

Wykład:

# **Polityka produktowa**

# Produkt i polityka produktowa

**Produkt** – jakiegokolwiek dobro, usługa, organizacja, idea, miejsce, a także kwalifikacje i umiejętności człowieka oraz ich kombinacje, **które można oferować na rynku**, ponieważ **zaspakajają określone potrzeby** lub pragnienia.

Strategia produktu (*product strategy*) – formułowanie **długofalowych celów i koncepcji działań** dotyczących produktów na podstawie przewidywania zmian w otoczeniu organizacji.

**Polityka produktowa** – wszelkie działania związane z kształtowaniem oferty - jej szerokości, głębokości oraz stopnia zindywidualizowania.

# Poziomy produktu - hierarchia wartości dla klienta

Planowanie oferty rynkowej w oparciu o hierarchię wartości dla klienta  
– 5 poziomów:

1. **Korzyść podstawowa** (rdzeń produktu) - **pożytek, który klient rzeczywiście kupuje**
2. Produkt rzeczywisty - cechy funkcjonalne podstawowej wersji
3. Produkt oczekiwany - zbiór cech i warunków, jakich nabywcy oczekują
4. Produkt ulepszony - wykracza poza oczekiwania klienta
5. Produkt potencjalny - wszystkie możliwe ulepszenia i przekształcenia

# Polityka produktowa start-upów - dostosowanie produktu do rynku (*Product-Market Fit*)

- Zidentyfikowanie realnej potrzeby rynku i dopasowanie produktu do grupy docelowej.
- Testowanie MVP (Minimum Viable Product) w celu zbierania informacji zwrotnej i optymalizacji.
- Stałe dostosowywanie funkcji i wartości produktu do zmieniających się wymagań klientów.

Cechy	MVP	Pełny Produkt
Funkcjonalność	Minimalna, podstawowa	Pełna gama funkcji
Czas rozwoju	Krótki (tygodnie/miesiące)	Długi (miesiące/lata)
Koszt	Niski	Wysoki
Ryzyko	Niskie – możliwość szybkiego pivotu	Wysokie – duża inwestycja
Cel	Testowanie pomysłu	Pełne wdrożenie

# Polityka produktowa start-upów - unikalna propozycja wartości (UVP - *Unique Value Proposition*)

- Jasne określenie, dlaczego klienci powinni wybrać Twój produkt zamiast konkurencji.
- Komunikacja wartości w sposób zrozumiały i przekonujący.
- Wyróżnienie się na tle konkurencji dzięki unikalnym cechom, cenie, modelowi dystrybucji lub doświadczeniu użytkownika.



Peter Freedman



# Polityka produktowa start-upów - iteracyjne podejście do rozwoju produktu

- Proces iteracyjny to metoda zarządzania projektami, która polega na podziale całego procesu na mniejsze, powtarzalne cykle, zwane iteracjami.
- Korzystanie z metod Lean Startup (eksperymentowanie na klientach za pomocą wczesnych wersji produktu) i Agile (zespoły pracują w krótkich cyklach, co pozwala na częste wprowadzanie zmian i udoskonalień) do szybkiego testowania i wprowadzania zmian.
- Wprowadzanie nowych funkcji w oparciu o realne dane i potrzeby użytkowników.
- Eliminowanie zbędnych funkcji, które nie przynoszą wartości klientom.



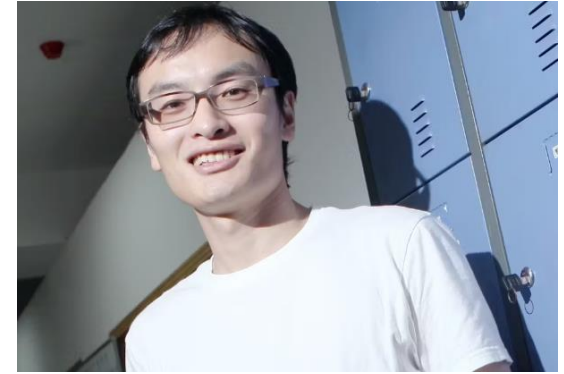
# Polityka produktowa start-upów - skalowalność produktu

- Planowanie architektury technologicznej umożliwiającej szybki wzrost użytkowników.
- Automatyzacja procesów biznesowych w celu redukcji kosztów operacyjnych.
- Elastyczność modelu biznesowego, pozwalająca na ekspansję na nowe rynki.



