

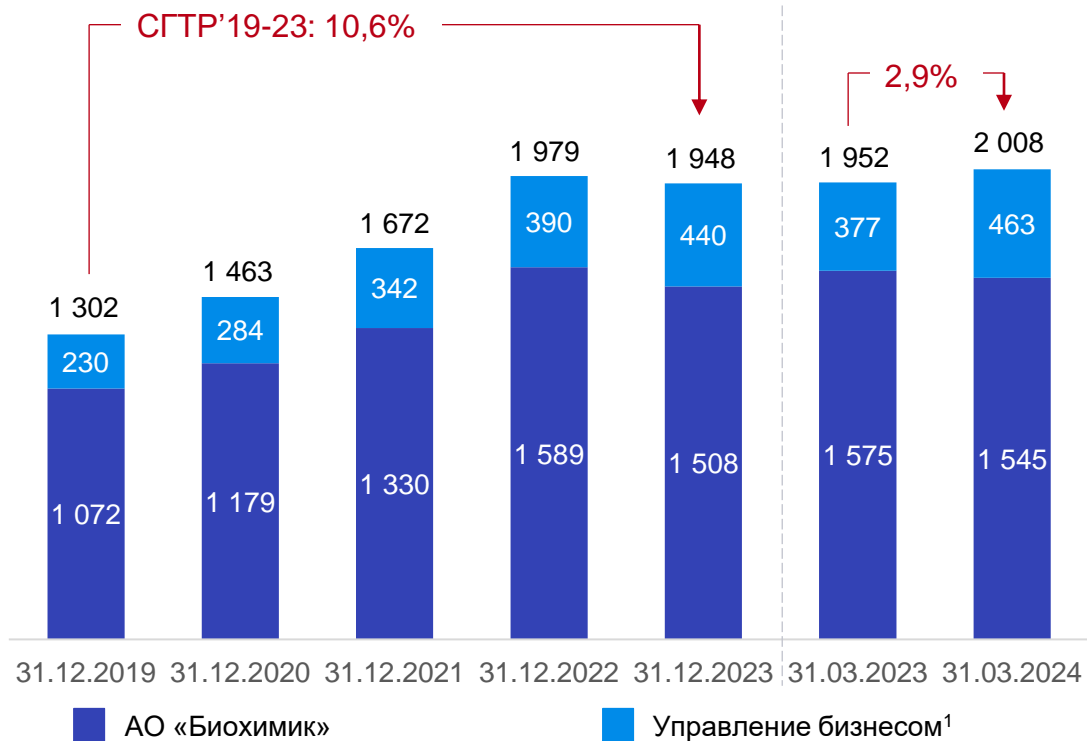


**Дополнительно раскрываемые материалы
для ознакомления инвесторам**



Лидеры роста команды ПРОМОМЕД...

Списочная численность сотрудников, чел.



41 год

средний возраст
сотрудников²

8+ лет

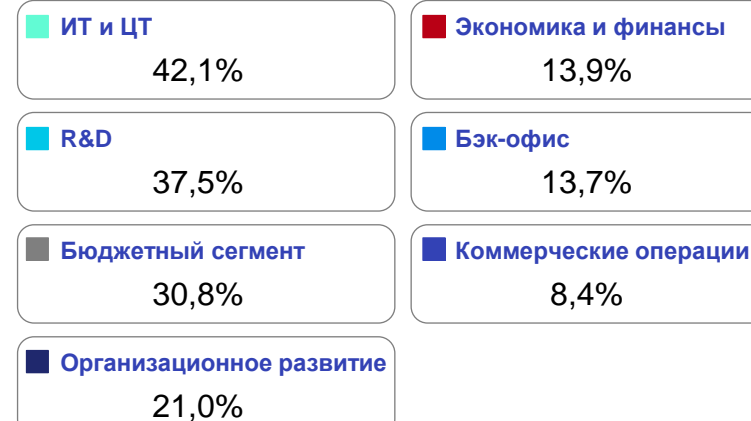
средний стаж
сотрудников²

... подразделения R&D, Цифровой трансформации и IT

Управление бизнесом



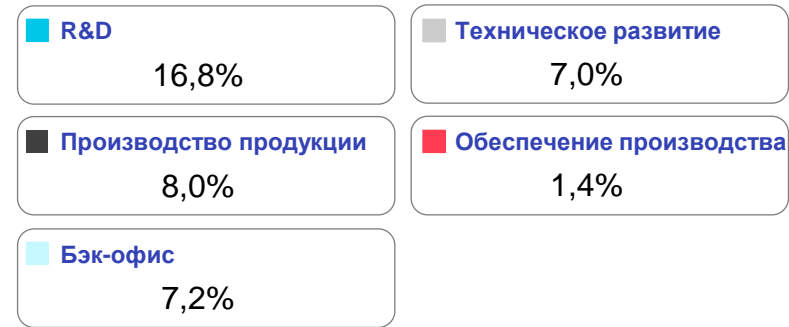
CGTR 2019-2023г.



Биохимик



CGTR 2019-2023г.



Источник: данные Компании

(1) АО «ПРОМОМЕД», ООО «ПРОМОМЕД ДМ», ООО «ПРОМОМЕД РУС», ООО «ПРОМАРК»

(2) По данным за 2019 -2023 гг. и 1 квартал 2024 г.

ПРОМОМЕД – инновационная биофармацевтическая компания с ведущими позициями и высоким потенциалом роста в Эндокринологии (терапии ожирения) и Онкологии.



Эндокринология



Подтвержденное лидерство в борьбе с ожирением

Существенная доля препаратов ПРОМОМЕД в сегменте борьбы с весом и диабетом (2023). Это традиционное «место силы» Компании в выручке, в прибыли, в экспертизе

Флагманский препарат

Запуск: декабрь 2023

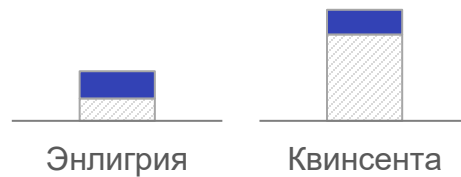
64%



Доля ПРОМОМЕД

54%

22%



■ ПРОМОМЕД □ Прочие



Онкология



Лидирующие позиции в сегменте Онкотерапии

За 2 года были достигнуты значимые доли в релевантных рынках (2023). Выручка увеличилась с около 0 до 3,8 млрд руб. с устойчивой тенденцией к росту. Это новое «место силы»

