием для принятия какого-либо инвестиционного решения.

Компания и/или Группа компаний, их участники (акционеры), директора, сотрудники, представители:

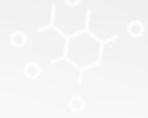
- не несут ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации;
- не гарантируют доходов от деятельности по инвестированию на рынке ценных бумаг и не несут ответственности за результаты Ваших инвестиционных решений, принятых на основании настоящей презентации;
- не предоставляют каких-либо гарантий или заверений, подтверждающих достоверность, полноту или однозначный характер содержащихся в настоящей презентации или связанных с ней материалах сведений и информации, и не берут на себя каких-либо обязательств или обязанности по их актуализации.

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, предоставлена на дату составления презентации и может существенно меняться. Настоящий документ может включать оценки и другие заявления прогнозного характера в отношении намерений, планов, будущих событий, финансовой, операционной или иной деятельности Компании и /или Группы компаний. Фактические события, расчеты и результаты их деятельности могут существенно отличаться от содержащихся или предполагаемых результатов в заявлениях, словах и выражениях прогнозного характера, приведенных в настоящей презентации или связанных с ней материалах, вследствие влияния различных внешних и внутренних факторов (общие условия экономической деятельности; риски, связанные с особенностями деятельности Компании, включая те, которые не могут контролироваться Компанией и/или Группой компаний; изменения рыночной конъюнктуры в отрасли, в которой Компания и/или Группа компаний осуществляют деятельность; геополитические и иные факторы и риски).

Методика определения и расчета операционных и финансовых показателей Компании и/или Группы компаний может отличаться от методики, используемой другими лицами, компаниями или организациями.

Данная презентация не может копироваться в любой форме или публиковаться / предоставляться третьим лицам полностью или частично.

Лицо, получившее настоящий документ, самим фактом получения документа и/или информации, изложенной в презентации, безусловно соглашается следовать указанным выше условиям и предупреждениям.



1

Executive Summary

2

Прогресс в R&D

3

Операционные результаты

4

Финансовые результаты

5

Корпоративное управление и динамика численности

6

Дальнейшие перспективы



R&D

Развитие портфеля продуктов, технологий и инноваций для кратного роста Компании

- **+26 новых РУ**
- **12 запусков** (лончей)
- **+12 новых патентов**
- Расширение производственной лицензии новыми видами лекарственных средств
- Получение лицензии на производство ветеринарных препаратов

Финансовые результаты

Двузначный рост основных финансовых показателей

- Рост выручки на **22%** до **7,1 млрд руб.** и опережающий рост EBITDA на **54%** до **2,3 млрд руб.**
- Рост рентабельности по EBITDA до **32%**
- Снижение соотношения Чистый долг/LTM EBITDA до **2,5x**

Операционные результаты

Опережающий рост в перспективных областях

- Индекс эволюции в Эндокринологии **144**, в Онкологии **163**
- **Сбалансированная структура продаж** между коммерческим и бюджетным каналом продаж.
- Рост доли в выручке инновационных **57%** и биотехнологических продуктов **39%**

Устойчивое развитие

Корпоративное управление и развитие человеческого капитала

- Эффективно функционирующая **двухуровневая система управления Группой**
- Рост численности сотрудников в **R&D на 12%**, в **цифровой трансформации и IT на 40%**
- Поддержка **науки и образовательных проектов**
- Поддержка общественно-значимых проектов и **благотворительная помощь**

Компания выполняет планы по разработке и выводу на рынок препаратов базового и ключевого портфелей

Инновации, защищенные патентами и товарными знаками - драйверы роста Компании

	1 пг 2024	1 пг 2023
Кол-во запусков (лончей) новых препаратов, события	12	12
Кол-во новых регистрационных удостоверений, шт.	26	18
Кол-во поданных на регистрацию новых продуктов, шт.	6	15
Кол-во проведенных медицинских исследований, шт.	37	23
Кол-во новых патентов, шт.	12	11
	30.06.24	30.06.23
Кол-во препаратов в действующем портфеле, шт.	331	278
Кол-во продуктов на этапе регистрации, шт.	21	58
Кол-во продуктов в процессе медицинских исследований, шт.	55	28
Кол-во патентов, шт.	71	57
Кол-во товарных знаков, шт.	432	370

Прогресс R&D после IPO

- Ускорение вывода на рынок новых препаратов
- Получение лицензии на производство ветеринарных препаратов

7

новых РУ базового портфеля
(общий рынок 13 млрд руб.)

