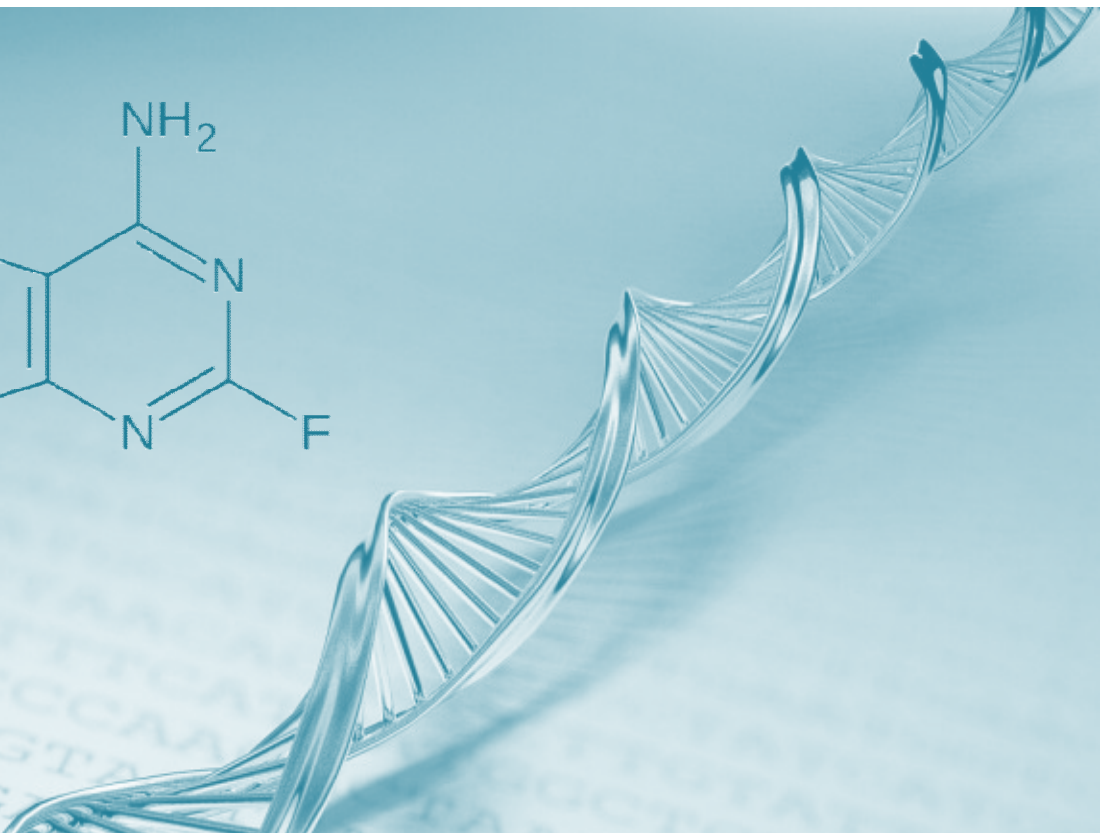




Фармсинтез

Презентация для инвесторов



Организатор размещения,
листинговый агент
ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ»

Андеррайтеры:





История компании

«Фармсинтез» (Санкт-Петербург) – первая российская биофармацевтическая компания (*Life Science*), выходящая на международный рынок фармацевтических исследований, разработок и их маркетинга.

Год	Ключевые события
1996	создание компании ООО «Фармсинтез»
2001	ввод в эксплуатацию уникального в РФ научно-производственного комплекса , преобразование в ЗАО
2004 - 2005	выход на зарубежные рынки
2006	внедрение системы качества ИСО 9001-2001
2007	приобретение акций компании фондом Amber Trust
2008	внедрение стандартов GMP, лицензирование уникальной платформенной технологии биокатализа для производства нуклеозидов и нуклеозидовых аналогов
2009	начало сотрудничества с государством в рамках программы «Фарма 2020».



«Фармсинтез» сегодня

- Уникальный научно-производственный комплекс
- Производство и продажа 4-х оригинальных препаратов
- Эксклюзивная дистрибуция в РФ 4-х зарубежных препаратов
- Контрактные R&D и производство
- Разработка оригинальных препаратов для рынков РФ, ЕС, США