Запуск: 2021–2022

Запуск: 2022

41%

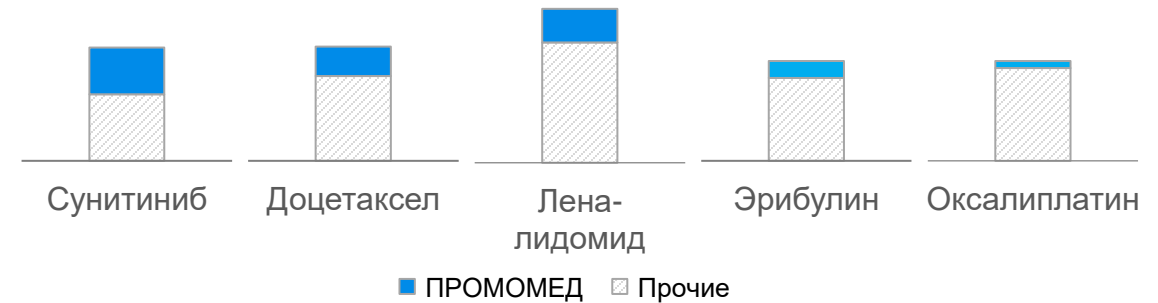
26%

22%

17%

7%

Опыт успешного вывода продуктов и быстрого получения рыночной доли



■ ПРОМОМЕД □ Прочие

Источник: данные Компании, индустриальный отчет Strategy Partners, IQVIA.

- **Полный цикл разработки** in-house: от поиска молекулы до трансфера в производство и регистрации
- Оборудование мирового уровня для разработки **самого широкого в стране спектра высокотехнологичных лекарственных форм и субстанций**
- Площадь исследовательского комплекса занимает **более 2 000 кв. м.**
- **Сотрудничество** с ведущими научно-исследовательскими институтами России и мира
- В рабочие группы входят **более 100 ученых** ведущих российских и зарубежных университетов и НИИ
- ПРОМОМЕД является приглашенным экспертом и активно участвует в работе комиссий и советов при регуляторных и законодательных органах

- Объем инвестиций в R&D за последние 3 года составил **~4,5 млрд руб**
- Более **10% выручки** инвестируется в исследования и разработки



- Выпуск микросерий лекарственных средств для доклинических исследований и перехода «в клинику»

- Активное **применение технологий искусственного интеллекта (AI)** позволяет сокращать время выбора соединения-лидера и вывода на рынок инновационных препаратов (благодаря AI % конверсии от соединения-лидера до регистрации стал достигать 80%*)
- Программы биофармацевтических исследований
- Использование методов QSAR, молекулярного докинга и хемореактомного анализа
- Ускоренный трансфер технологий
- Свыше **250 человек** научно-исследовательского персонала
- В орбите Группы более **200 докторов и кандидатов наук**
- Результаты работы R&D-центра признаны и отмечены рядом **наград и премий**

Разработанные в компании технологические платформы ускоряют разработку и выпуск востребованных лекарств

Технологическая платформа	Описание	Примеры продуктов платформы	Свойства / Результат
РНК-платформа	Биотехнологические препараты на основе РНК	<div data-bbox="1263 272 1454 322">РадаминВиро</div> <div data-bbox="1123 344 1625 429">Индукторы интерферонов в различных формах</div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ индукторы сразу трех типов ИФН раннего типа с выраженными противовирусными, антибактериальными и противовоспалительными свойствами ✓ более высокий профиль безопасности
ADC-платформа	«Соединение» моноклонального антитела с химическим агентом посредством специфического линкера	<div data-bbox="1136 536 1612 594">4 инновационных препарата для лечения онкологических заболеваний</div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ оптимизированное создание препаратов ADC-терапии (направлены на выбранные мишени) ✓ возможности контрактного производства
Терапия РНК-вирусов	Таргетное лечение РНК-вирусов (COVID19-грипп-основные виды ОРВИ и др.)	<div data-bbox="1123 708 1365 843">Арепливир</div> <div data-bbox="1378 708 1625 843">Молнупиравир</div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ программа разработки универсальных препаратов с высокой эффективностью в отношении РНК-вирусов (возбудителей сезонных и пандемичных заболеваний)
Пептидные технологии	Синтез субстанций на основе пептидных молекул	<div data-bbox="1123 922 1365 1008">Амбервин Пульмо</div> <div data-bbox="1378 936 1625 993">Энлигрия</div> <div data-bbox="1251 1036 1493 1079">Квинсента</div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ пептидные препараты с заданными физико-химическими, стереохимическими и биологическими свойствами
Биокаталитический синтез	Оптимизация синтеза и повышение чистоты АФС	<div data-bbox="1123 1158 1365 1208">Такролимус</div> <div data-bbox="1378 1158 1625 1208">Кладрибин</div> <div data-bbox="1123 1258 1365 1308">Дапаглифлозин</div> <div data-bbox="1378 1258 1625 1308">Эмпаглифлозин</div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ снижение себестоимости АФС за счет: <ul style="list-style-type: none"> - Избавления от многоступенчатой очистки конечного продукта - Получения заданного расположения молекулы в пространстве

Источник: данные Компании, Индустриальный отчет Strategy Partners.

Процесс разработки лекарственных препаратов



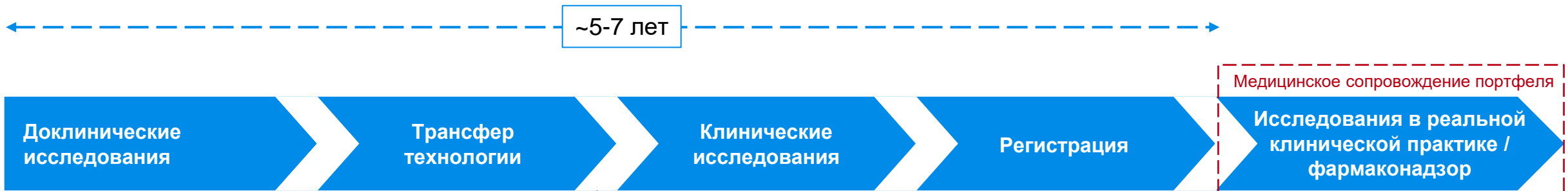
Источник: данные Компании

(1) С учетом изучения стабильности. Проводится параллельно с другими этапами

ПРОМОМЕД имеет широкий успешный опыт в проведении клинических исследований и медицинском сопровождении продуктового портфеля



Процесс проведения исследований и регистрации лекарственных препаратов



Медицинское сопровождение портфеля
Исследования в реальной клинической практике / фармаконадзор

Исследовательский процесс

- Исследования проводятся на животных

Что анализируется?