# Frank Wang

- Frank Wang urodził się w 1980 roku w Hangzhou, w Chinach.
- Od dzieciństwa interesował się modelarstwem i elektroniką, a jego fascynacja latającymi obiektami zaczęła się w szkole średniej.
- Studiował inżynierię lotniczą na prestiżowym Hong Kong University of Science and Technology (HKUST), gdzie rozwijał swoje umiejętności w dziedzinie robotyki i systemów sterowania.
- Pierwszy kapitał na rozwój firmy pochodził z grantu uniwersyteckiego w wysokości 2 000 dolarów.
- W 2006 roku założył DJI w małym mieszkaniu w Shenzhen, które stało się globalnym centrum technologii dronów.





# Frank Wang



Net Worth:

**5,4 mld USD**  
(2025)

Frank Wang Tao, założyciel i dyrektor generalny DJI (SZ DJI Technology Co.), został najmłodszym azjatyckim miliarderem technologicznym według listy 100 najbogatszych osób w technologii magazynu Forbes.

W wieku **36 lat** znalazł się na 76. miejscu tej prestiżowej listy, a jego majątek szacowany był na **3,2 miliarda dolarów amerykańskich**.

DJI, firma założona przez Wang, stała się największym na świecie producentem dronów konsumenckich, dominując na rynku dzięki innowacjom i zaawansowanej technologii lotniczej.

# Pierwsze produkty DJI (2006-2012)

Systemy stabilizacji: w początkowych latach DJI skupiało się na opracowywaniu i sprzedaży **systemów stabilizacji lotu**, które były wykorzystywane w modelach latających. Te systemy stały się podstawą dla późniejszych produktów firmy.

Pierwszy dron: w 2013 roku DJI wprowadziło na rynek swojego pierwszego drona konsumenckiego – Phantom 1. Był to pierwszy dron, który łączył łatwość użytkowania z **wysoką jakością wykonania i stabilnością lotu**.



# Przełomowy sukces (2013-2015)

Phantom 2: W 2013 roku DJI wprowadziło Phantom 2, który oferował **lepszą stabilizację, dłuższy czas lotu i możliwość montażu kamery GoPro**. Ten model zdobył ogromną popularność wśród entuzjastów filmowania z powietrza.

Phantom 2 Vision+: W 2014 roku DJI zaprezentowało Phantom 2 Vision+, który był wyposażony w **wbudowaną kamerę i system stabilizacji gimbala**. Ten produkt ugruntował pozycję DJI jako lidera w branży dronów konsumenckich.



# Ekspansja i innowacje (2015-2017)

Inspire 1: W 2015 roku DJI wprowadziło Inspire 1, dron przeznaczony dla profesjonalistów, który oferował **wymienne kamery, zaawansowane funkcje filmowe** i imponujący **design**.

Mavic Pro: W 2016 roku DJI zaprezentowało Mavic Pro, kompaktowego drona z zaawansowanymi funkcjami, takimi jak **system unikania przeszkód, dłuższy czas lotu i możliwość składania ramion**. Mavic Pro stał się hitem sprzedaży i ugruntował pozycję DJI w segmencie dronów konsumenckich.





# Dalszy rozwój i dywersyfikacja (2018-2020)

Mavic Air i Mavic 2: W 2018 roku DJI wprowadziło Mavic Air, kompaktowego drona z zaawansowanymi funkcjami filmowymi, a następnie Mavic 2, który oferował jeszcze **lepszą jakość wideo** i **dłuższy czas lotu**.

Drony dla profesjonalistów: DJI rozszerzyło swoją ofertę o drony przeznaczone dla profesjonalistów, takie jak Matrice i Inspire 2, które są wykorzystywane w **filmowaniu, inspekcjach i rolnictwie**.

Systemy stabilizacji: DJI wprowadziło również **serie gimbali i kamer, takich jak Osmo**, które zdobyły popularność wśród filmowców i fotografów.