15

новых патентных заявок
подано в ЦСОТ*

10

патентных заявок
получили одобрение
ЦСОТ

5

клинических исследований
запущено для расширения
показаний и доказательной базы по
продукту

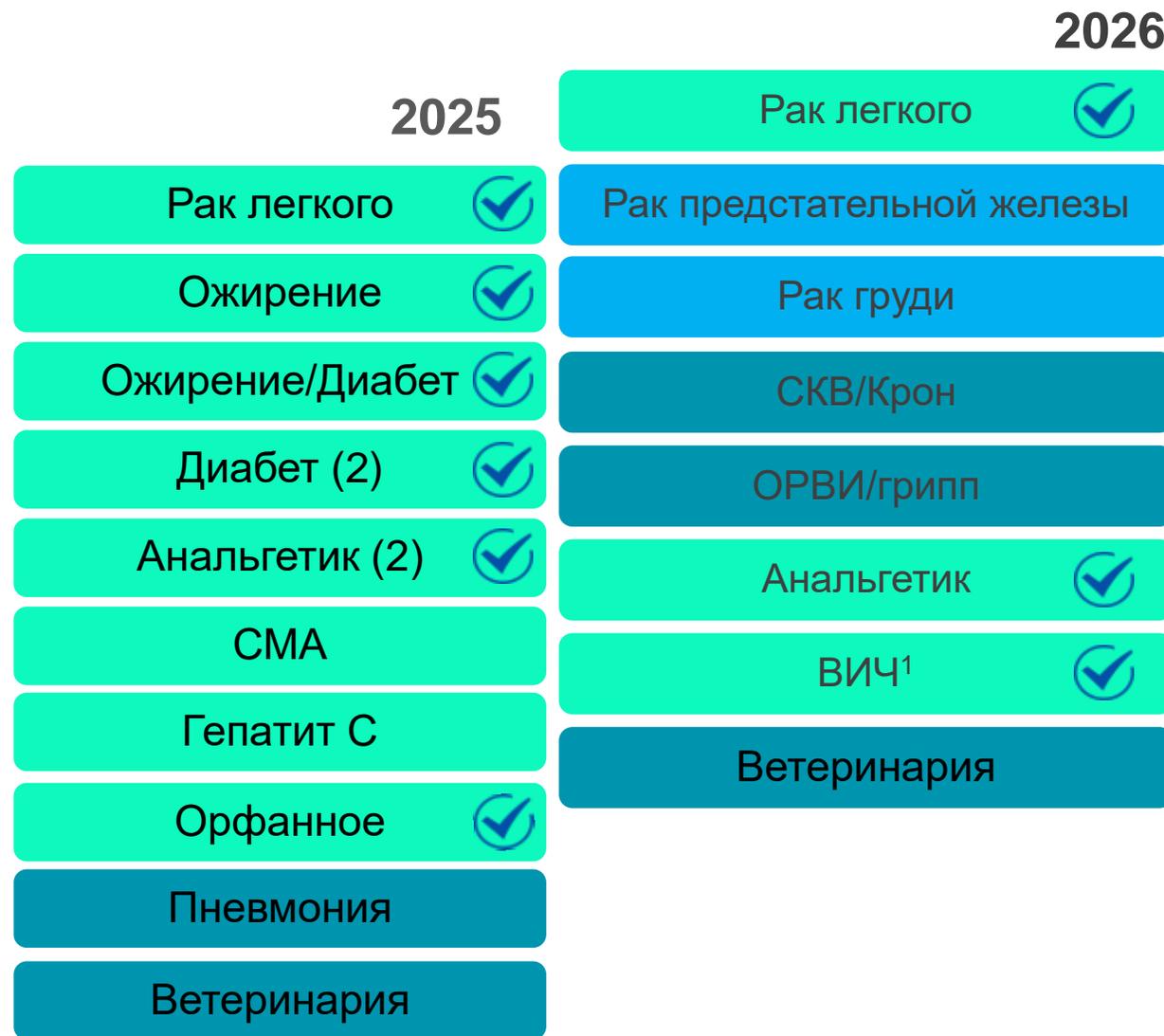
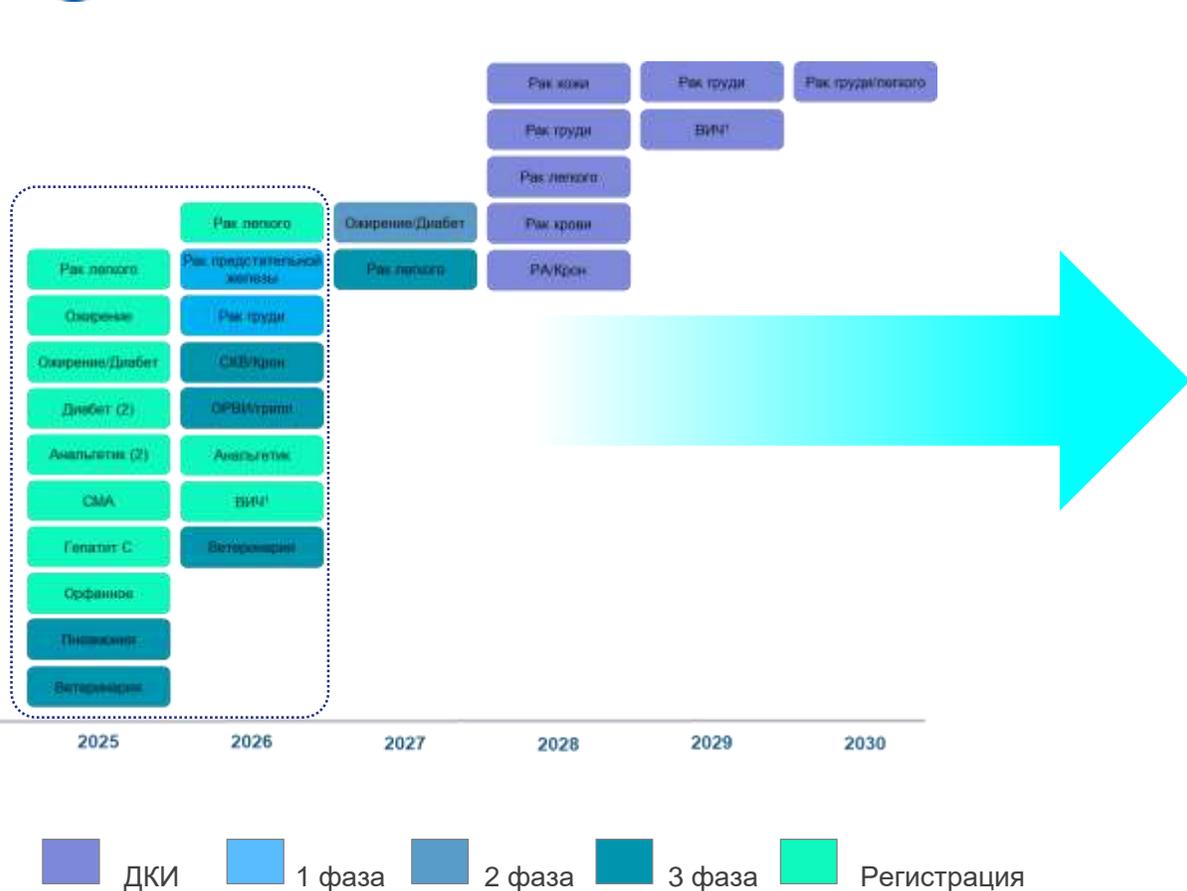
11