- Эффективность
- Безопасность и токсичность
- Механизм действия и первичные данные по кинетике

Цель трансфера

- Масштабирование лабораторной технологии и аналитических методик в пром. производство.
- Обеспечение валидированного процесса с постоянными производственными параметрами и параметрами качества продукции.

Исследовательский процесс

I фаза	<ul style="list-style-type: none"> Изучение переносимости и фармакокинетики
II фаза	<ul style="list-style-type: none"> Подтверждение эффективности препарата и выбор оптимального режима дозирования
III фаза	<ul style="list-style-type: none"> Подтверждение результатов эффективности и безопасности препарата

Регистрационный процесс

- Оценка качества, эффективности и безопасности ЛП
- Регистрационное досье регулярно обновляется
- Установлены ускоренные процедуры регистрации для орфанных препаратов и препаратов, представляющих особую значимость для населения

IV фаза, RWD/RWE data	<ul style="list-style-type: none"> Изучение результатов применения препарата на большой разноплановой популяции в реальной клинической практике
Фармаконадзор	<ul style="list-style-type: none"> Мониторинг безопасности продукта на протяжении всего жизненного цикла. Выявление, оценка и предотвращение нежелательных реакций на фоне применения лекарственных препаратов

Первичные данные по эффективности препарата. Определение min токсичной дозы и max безопасной дозы
Оценка влияния на органы и ткани

~1-12 мес.

Промышленная технология получения АФС и ГЛС

~1-3 мес.

от 3 лет

~4-20 мес.

In-House / лицензированные GLP-центры

In-House

In-House / CRO/ лицензированные GCP-центры

In-House

Источник: данные Компании

Технологическая платформа – это разработанный набор технологий, позволяющий унифицировать и оптимизировать процесс разработки и вывода препаратов



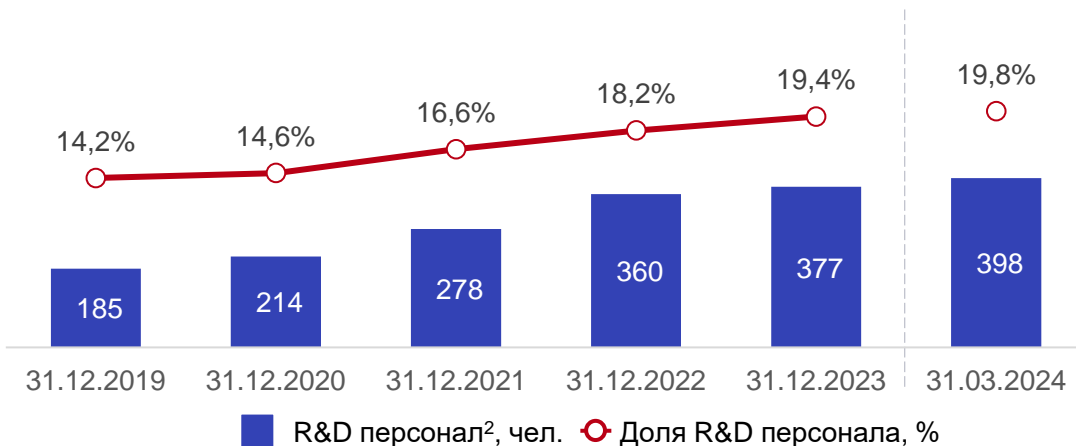
Широкая база технологических платформ позволяет оптимизировать процесс разработки и вывода лекарственных препаратов на рынок



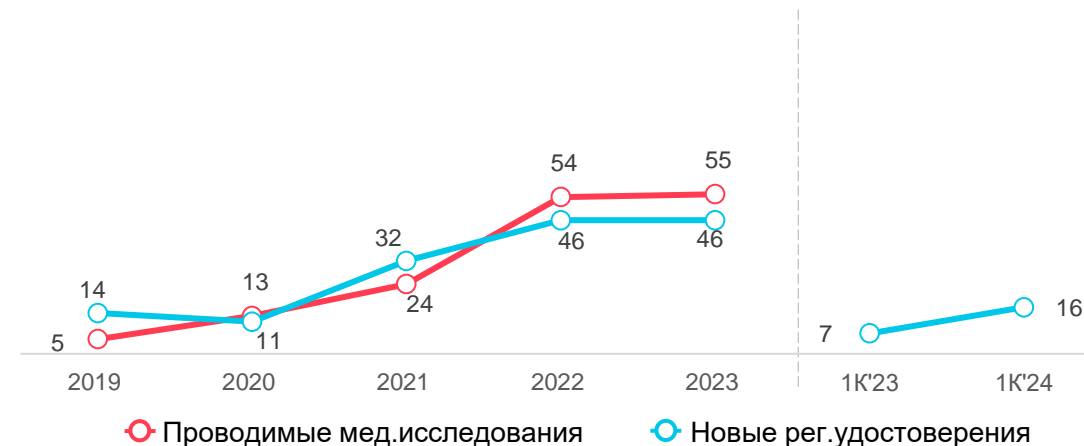
Технологические платформы обеспечивают высокую эффективность R&D ПРОМОМЕД



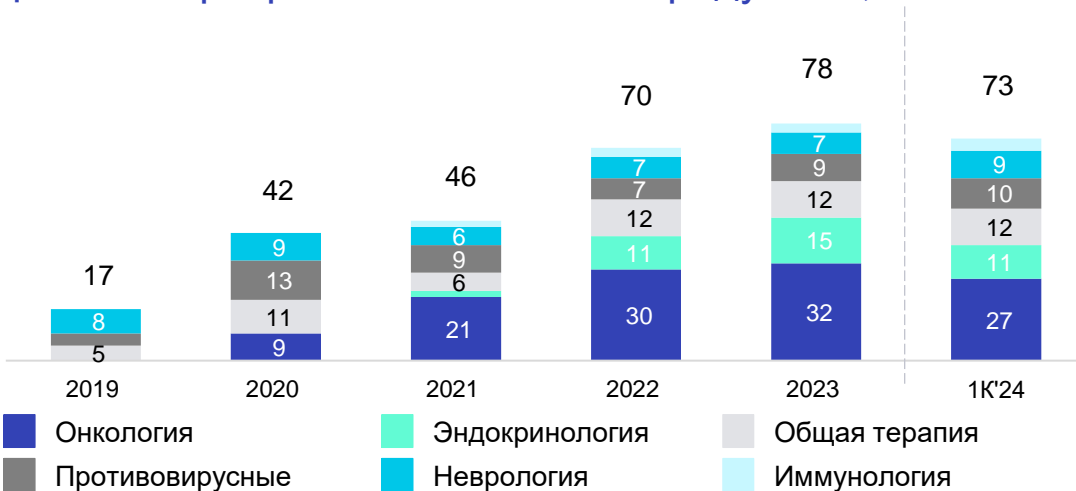
Динамика R&D персонала и его доля от штата