Команда

Совет директоров



Дмитрий Генкин
Председатель Совета



Мирослав Равич



Говард Фишер



Индрек Касела



Эрик Хаавамяэ



Стивен Горелик



Вадим Романов

Менеджмент



Вадим Романов
Генеральный директор



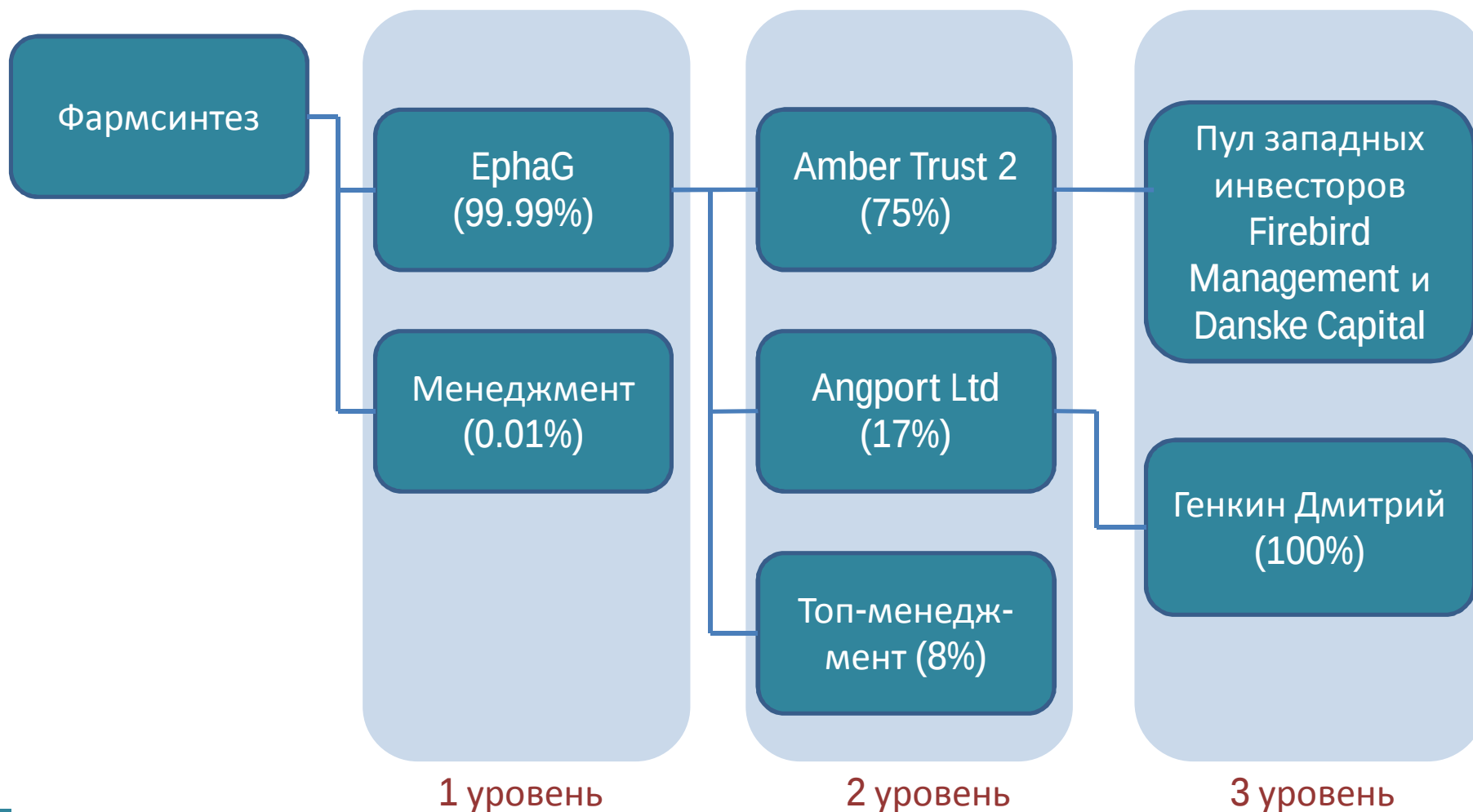
Сергей Автушенко
Директор по инновациям



Михаил Щербинин
Заместитель директора по инновациям



Акционеры



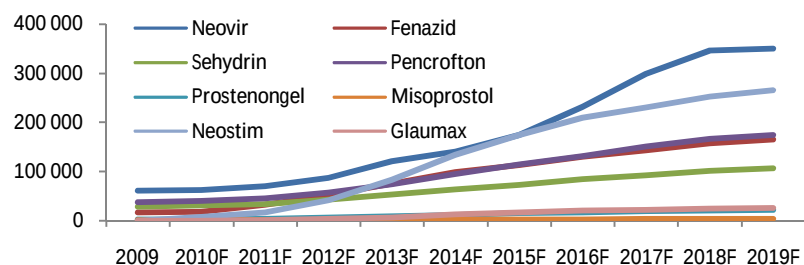


Портфель продуктов



Препарат	Начало продаж	Показания
Собственные		
1. Sehydrin®	2002	лечение онкологических больных III, IV стадии
2. Fenazid®	2002	комплексная терапия больных туберкулезом
3. Neovir®	2002	противовирусное средство
4. Pencrofton®	2002	гинекология
Дистрибуция		
1. Neostim®	2009	лейкопения, цитомегаловирусный ретинит, ВИЧ-инфекция
2. Misoprostol®	2007	гинекология
3. Prostenogel®	2007	гинекология
4. Glaumax®	2010	офтальмология

Прогнозные объемы продаж , млн руб.