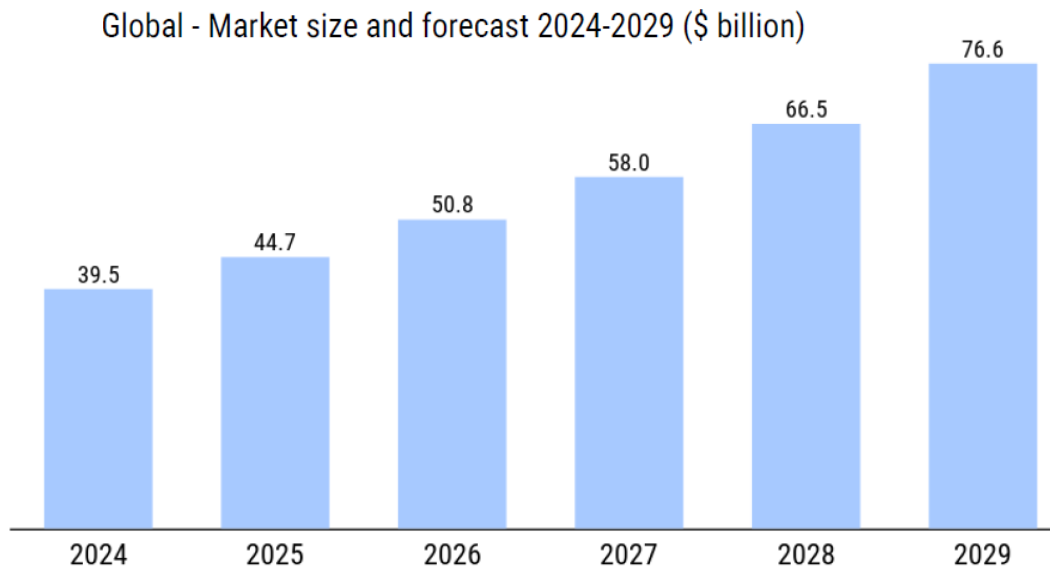


# Obecna sytuacja

Globalny lider: DJI pozostaje globalnym liderem w branży dronów, z dominującym udziałem w rynku i szeroką gamą produktów dla konsumentów i profesjonalistów.

Innowacje: Firma kontynuuje inwestycje w nowe technologie, takie jak autonomiczne loty, sztuczna inteligencja i integracja z innymi systemami.

Rozwój rynków: DJI rozszerza swoją działalność na nowe rynki, takie jak rolnictwo precyzyjne, inspekcje infrastruktury i zastosowania militarne.



# Jakość obrazu i wideo

Kamery wysokiej rozdzielczości: Drony DJI, takie jak Mavic 2 Pro, Phantom 4 Pro i Inspire 2, są wyposażone w **kamery o wysokiej rozdzielczości** (np. 20 MP dla zdjęć i 4K/60fps dla wideo), które oferują **doskonałą jakość obrazu**.

Stabilizacja gimbala: **Systemy stabilizacji gimbala** w dronach DJI są uważane za najlepsze w branży, zapewniając **płynne i stabilne nagrania** nawet w trudnych warunkach.

Testy porównawcze: W testach porównawczych kamery DJI często otrzymują **najwyższe oceny za jakość obrazu, kolorystykę, dynamikę i stabilizację**.



# Czas lotu i zasięg

Długi czas lotu: Drony DJI, takie jak Mavic 2 Zoom i Mavic Air 2, oferują **czas lotu wynoszący około 30 minut**, co jest jednym z najlepszych wyników w swojej klasie.

**Zasięg transmisji:** Systemy transmisji wideo DJI, takie jak OcuSync, oferują **zasięg do 8 km** (w zależności od modelu i warunków), co jest znacznie lepsze niż wiele konkurencyjnych rozwiązań.

Testy porównawcze: W testach porównawczych drony DJI często wypadają lepiej pod względem czasu lotu i zasięgu niż konkurencyjne modele, takie jak Parrot Anafi czy Autel Robotics EVO.





# Stabilność i kontrola lotu

**Systemy nawigacji:** DJI wykorzystuje zaawansowane systemy nawigacji GPS i GLONASS, które zapewniają **wysoką stabilność i precyzję lotu**.

**Systemy unikania przeszkód:** Modele takie jak Mavic 2 Pro i Phantom 4 Pro są wyposażone w systemy unikania przeszkód, które wykorzystują **czujniki optyczne i podczerwieni do wykrywania i omijania przeszkód**.

**Testy porównawcze:** W testach porównawczych drony DJI często otrzymują **najwyższe oceny za stabilność lotu, precyzję kontroli i skuteczność systemów unikania przeszkód**.