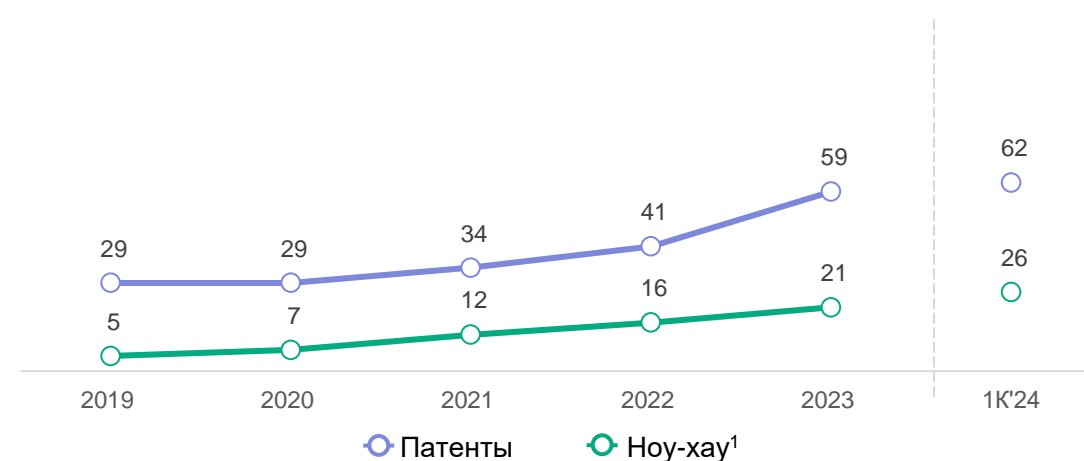
Динамика исследовательской деятельности R&D команды



Динамика разработки ключевых продуктов³, шт.



Динамика объектов интеллектуальной собственности



Источник: данные Компании

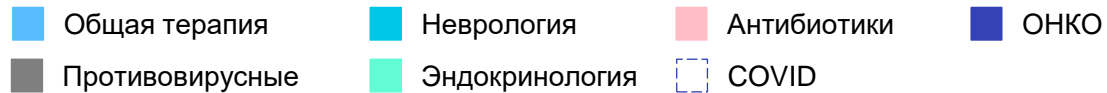
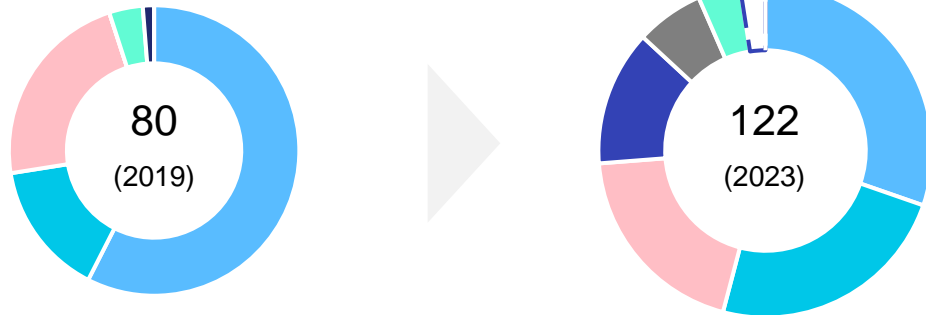
(1) Ноу-хау – нематериальный актив, который основывается на результатах интеллектуальной деятельности, в отношении которых введен режим конфиденциальности

(2) С учетом персонала, занимающегося трансфером и управлением качеством

(3) Разработка – период с поиска новых молекул до регистрации

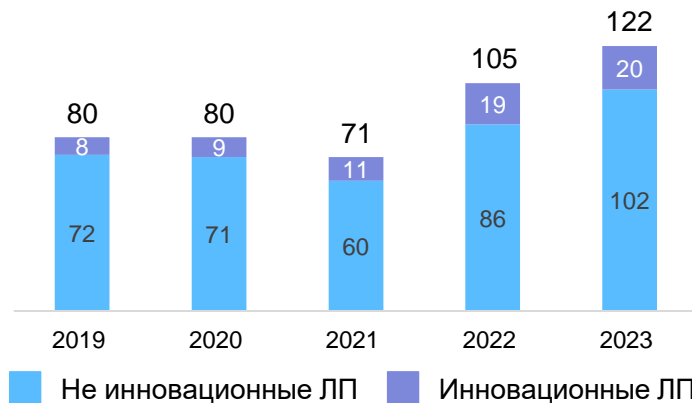


Динамика структуры портфеля¹ по нозологиям, бренды

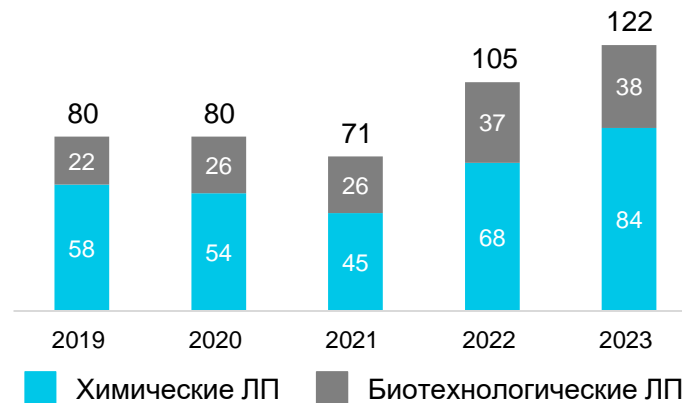


- Продуктовый портфель Компании существенно диверсифицирован по нозологиям
- Значительная часть препаратов произведена на основе биотехнологий
- Существенная доля портфеля относится к списку ЖНВЛП, что позволяет закрывать потребность государства в лекарственных препаратах
- Сокращение количества лекарственных препаратов ПРОМОМЕД в обороте в 2021 г. вызвано фокусированием производства и продвижения Компании на COVID продукты