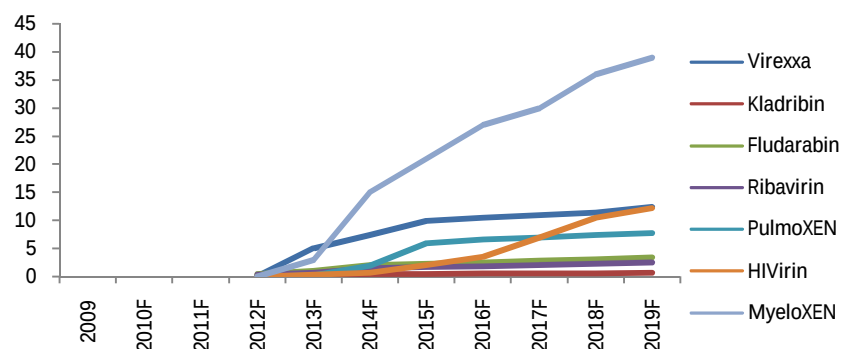




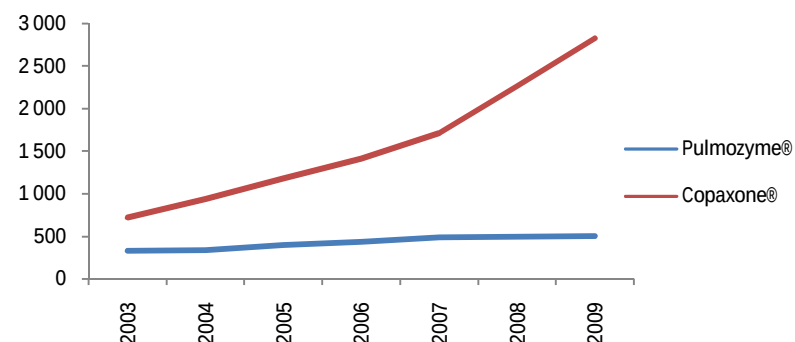
R&D-портфель

Препарат	Фаза	Начало продаж в РФ (план)	Продажи в РФ (2015 год, прогноз) \$ млн	Применение
Virexxa®	2	2013	10 (в ЕС)	противоопухолевое средство
Ribavirin	-	2012	1.8	противовирусное средство
Fludarabin	-	2012	2.4	противоопухолевое средство
Kladribin	-	2012	0.5	средство для лечения рассеянного склероза
MyeloXEN®	1	2013	21	терапия рессеянного склероза
HIVirin®	-	2013	2.1	лечение ВИЧ
PulmoXEN®	1	2013	6	улучшение функции дыхания у больных муковисцидозом

Прогнозные объемы продаж только в РФ, \$ млн.



Объемы мировых продаж аналогов, \$ млн.





Стратегия

Стратегические цели

- ü построить завод по выпуску готовых лекарственных средств
- ü провести продвижение бренда компании и маркетинг продуктов/услуг в ЕС и США
- ü приобрести высокоэффективные биофармацевтические компании с перспективными высокомаржинальными брендами препаратов и растущими продажами. Цель – получение синергетических эффектов «массы», «полного цикла» и «интернационализации»
- ü завершить R&D и осуществить промышленный выпуск инновационных препаратов, включенных в список наиболее приоритетных для производства на территории РФ, а также зарегистрировать их в ЕС и США и вывести на этот рынок в качестве «орфанных» препаратов с последующим расширением показаний

Реализовать программу роста:

- Ø увеличить выручку в 5 раз с 271 млн. руб. в 2010 году до 1 400 млн. руб. в 2015 году
- Ø увеличить чистую прибыльность в 3-4 раза с 10% в 2010 году до 40% в 2015 году
- Ø добиться роста капитализации к 2016 году до \$500 млн за счет роста стоимости инновационных разработок



Инвестиционная программа

Направление инвестиций 2011-2012 гг.	Сумма, млн руб.	Доля, %	Эффект
Строительство производства готовых лекарственных форм	130	21.7	Экономия \$6 млн COGS до 2013 года и снижение потребности в оборотном капитале на \$3 млн в год к 2013 году
Создание собственной сети медицинских представителей	40	6.7	Рост объема продаж – 600 млн рублей к 2013 году Рост маржинальности продаж на 30% к 2013 году
Приобретение биотехнологической и фармацевтической компаний в Европе	270	45	Наличие собственной научно-производств. базы в ЕС Продажи \$15-20 млн в ЕС к 2015 году Экономия \$5 млн COGS до 2013 года Платформа для листинга на NASDAQ
Финансирование 2-ой фазы клинических испытаний Virexxa® и MyeloXEN® в ЕС	160	26.6	Рост стоимости компонента интеллектуальной собственности Компании до \$400 млн к 2016 году
ИТОГО	600	100	Рост KPI и рыночной капитализации

Продвижение препаратов за рубежом

США

- продажа «big pharma» эксклюзивных лицензий на производство, маркетинг и продажу
- сотрудничество с агентствами по продвижению интеллектуальной собственности (работа с FDA, поиск претендентов на покупку лицензий, продвижение продуктов Компании на спец.форумах и выставках)

ЕС

(самостоятельное продвижение препарата Virexxa®)

- продажа «big pharma» эксклюзивных лицензий на производство, маркетинг и продажу
- с 2010 г. и далее - участие в крупнейших международных фармацевтических выставках
- ЕМЕА и европейские фарм.дистрибьюторы (включение препарата в портфель поглощенных компаний, который уже имеет «рабочие» каналы продвижения и сбыта).