# Budowa i wytrzymałość

Wysoka jakość materiałów: Drony DJI są zbudowane z **wysokiej jakości materiałów**, takich jak **włókno węglowe, aluminium i wytrzymałe tworzywa sztuczne**, co zapewnia ich trwałość i odporność na uszkodzenia.

Testy porównawcze: W testach wytrzymałościowych drony DJI często wypadają lepiej niż konkurencyjne modele, takie jak Yuneec Typhoon H czy Autel Robotics X-Star.



Mavic 3 Pro - \$2200

# Funkcje i oprogramowanie

Intuicyjne oprogramowanie: Aplikacja DJI GO (oraz DJI Fly dla nowszych modeli) jest uważana za jedną z **najbardziej intuicyjnych i funkcjonalnych aplikacji do kontroli dronów**.

Zaawansowane funkcje: Drony DJI oferują szereg zaawansowanych funkcji, takich jak **śledzenie obiektów** (ActiveTrack), **automatyczne loty** (Waypoints), i **tryby inteligentnego filmowania** (QuickShots).

Testy porównawcze: W testach porównawczych oprogramowanie i funkcje DJI często są oceniane jako bardziej zaawansowane i łatwiejsze w użyciu niż konkurencyjne rozwiązania.



# Cena i wartość

Stosunek jakości do ceny: Pomimo że drony DJI są często **droższe** niż niektóre modele konkurencyjne, ich wysoka jakość, zaawansowane funkcje i niezawodność sprawiają, że są uważane za dobrą inwestycję.

Testy porównawcze: W testach porównawczych drony DJI często otrzymują **najwyższe oceny za stosunek jakości do ceny**, zwłaszcza w segmentach średniej i wysokiej klasy.



## DJI Mini 2 - cena

Cena: **\$449** (wersja podstawowa)

Opis: Lekki i kompaktowy dron z kamerą 4K/30fps, czasem lotu do 31 minut i zasięgiem transmisji do 10 km. Doskonały wybór dla początkujących i podróżników.



# DJI Phantom 4 Pro V2.0 - cena

Cena: **\$1,599** (wersja podstawowa)

Opis: Klasyczny dron z kamerą 1-calową, oferujący jakość obrazu 4K/60fps, czas lotu do 30 minut i zaawansowane funkcje, takie jak system unikania przeszkód. Popularny wśród profesjonalistów.





# DJI Osmo Pocket - cena

Cena: **\$299** (wersja podstawowa)

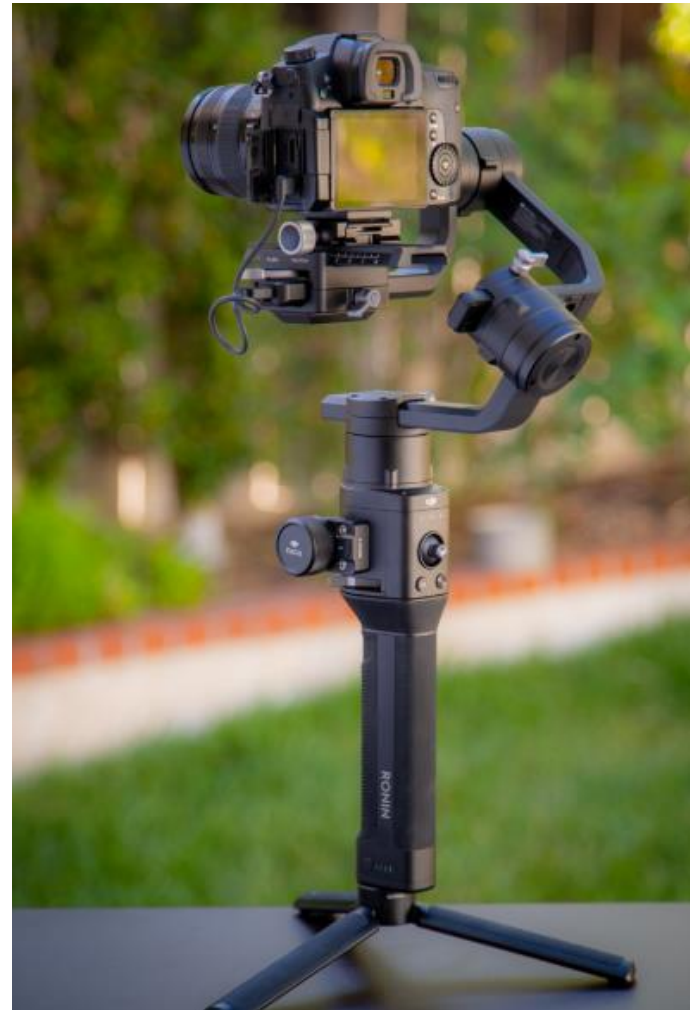
Opis: Kompaktowa kamera z wbudowanym gimbalem, oferująca stabilne nagrania 4K/60fps. Idealna dla vlogerów i podróżników.