продуктов ключевого инновационного
портфеля продвинулись в статусе
разработки и регистрации

Планируемые запуски ключевых продуктов ПРОМОМЕД

Zoom на запуски 2025-2026 гг.

✓ Прогресс статуса с момента первичного размещения акций



(1) Препарат выводится в 2 этапа: сначала next-in-class, а затем оригинальный препарат этого класса. На графиках в правой стороне слайда учитывается как 1 продукт портфеля

Агонисты GLP-1 и твинкретины (GLP-1+GIP) – новая эра в формировании метаболического здоровья

«Число пациентов с сахарным диабетом II типа увеличивается пропорционально повышению распространенности ожирения как основного провоцирующего диабет фактора» Н.Мокрышева, Директор НМИЦ эндокринологии МЗ РФ

Рост бремени диабета и ожирения в России



1,8 раз

Рост выявляемости сахарного диабета и ожирения в 2023 г. по сравнению с 2022 г.

14%

Рост смертности от диабета в РФ в 2023 г. Одной из главных причин является «Пандемия ожирения»

9 из 10

Пациентов с СД2 имеют ожирение

51%

Доля сердечно-сосудистых заболеваний в структуре смертности при СД2

Механизм действия GLP-1 и ко-агониста GLP-1+GIP:



Регулирует и стимулирует выработку инсулина при высоком уровне глюкозы в крови



Не позволяет печени вырабатывать слишком много «сахара»



Контролирует аппетит на уровне ЦНС



Сокращает количество съедаемой пищи



Уменьшает эндотелиальное воспаление



Снижает риски развития сердечно-сосудистых заболеваний

Новые продукты Компании

Энлигрия®, Квинсента® (в рынке)

WRYC15801 (срок вывода продукта 4 кв 2024)

- Каждый 3 пациент достигает снижение веса на $\geq 20\%$
- Снижает риск инфарктов и инсультов у больных с СД2, избыточным весом и ожирением на 20%
- Лечение ожирения любой степени

WRYC12201 (срок вывода продукта 1 кв 2025)

- 9 из 10 пациентов с СД2 достигают уровень HbA1c менее 7% и удерживают его – потенциал переключения пациентов с инсулина
- Каждый 2 пациент достигает снижение веса на $\geq 20\%$ от исходной

Операционные результаты



Компания успешно реализует стратегию по выводу инновационных продуктов на рынок, одновременно наращивая долю биотехнологических препаратов

Размер релевантных рынков, млрд руб. ¹	1 пг 2024	1 пг 2023	EI
Эндокринология	9,3	6,7	144,2
Онкология	9,9	9,5	163,0
Прочие препараты Базового портфеля	88,1	79,5	128,7

Доли в выручке, % ²	1 пг 2024	1 пг 2023	изм. г/г
Доля Эндокринологии и Онкологии в выручке	54%	54%	-
Доля инновационных продуктов в выручке	57%	42%	+15 п.п.
Доля биотех продуктов в выручке	39%	32%	+7 п.п.

Ключевые показатели

>140

индекс эволюции в
Эндо и Онко

54%

доля Эндо и Онко в
выручке

57% ^{+15 п.п.}

доля инновационных
продуктов в выручке

39% ^{+7 п.п.}

доля биотех продуктов в
выручке

53%

доля коммерческих
продаж

47%

доля бюджетных
продаж

- такое распределение является хорошо сбалансированным и оптимальным для устойчивого развития бизнеса

Источник: (1) IQVIA данные по вторичным продажам в ценах производителей (2) МСФО отчетность Компании, управленческая отчетность Компании

EI – индекс эволюции, рассчитывается для оценки прогресса продукта и/или портфеля продуктов компании в рынке, отражает скорость прироста продукта по сравнению с ростом релевантного ему рынка. Значения выше 100 показывают на сколько процентных пунктов продукт или портфель растёт быстрее рынка.

Финансовые результаты

Рост выручки на 22% и опережающий рост EBITDA на 54%

млн руб. (если не указано иное)	1 пг 2024	1 пг 2023	%	2023	2022	%
Выручка	7 134	5 841	22%	15 842	13 480	18%
Себестоимость продаж	2 975	2 961	0,5%	5 807	3 956	47%
Валовая прибыль	4 159	2 880	44%	10 034	9 524	5%
<i>Рентабельность по валовой прибыли</i>	<i>58%</i>	<i>49%</i>	<i>+9 п.п.</i>	<i>63%</i>	<i>71%</i>	<i>-8 п.п.</i>
ЕБИТДА	2 285	1 485	54%	6 281	5 827	8%
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	<i>32%</i>	<i>25%</i>	<i>+7 п.п.</i>	<i>40%</i>	<i>43%</i>	<i>-3 п.п.</i>
Чистая прибыль	5	465	-99%	2 969	3 975	-25%
<i>Чистая прибыль, скорректированная на разовые расходы</i>	<i>690</i>	<i>465</i>	<i>47%</i>	<i>2 969</i>	<i>3 975</i>	<i>-25%</i>

7,1 млрд руб. **+22%**

Выручка увеличилась за счет роста продуктового портфеля и роста объемов продаж лекарственных средств в стратегических терапевтических областях (Эндокринология и Онкология):

4,2 млрд руб. **+44%**

Валовая прибыль увеличилась за счет сохранением средней себестоимости за единицу продукции, а также изменениями продуктового микса по сравнению с 1 полугодием 2023 года.