EM7

- продажа «big pharma»/местным производителям эксклюзивных лицензий на производство, маркетинг и продажу



«Фармсинтез» завтра

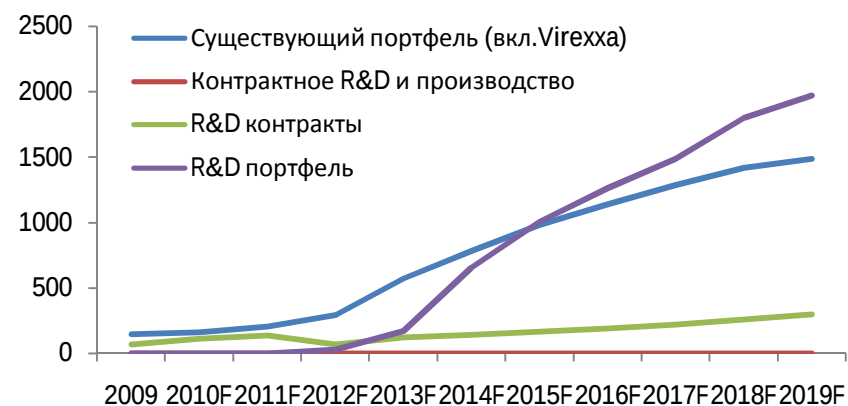
- Расширенный портфель продуктов с ориентацией на маржинальные и емкие сегменты рынка
- Долгосрочный рост продаж - 25% в год
- Рентабельность чистой прибыли - не ниже 40%
- Присутствие на фармацевтических рынках ЕС, США, EM7
- Листинг на NASDAQ



Финансовые показатели

Основные показатели, млн. руб.	2007	2008	2009	E2010	F2011	F2012	F2013
Структура доходов							
Оригинал	98%	97%	66%	54%	51%	64%	67%
Дистрибуция	2%	3%	2%	4%	7%	15%	15%
Контрактное R&D и производство	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
R&D контракты	0%	0%	33%	42%	42%	20%	18%
Финансовые показатели							
Продажи	172.50	179.95	228.40	271.59	333.84	344.75	673.40
EBITDA	50.46	39.79	35.28	65.81	100.63	198.12	364.15
Чистая прибыль	16.87	2.12	14.04	22.4	33.2	106.6	238.63

Прогнозные объемы продаж , млн руб.





Драйверы роста

Продуманная стратегия развития

- Ø Наличие амбициозных операционных и финансовых целей
- Ø R&D в рамках программы «Фарма 2020» и с западными партнерами
- Ø Ориентация на государственные закупки и приоритетные государственные направления
- Ø Вывод новых препаратов на западные рынки
- Ø M&A высокоэффективных западных биофармацевтических компаний

Эффективный менеджмент

- Ø Опытная команда менеджеров
- Ø Опыт создания и развития компаний за рубежом
- Ø Акционеры с максимальной заинтересованностью в росте капитализации бизнеса