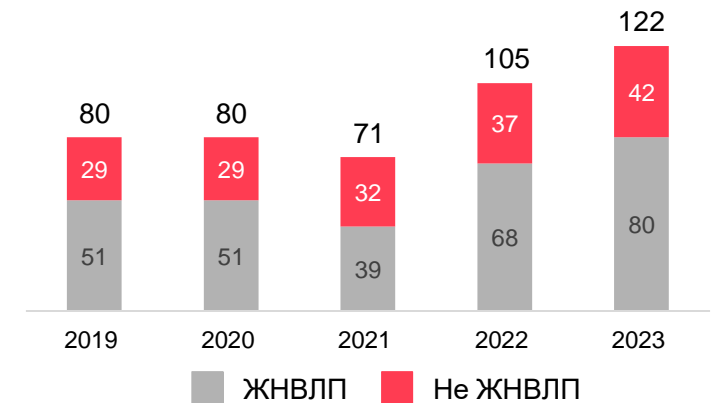
Динамика структуры портфеля¹ по инновативности ЛП, бренды



Динамика структуры портфеля¹ по методу производства ЛП, бренды



Динамика структуры портфеля¹ по ЖНВЛП, бренды



Источник: данные Компании
 (1) Указаны только активные ЛП, по которым Компания имеет ненулевую выручку

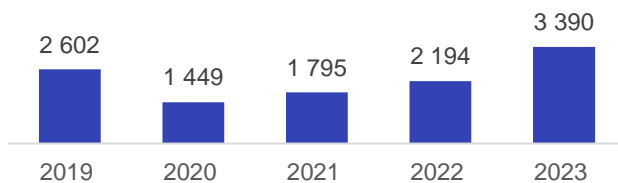


Редуксин® Редуксин® Форте

- Эффективное снижение веса, контроль аппетита и восстановление метаболического здоровья
- Лидер рынка ожирения с 2011 г. (рыночная доля 64%)
- Включен в Клинические рекомендации МЗ РФ

> 1 млн проданных упаковок в 2023 г.
2008 год получения РУ

Выручка¹ по препарату, млн руб.

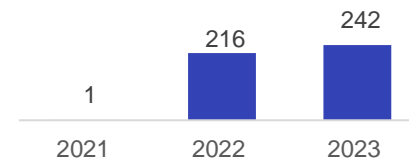


Моделакс®

- Эффективное и удобное средство лечения запоров
- Широкие возможности коммерциализации и медиа-рекламы за счет безрецептурного статуса

> 1,3 млн проданных упаковок в 2023 г.
2021 год получения РУ

Выручка¹ по препарату, млн руб.

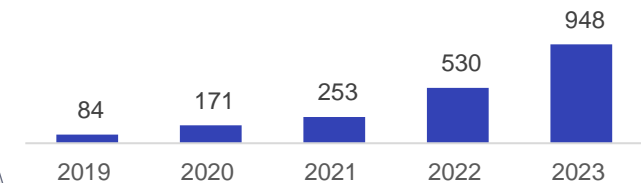


Амбене®Био

- Биотехнологический бренд для комплексного лечения заболеваний суставов
- Инновационная технология получения АФС
- Включен в ЖНВЛП и Клинические рекомендации РФ

> 600 тыс. проданных упаковок в 2023 г.
2017 год получения РУ

Выручка¹ по препарату, млн руб.



Источник: управленческая отчетность Компании, данные Компании

(1) Чистая выручка, которая учитывает вознаграждение, уплаченное с целью продвижения продукции в аптечных сетях, а также финансовую премию за выполнение объема закупок

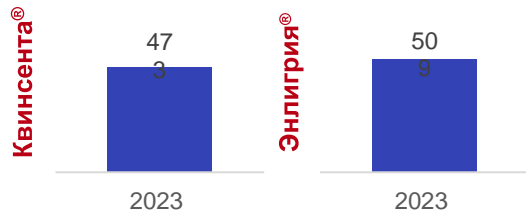


Квинсента® Энлигрия®

- Нормализация уровня глюкозы и инсулина
- Эффективное снижение веса, контроль аппетита и восстановление метаболического здоровья
- Успешная коммерциализация
- Включен в клинические рекомендации МЗ РФ

~ 150 тыс. проданных упаковок в 2023 г.
2023 год получения РУ

Выручка¹ по препарату, млн руб.

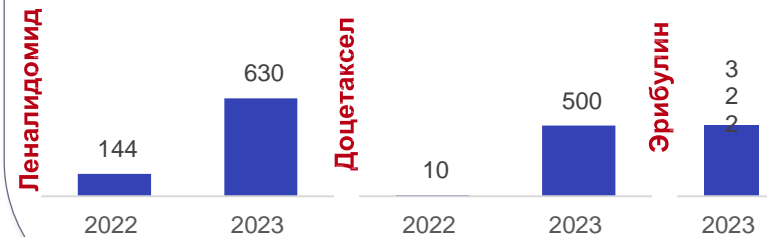


Леналидомид Доцетаксел Эрибулин

- Эффективная химиотерапия агрессивных видов рака: РМЖ, рак легкого, опухоли головы и шеи; рак яичников; рак предстательной железы; рак желудка, множественная миелома
- Включены в ЖНВЛП и клинические рекомендации ИЗ РФ

> 330 тыс. проданных упаковок в 2023 г.
2022 год получения РУ

Выручка¹ по препаратам, млн руб.

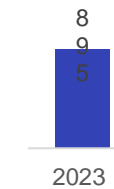


Ролнавир®

- Последнее поколение в лечении ВИЧ
- Обеспечивает высокую эффективность в отношении снижения вирусной нагрузки
- Собственная технология полного цикла
- Включен в ЖНВЛП и клинические рекомендации МЗ РФ

> 96 тыс. проданных упаковок в 2023 г.
2022 год получения РУ

Выручка¹ по препарату, млн руб.