2,3 млрд руб. **+54%**

ЕБИТДА увеличилась за счет продолжающегося роста бизнеса Компании

5 млн руб. **690 млн руб.***

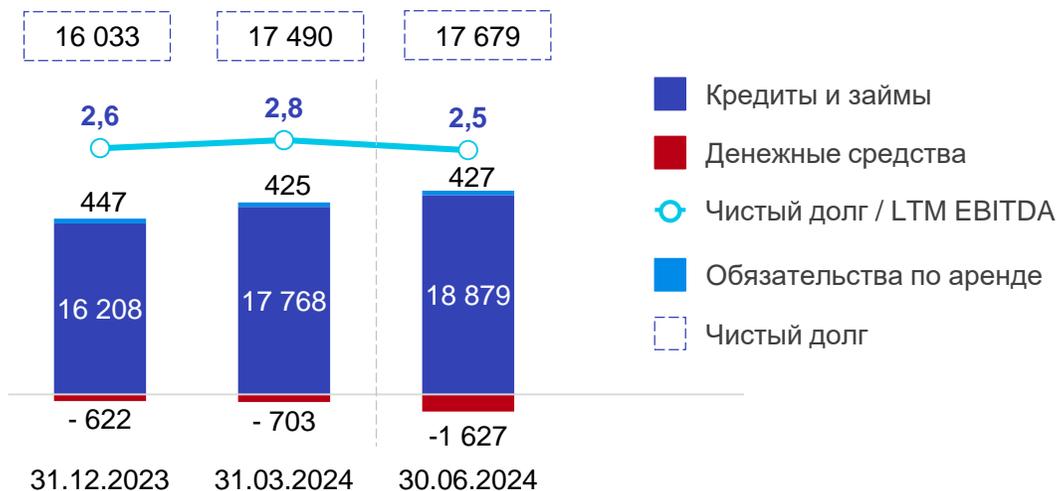
Чистая прибыль:

* На динамику чистой прибыли в 1 пг 2024 года 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. Скорректированная на разовые расходы чистая прибыль за 1 пг 2024 года выросла на 47% г./г.

Финансовая нагрузка и инвестиционная деятельность

Снижение соотношения Чистый долг/LTM EBITDA до 2,5x

Чистый долг, млн руб.



Капитальные вложения, млн руб.



Источник: МСФО отчетность Компании, управленческая отчетность Компании

ruA-

Expert

рейтинг кредитоспособности ООО «ПРОМОМЕД ДМ» со стабильным прогнозом подтвержден 15.11.2023



Чистый долг / LTM EBITDA
31.12.23

Чистый долг / LTM EBITDA
30.06.24

- несмотря на рост чистого долга, Чистый долг / LTM EBITDA Компании снижается
- в 1 кв 2024 г. Компания открыла новые кредитные линии с ПАО Банк ВТБ на общую сумму **2 млрд руб.** в рамках продолжающихся плановых инвестиций в производственные мощности и R&D.

R&D

- расходы на R&D составляют ~ 10% от выручки, что соответствует исторической динамике
- продолжаются исследования, направленные на разработку инновационных препаратов