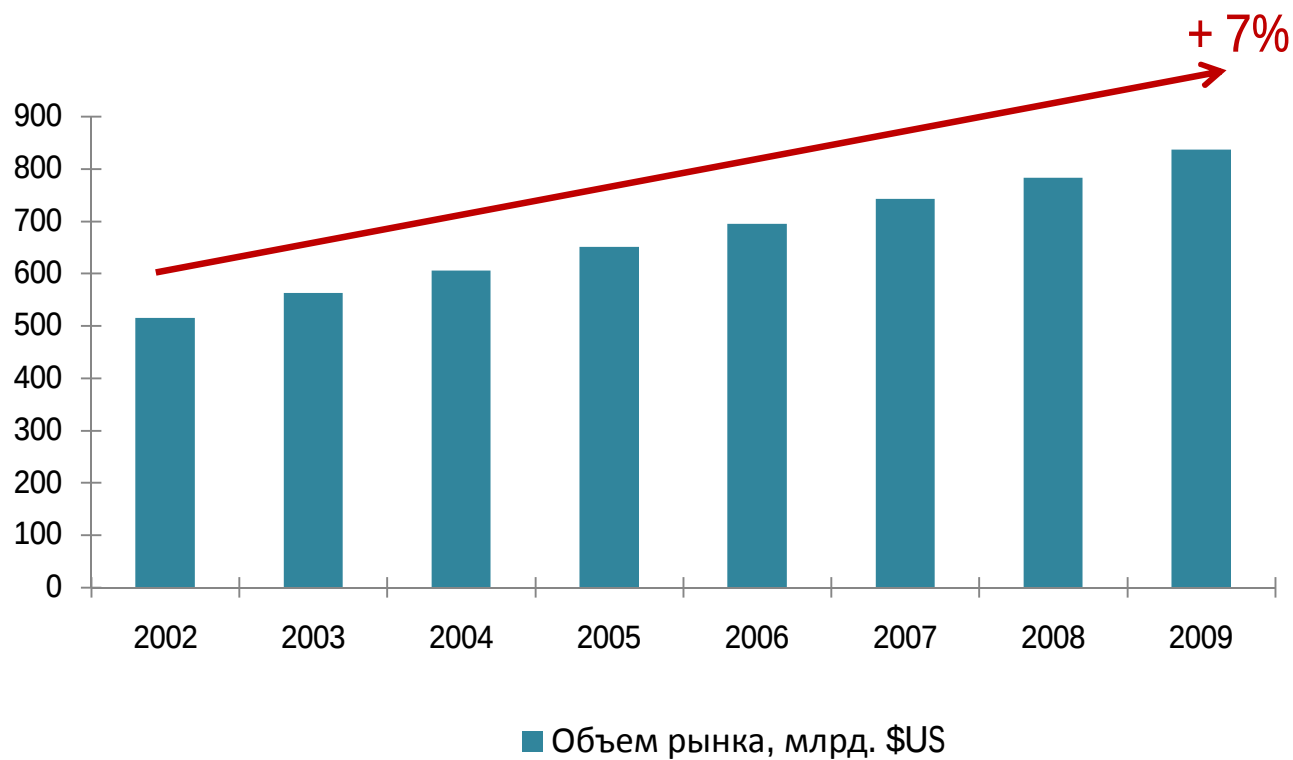
Рост ключевых показателей

- Ø Рост объемов производства за счет долгосрочного роста фармрынка
- Ø Рост выручки за счет вывода инновационных препаратов и продвижения существующих на рынки ЕС и США
- Ø Рост рентабельности за счет ухода от контрактного производства
- Ø Отсутствие долговой нагрузки



Мировой фармацевтический рынок

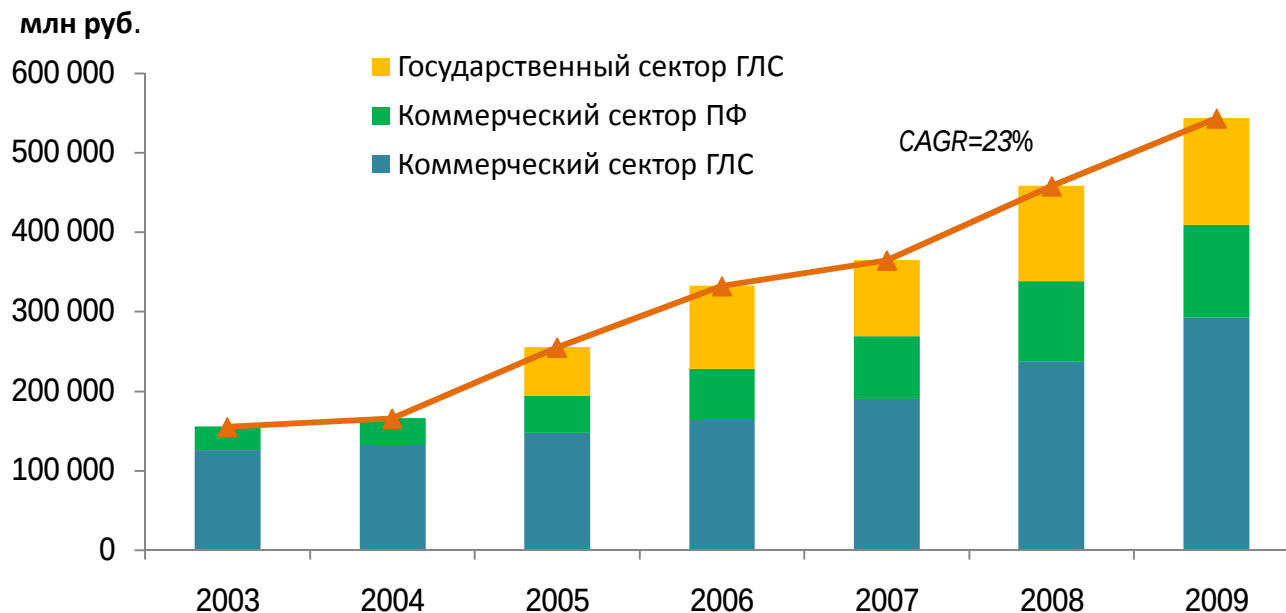
Мировой фармацевтический рынок



Источник: IMS Health Market Prognosis, Март 2010

Фармацевтический рынок России

Объем фармрынка РФ по сегментам



- ü Один из самых быстрорастущих фармацевтических рынков в мире.
- ü Минимальная чувствительность к кризисным периодам
- ü Увеличенные государственная поддержка и финансирование