Источник: управленческая отчетность Компании, данные Компании

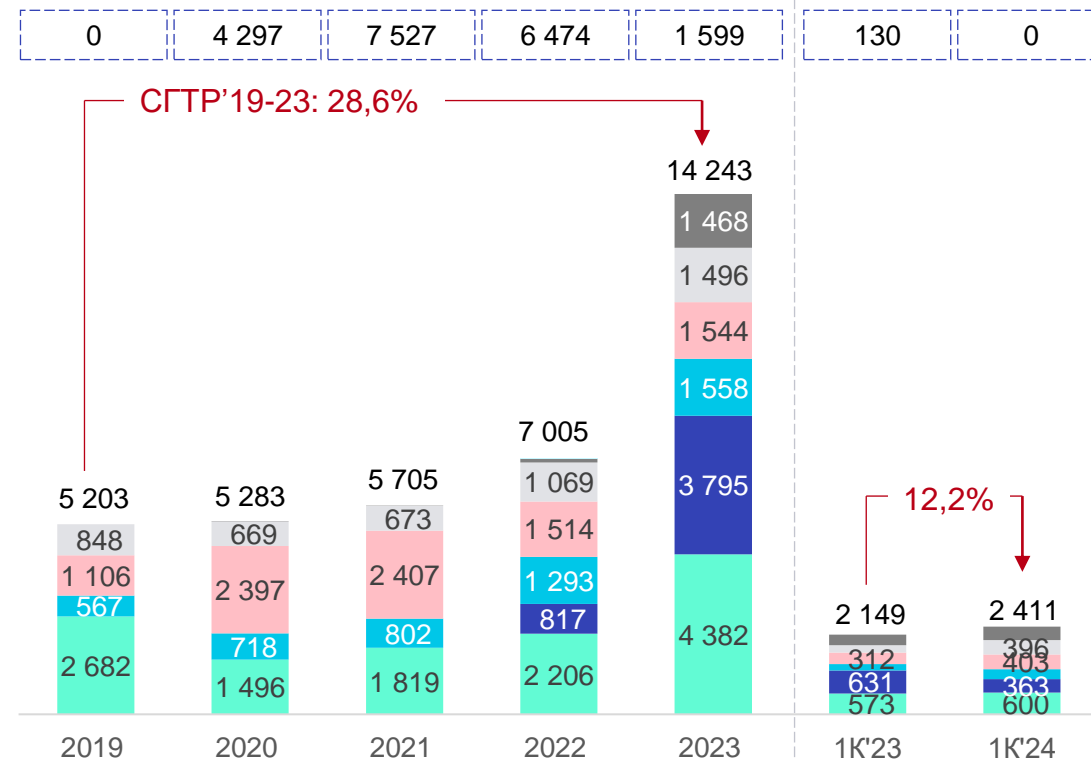
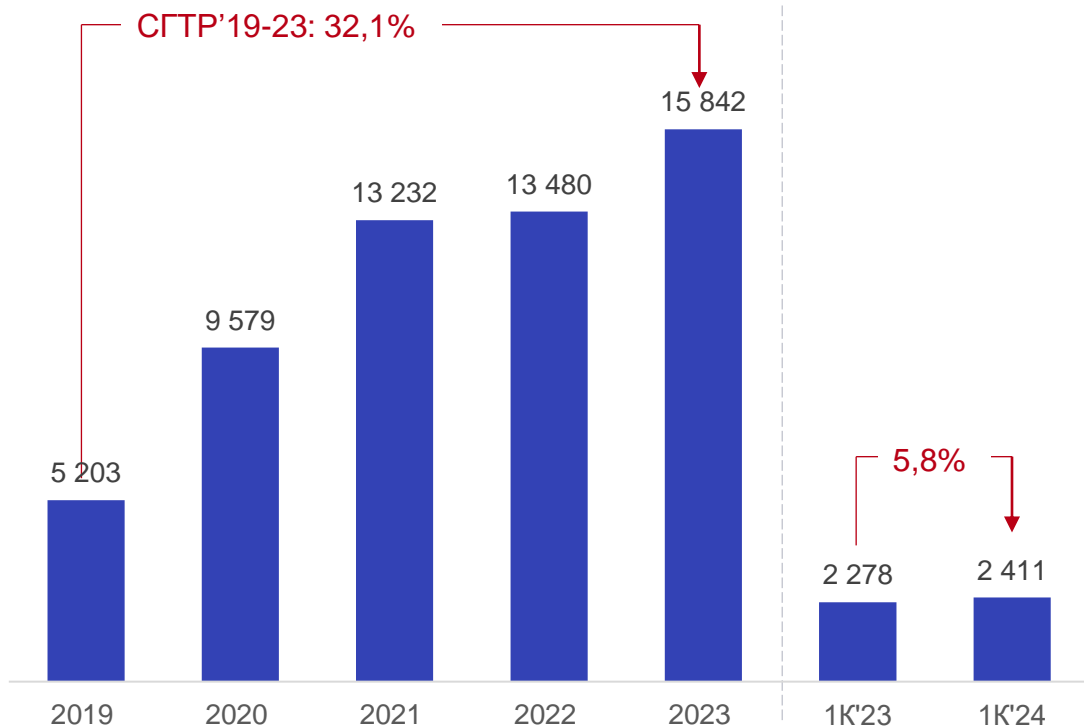
(1) Чистая выручка, которая учитывает вознаграждение, уплаченное с целью продвижения продукции в аптечных сетях, а также финансовую премию за выполнение объема закупок
(2) Уже в первые месяцы продаж

Динамика выручки

Кратный рост выручки обеспечен диверсификацией продуктового портфеля, фокусом на инновациях в традиционно сильных направлениях деятельности

Динамика выручки¹ Компании демонстрирует двузначный СГТР, млн руб.

Динамика выручки¹ Компании в ключевых нозологиях (ТО²), млн руб.