CAPEX

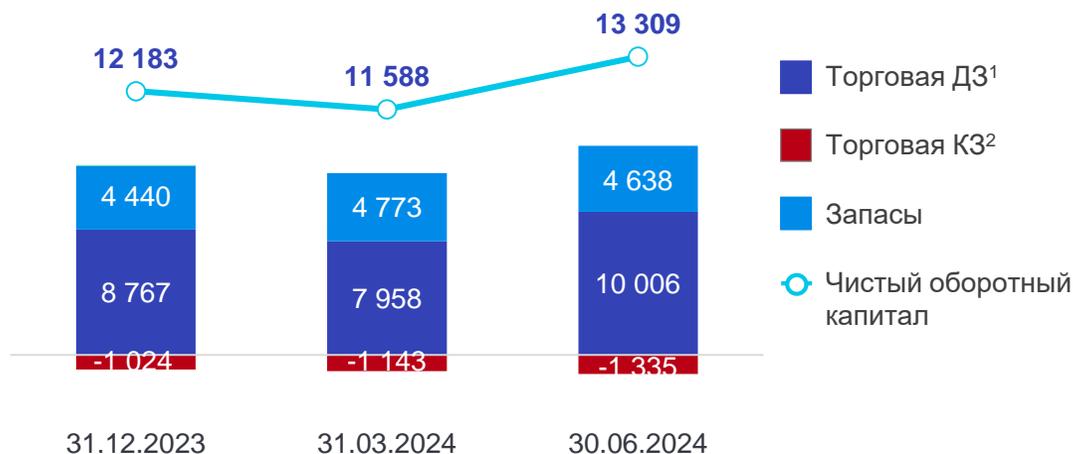
- снижение Capex программы год к году по причине изменения графика капитальных инвестиций, а также плановым завершением активного инвестиционного цикла в части развития производственных мощностей.

1,4
млрд руб.

Чистый оборотный капитал и свободный денежный поток от EBITDA

Увеличение чистого оборотного капитала отражает фазу активного роста Компании

Динамика чистого оборотного капитала, млн руб.



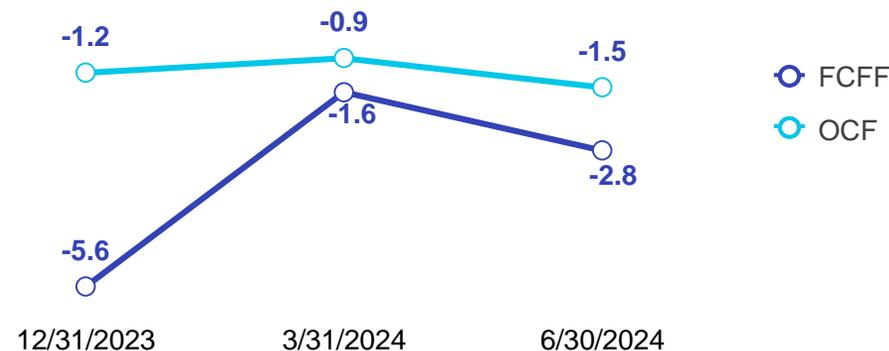
Чистый оборотный капитал

- Рост дебиторской задолженности вызван увеличением реализации продукции по сравнению с 2023 г. Просрочка отсутствует
- Запасы вернулись на уровень конца 2023 г. при увеличении продаж за 1 пг 2024 г.
- Рост кредиторской задолженности обусловлен постепенным переходом на пост оплату с определенным пулом поставщиков

Денежный поток в 1 пг 2024 г.

- обусловлен несколькими значимыми факторами:
- ✓ Продолжающимися инвестициями в CAPEX и R&D;
 - ✓ Разовыми расходами, связанными с организацией IPO компании;
 - ✓ Увеличением расходов по налогу на прибыль по результатам 2023 г;
 - ✓ Увеличение расходов на покрытие процентов по существующему кредитному портфелю ввиду изменения ключевой ставки Банка России

Динамика OCF и FCFF, млрд руб.



Расчет FCFF от EBITDA, 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)

Корпоративное управление и динамика численности

Реализация Стратегии, заявленной при размещении

Корпоративное управление

Совет директоров:

9 директоров, из них 4 независимых директора

Комитет по аудиту

3 директора, из них
3 независимые

Комитет по номинациям и вознаграждениям

3 директора, из них
2 независимые

Комитет по стратегии и устойчивому развитию

5 директоров, из них
3 независимые

- **6 членов Совета директоров** обладают **значительным** опытом в здравоохранении и научно-исследовательской деятельности
- **3 члена Совета директоров** имеют опыт руководства бизнесом в России и за рубежом в ТОП-5 глобальных фармацевтических компаний