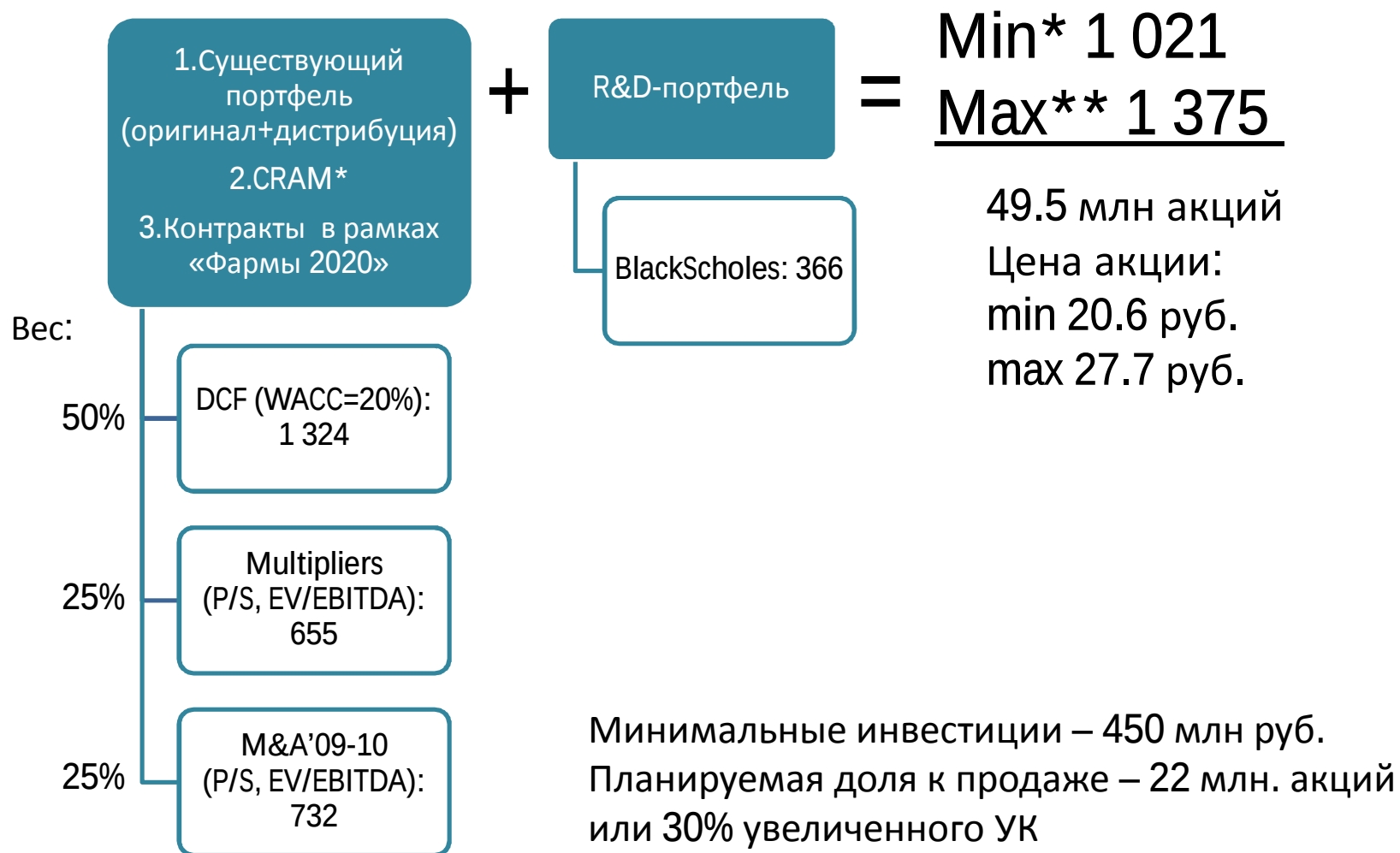


Рыночные тренды до 2020 г.

- ü Долгосрочный рост государственных закупок ГЛС не менее 5% в год
- ü Рост за счет страховой реформы в здравоохранении (большее проникновение и сумма страхования)
- ü Рост потребления лекарств на человека до уровня потребления в странах Восточной Европы (в 2-3 раза)
- ü Смещение государственных закупок в сегмент российских лекарств с одновременным стимулированием их создания и производства (доведение доли отечественных лекарств до 50% в стоимостном выражении к 2020 году)



Оценка бизнеса, млн руб.