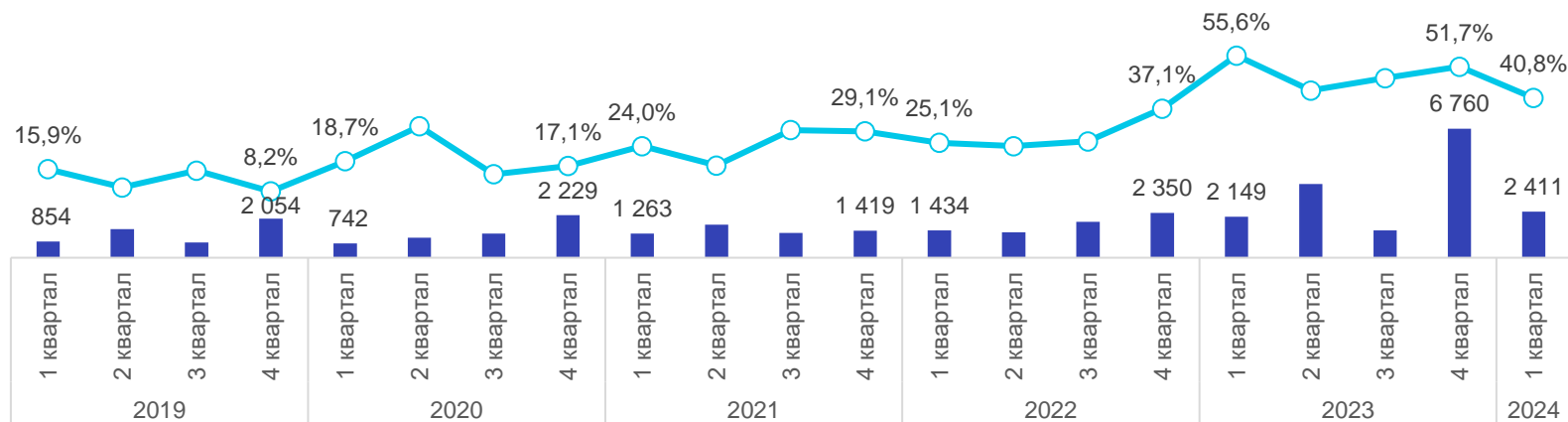
- Рост выручки без учета препаратов против COVID составил 103% (2023 vs 2022);
- Снижение выручки в нозологии «Эндокринология» в 2020 г. обусловлено эффектом COVID, а именно переключением спроса с товаров общего потребления на фоне локаута по всей стране
- Снижение выручки по нозологии «Онкология» в 1K'24 обусловлено сезонностью графика объявленных тендеров в рамках государственных закупок

Источник: МСФО отчетность Компании, управленческая отчетность Компании, данные по 1K'23 и 1K'24 указаны согласно предварительной МСФО отчетности
 (1) Чистая выручка, которая учитывает вознаграждение, уплаченное с целью продвижения продукции в аптечных сетях, а также финансовую премию за выполнение объема закупок
 (2) Терапевтическая область

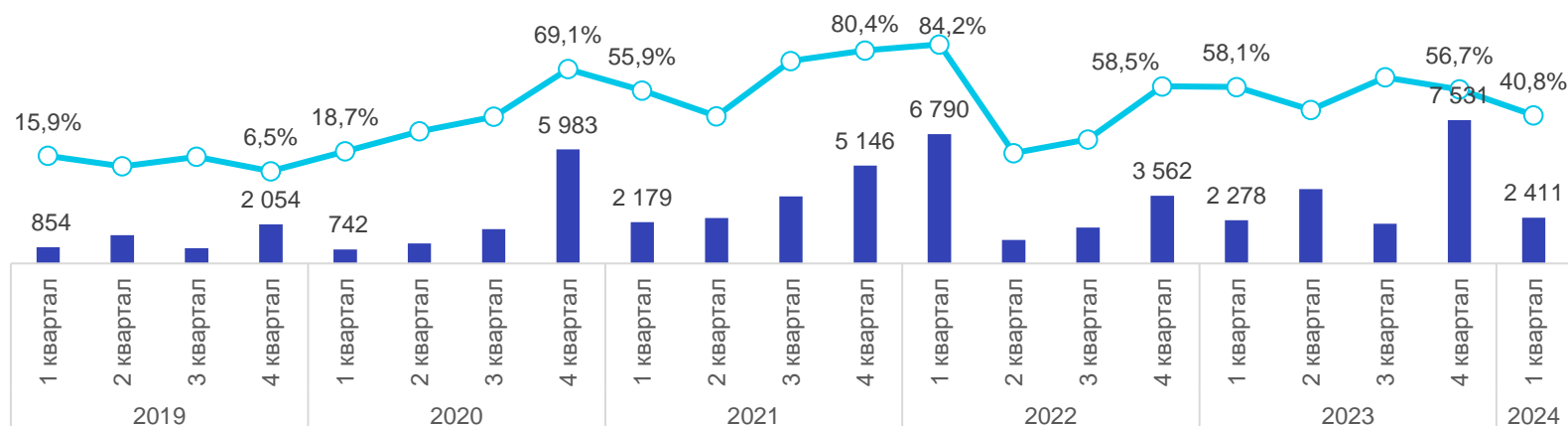
Сезонность выручки

Существенная часть выручки приходится на 4 квартал в основном за счет характерного для индустрии роста продаж в Бюджетном сегменте рынка

Сезонность выручки¹ Компании без COVID, млн руб.



Сезонность выручки¹ Компании с COVID, млн руб.



■ Выручка¹, млн руб. ● Доля бюджетного сегмента продаж, %

- Значительное увеличение доли в бюджетном сегменте в структуре продаж ПРОМОМЕД (с 8,2% в 4К'19 до 51,7% в 4К'23) влияет на сезонность выручки: более 55% выручки Компания получает во 2-м полугодии
- Основная часть выручки каждого года приходится на 4 квартал, в среднем 37,5%
- На 1 квартал приходится наименьшая доля выручки по году (в среднем 17,7%), что связано с тенденцией тендерных закупок, которые традиционно проводятся в 3-4 кварталах

Источник: управленческая отчетность Компании
 (1) Чистая выручка, которая учитывает вознаграждение, уплаченное с целью продвижения продукции в аптечных сетях, а также финансовую премию за выполнение объема закупок

Динамика структуры выручки¹ по каналу продаж, млн руб.



Динамика структуры выручки¹ по инновативности ЛП, млн руб.



Динамика структуры выручки¹ по методу производства, млн руб.



Динамика структуры выручки¹ по ЖНВЛП, млн руб.