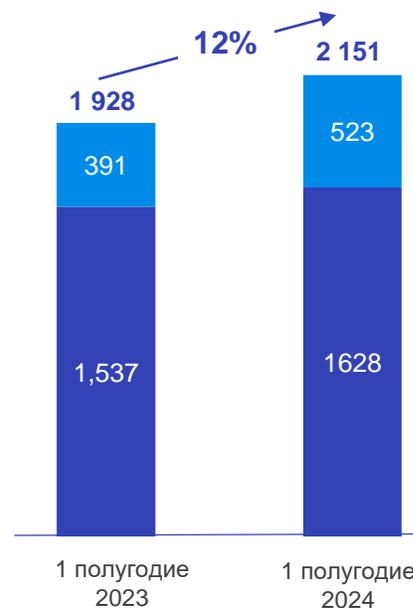
Управляющий комитет¹:

5 директоров

- **Более 20 лет** - среднее количество лет релевантного опыта членов Управляющего комитета

Персонал

Списочная численность сотрудников на отчетную дату, чел.



Лидеры прироста команды ПРОМОМЕД подразделения R&D, Цифровой трансформации и ИТ, Маркетинга и Продаж

R&D +13%
(авг'24: 416 чел.)

Маркетинг и Продажи +40%
(авг'24: 225 чел.)

Цифровая трансформация и ИТ +40%
(авг'24: 67 чел.)

- АО «Биохимик»
- Управление бизнесом

Источник: данные Компании

¹ Коллегиальный совещательный орган, отвечающий за операционное управление Группой

² АО «ПРОМОМЕД», ООО «ПРОМОМЕД ДМ», ООО «ПРОМОМЕД РУС», ООО «ПРОМАРК»

Взгляд менеджмента на будущие финансовые показатели ПРОМОМЕД

Компания подтверждает прогноз на 2024 год, озвученный при первичном размещении акций

Прогноз на 2024 год

35%

Рост чистой выручки

>35%

Рентабельность по EBITDA

>15%

Рентабельность по Чистой прибыли

Ключевые факторы успеха:

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

Дивидендная политика

При ЧД / скорр. EBITDA LTM¹ на конец отчетного периода:

- Ниже **1,0x** – не менее **50%** от скорректированной чистой прибыли²
- **1,0x – 2,0x** – не менее **25%** от скорректированной чистой прибыли²
- **2,0x – 2,5x** – не менее **15%** от скорректированной чистой прибыли²
- Выше **2,5x** – вопрос о выплате дивидендов по решению Совета директоров

Дивиденды начисляются и выплачиваются при наличии у Общества положительного показателя денежного потока в рамках операционной деятельности Общества³

Показатель	2025 год – цель	2026 год – цель	Среднесрочная перспектива '27–29	Долгосрочная перспектива '30–32
Рост чистой выручки год к году, %	75 – 80%	60 – 65%	СГТР > 40%	СГТР ~ 15%
Уровень рентабельности по скорр. EBITDA (% от чистой выручки)	40 – 45%	45 – 50%	> 50%	Рост до > 55%
Уровень рентабельности по чистой прибыли (% от чистой выручки)	> 20%	> 25%	Рост до > 30%	Рост до > 35%
Долговая нагрузка (ЧД / скорр. EBITDA LTM)	< 2,5x		Дальнейшее снижение долговой нагрузки	

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;

1

Опережающий рост релевантных рынков и растущая потребность в развитии биофармацевтики

2

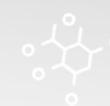
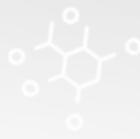
Инактивация зарубежных производителей: клинических исследований, регистрационной деятельности и коммерческой активности

3

Активная позиция Государства по поддержке отрасли и стимулирование полного цикла производства от субстанции до готовой лекарственной формы

Диверсифицированный базовый портфель, фокус на развитии инновационных препаратов, широкая научно-исследовательская база, современное производство полного цикла и профессиональная команда обеспечивают **ПРОМОМЕД опережающий рост** в релевантных рынках и **кратное увеличение доли Компании**

(1) Tailwind - в бизнесе термин "попутный ветер" относится к ситуации или условию, которые способствуют росту компании, увеличению её выручки и/или прибыли



Общая информация

«ПРОМОМЕД» — ведущая инновационная биофармацевтическая Компания с потенциалом значительного роста в перспективных сегментах фармацевтического рынка.

Раздел «Инвесторам и акционерам»

<https://promomed.ru/investors/>

Адрес

Россия, г. Москва, 129090, Проспект Мира, д. 13, стр. 1

Контакты

Ким Павел Владимирович

IR-директор

тел: +7 (495) 640-25-28

ir@promomed.pro