*Custom R&D/Custom Manufacturing

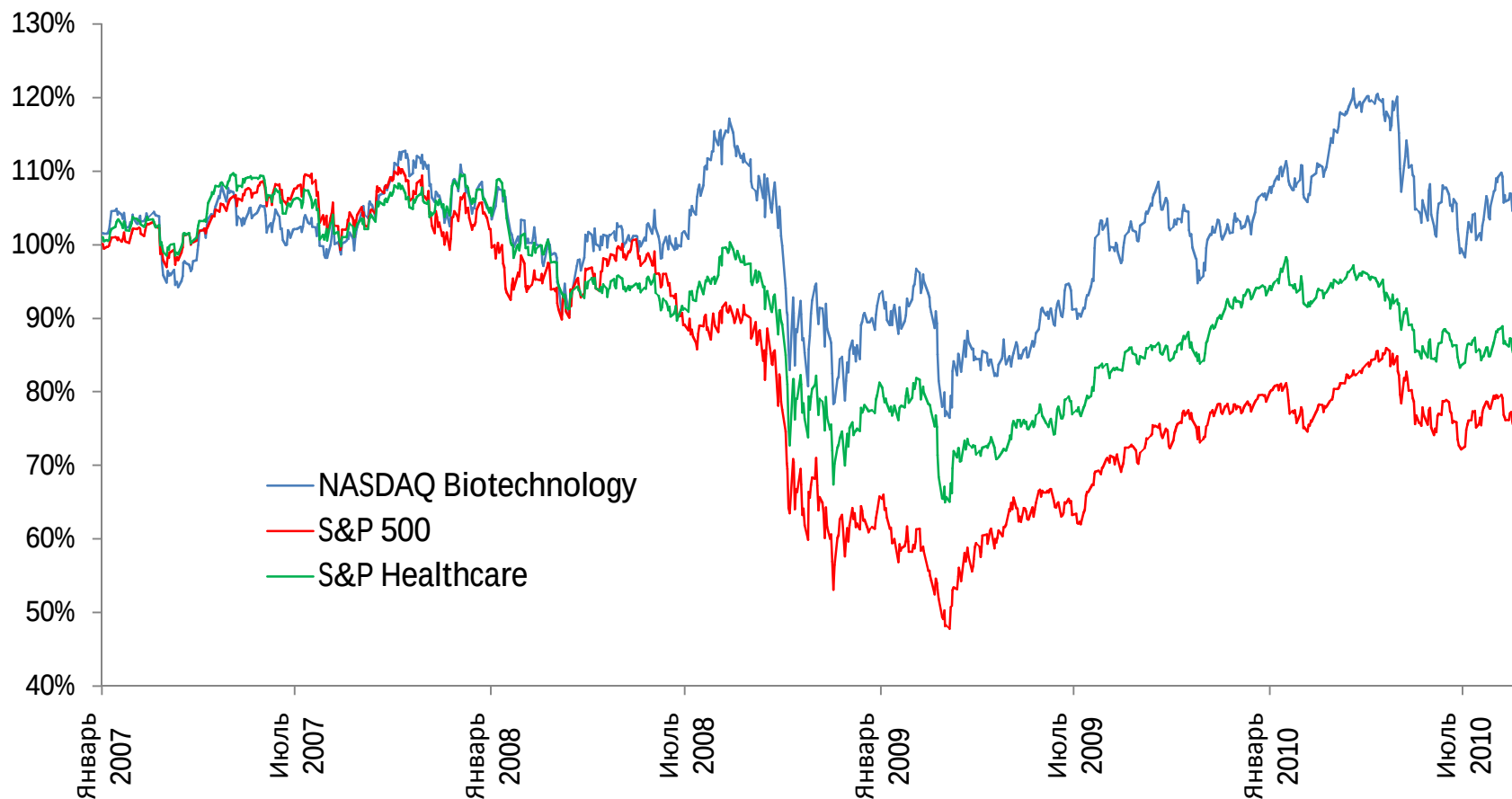


Параметры IPO

Параметры IPO	
Доля от УК (доп.эмиссия)	до 30%/ 22 млн. акций
Объем размещения	450-600 млн руб.
Дата размещения	24 ноября 2010 года
Организатор	 ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ»
Андеррайтеры	 ИК «Финам»,  ИК «Открытие»,  ИК «Велес Капитал»,  ИК «IT-Invest»
Площадка	Сектор РИИ ММВБ
Диапазон цены	20.6 - 27.7 рублей
Дата определения цены	19 - 23 ноября 2010 года
Капитализация (после доп. эмиссии)	1475-1986 млн руб.