Источник: управленческая отчетность Компании

(1) Чистая выручка, которая учитывает вознаграждение, уплаченное с целью продвижения продукции в аптечных сетях, а также финансовую премию за выполнение объема закупок

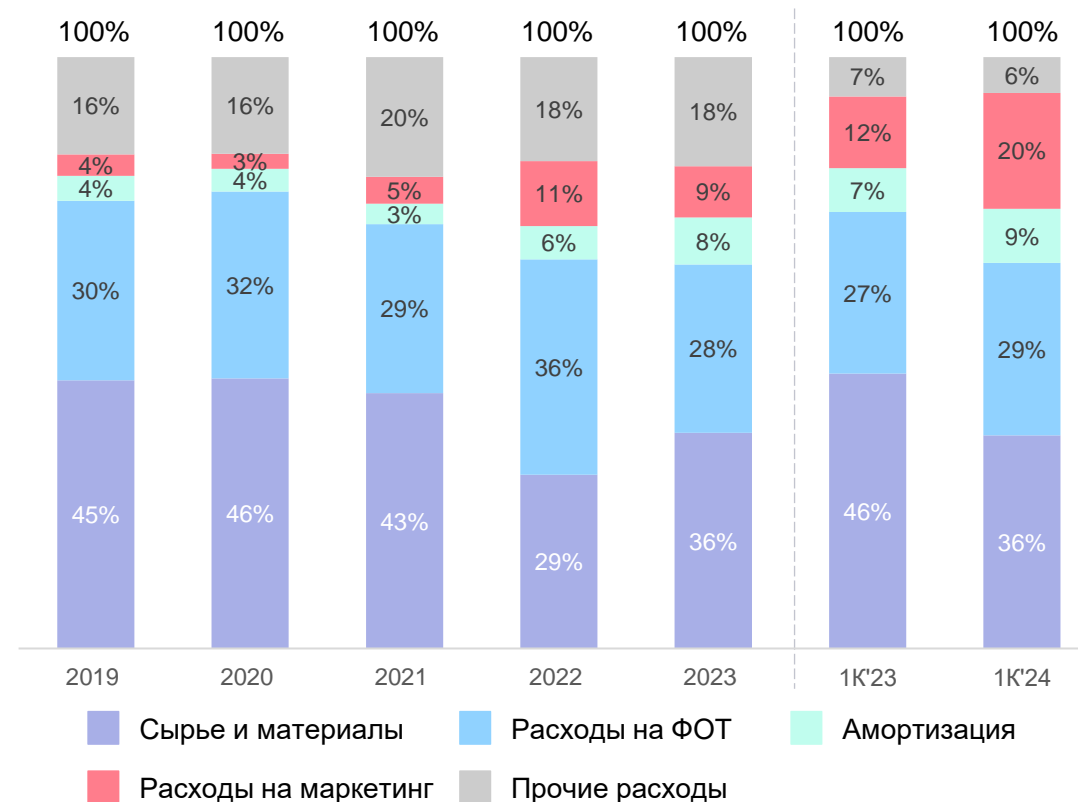
(2) Учитываются патенты, ноу-хау и заявки

(3) Снижение выручки от инновационных продуктов вызвано существенным снижением выручки от препаратов для лечения COVID: Ареплевири и Эсперавири

Динамика расходов Компании, млн руб.



Структура расходов Компании, %



- Значительная часть расходов приходится на сырье и материалы (валютная составляющая – около 40%), расходы на ФОТ и амортизацию
- Рост расходов на ФОТ в 2022 обусловлен разовыми премиальными выплатами по итогам продаж препаратов против COVID
- С 2021 г. ПРОМОМЕД начал активнее инвестировать в маркетинговые расходы (включая рекламу продуктов на ТВ). В 2022 г. расходы составили 11% всех расходов Компании, что в том числе отразилось на росте выручки в 2023 г. В 2024 г. уровень маркетинговых расходов прогнозируется на уровне 10%

Источник: МСФО отчетность Компании, данные по 1К'23 и 1К'24 указаны согласно предварительной МСФО отчетности

Управляющий комитет¹, мотивация на достижение операционных и стратегических результатов



27

Ефремов Александр
Генеральный директор



20

Бардин-Денисов Илья
Операционная деятельность²



15

Заславская Кира
Новые продукты, исследования и разработки



15

Соловьев Тимофей
Экономика и финансы



28

Троянкин Юрий
Организационное развитие, человеческий капитал, поддержка бизнеса³

XX

Количество лет релевантного опыта

Операционные цели: Сбалансированная система KPI

Как определяются KPI?

- На основании стратегии и бюджета Группы
- Утверждаются Управляющим Комитетом/Советом директоров

Структура KPI

- Баланс между Корпоративными KPI (выручка, EBITDA, соблюдение ковенант и т.п.) и Функциональными KPI (достижение KPI в зоне функциональной ответственности и т.п.)

Периодичность и размер выплат

- Период оценки: календарный год
- Размер (целевой премии): доля от годового оклада vs уровень (грейда) должности в структуре Эмитента. Диапазон премии: до 1,5x от целевой.

Стратегические цели: планируемая программа долгосрочной мотивации (LTI)

Круг участников

- Программа предназначена для мотивации топ-менеджмента и ключевых сотрудников

Условия

- Достижение плановых результатов по EBITDA
- Достижение KPI в зоне функциональной ответственности

Форма и размер вознаграждения

- Форма: акции Компании
- Размер: незначимая доля от общего количества акций Компании

Срок и формат реализации

- Длительность программы: 4 года.

Источник: данные Компании

(1) Управляющий комитет будет сформирован на основании Приказа Генерального директора АО «ПРОМОМЕД» и представлять собой коллегиальный совещательный орган

(2) В поле операционной деятельности входят: планирование продаж и операций, продвижение, маркетинг и продажи, корпоративные коммуникации

(3) Деятельность включает в себя Цифровую трансформацию и IT, правовые вопросы,

- 40% расходов компании на сырье и материалы составляют валютные расходы.

- Производство Квинсенты и Энлигрии частично осуществляется ООО «Завод Медсинтез». Активные фармацевтические субстанции Семаглутид и Лираглутид производятся на АО «Биохимик». Далее препараты транспортируются в специальных холодильниках на ООО «Завод Медсинтез», где происходит розлив в шприц-ручки. ООО «Завод Медсинтез» имеет соответствующие лицензии и несет перед ООО «ПРОМОМЕД ДМ» ответственность в соответствии с заключенным с ним договорами и соглашениями по качеству.

- Доля продаж продуктов Группы Эмитента с пожизненным курсовым лечением в портфеле Группы Эмитента составляла 26% на момент 2022г. с последующим ростом до 63% в 2023г. Начиная с 2024г. доля увеличивается до 66%. Группа Эмитента прогнозирует рост продуктов Эмитента с пожизненным курсом лечения в портфеле Группы Эмитента до 84% к 2032г

- Основные страны экспорта продукции Группы - регион ЕАЭС (Казахстан, Узбекистан, Киргизия). Группа нацелена на объем экспорта в объеме от 3 до 4% от общей выручки в 2024 году. Основные страны для расширения географии экспорта: ОАЭ, Саудовская Аравия, страны Африки и Юго-Восточной Азии.