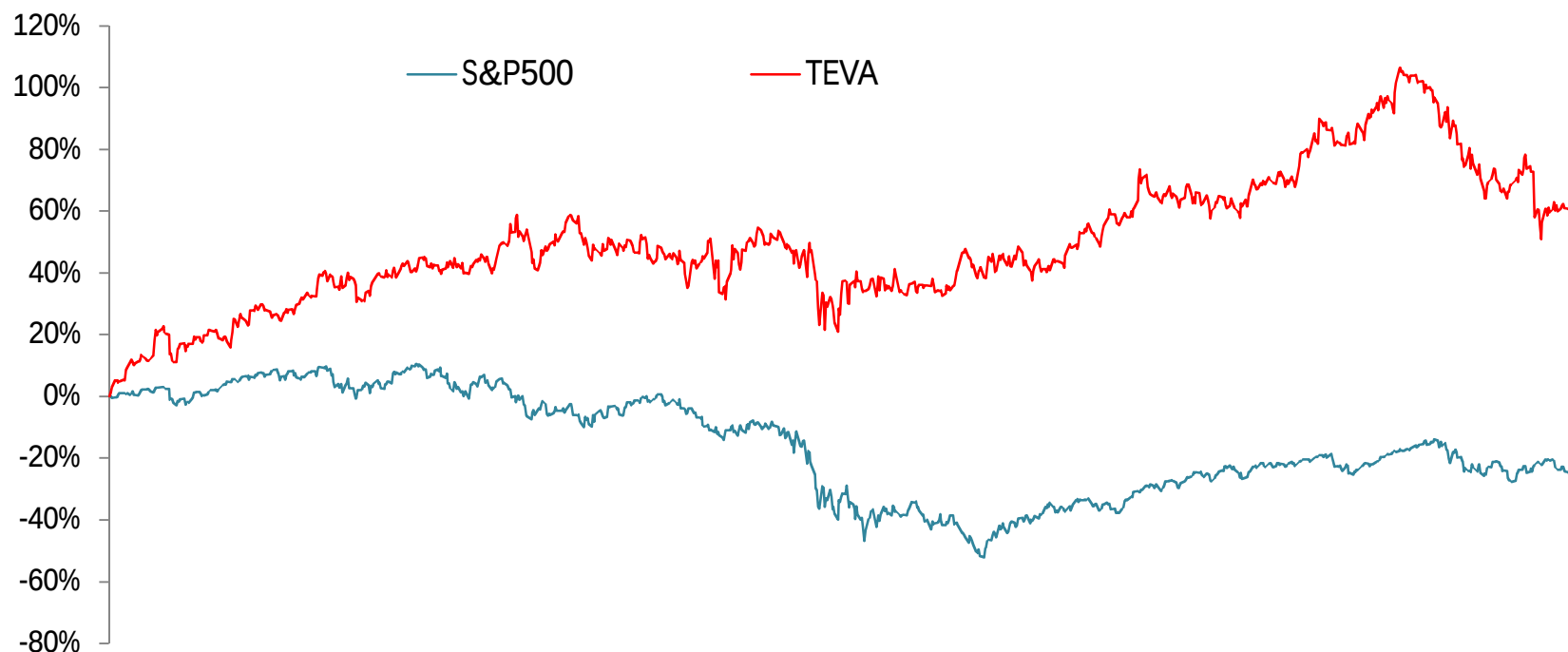
Фондовый рынок и Life Science

Динамика мировых индексов



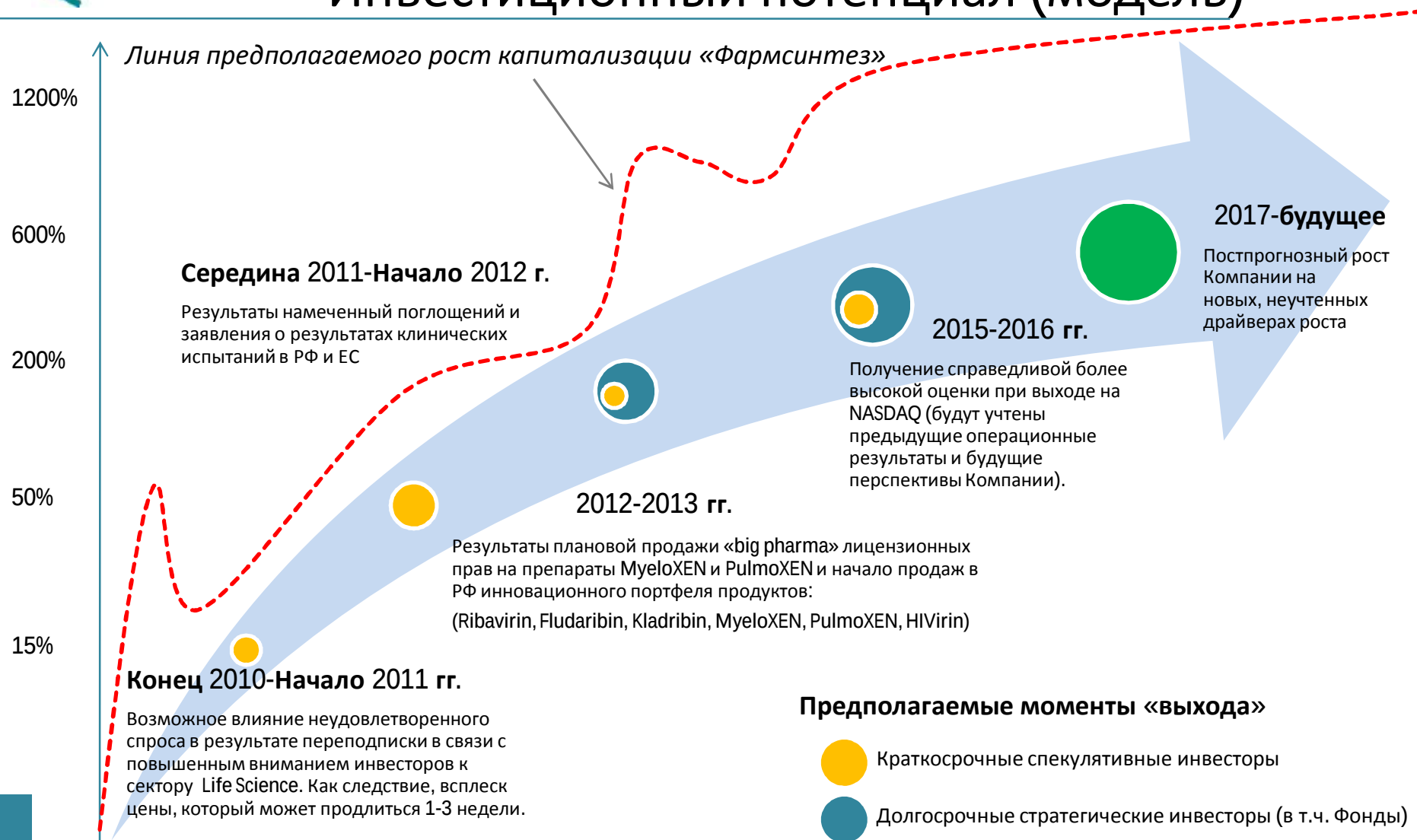
Фондовый рынок и Life Science

Динамика S&P500 и TEVA



25% выручки TEVA формируют продажи препарата Сорахоне®, превосходящим аналогом которого является MyeloXEN® Фармсинтеза

Инвестиционный потенциал (модель)





Факторы успеха размещения

- ü Неудовлетворенный инвестиционный спрос на Life Science компании в РФ
- ü Один из немногих сегментов в мире, в котором капитализация компании может существенно и быстро вырасти
- ü Взрывной рост капитализации при успехе клинических испытаний по инновационным препаратам
- ü В состав акционеров входит известная в мире УК с многолетним опытом развития инновационных компаний (в т.ч. Life Science)
- ü Дополнительные возможности роста, исходя из тенденций рынка и стратегии развития компании
- ü Ориентир на прозрачность и высокий уровень корпоративного управления
- ü Готовность взаимодействовать с миноритарными акционерами и выплачивать дивиденды
- ü Выход компании на NASDAQ

Первичное публичное размещение



От идеи до аптеки
Фармсинтез

Российский **Life Science**: готовимся к росту