# DJI Ronin-S - cena

Cena: **\$549** (wersja podstawowa)

Opis: Profesjonalny gimbal do kamer DSLR i bezlusterkowców, oferujący płynną stabilizację i zaawansowane funkcje kontroli. Popularny wśród filmowców.





# DJI Mavic 3 - cena

Cena: **\$2,199** (wersja podstawowa)

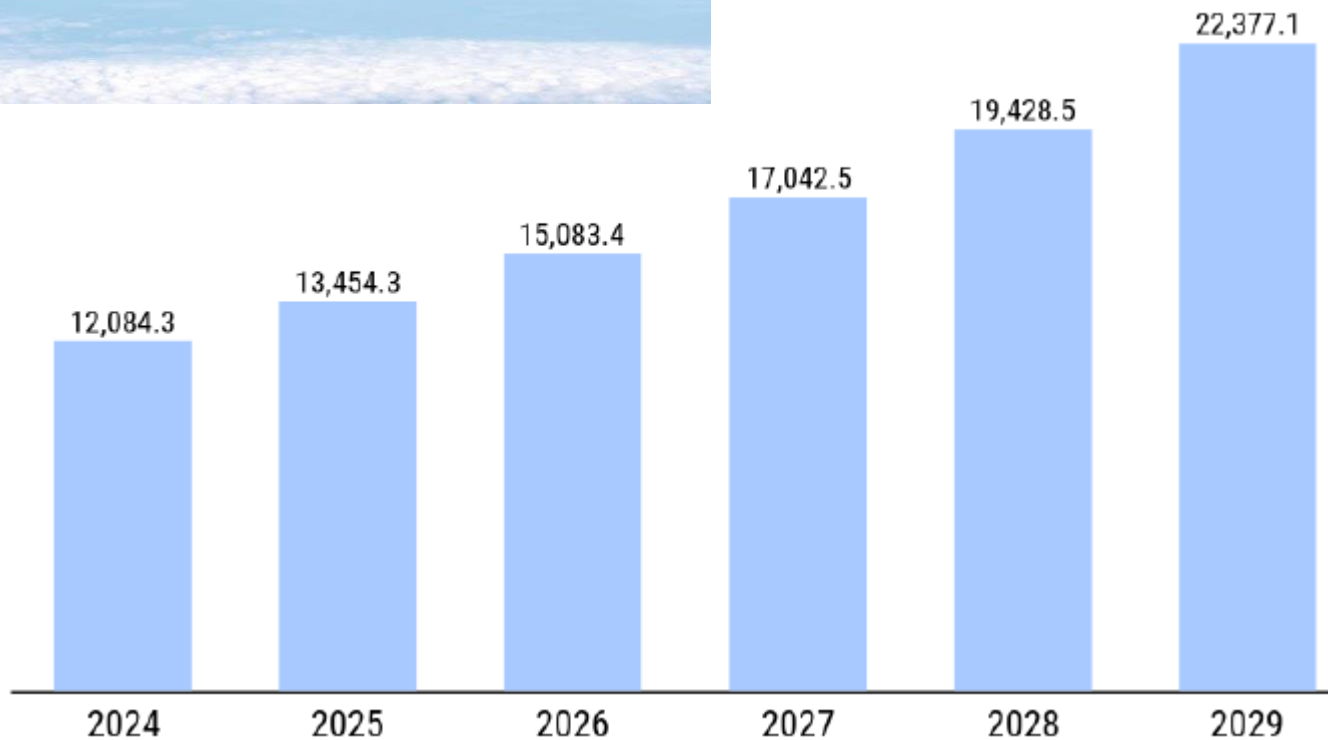
Opis: Flagaowy dron DJI z podwójnym systemem kamer (4/3 CMOS i 1/2-inch CMOS), oferujący jakość obrazu 5.1K/50fps, czas lotu do 46 minut i zaawansowane funkcje dla profesjonalistów.



# Drony - zastosowania militarne

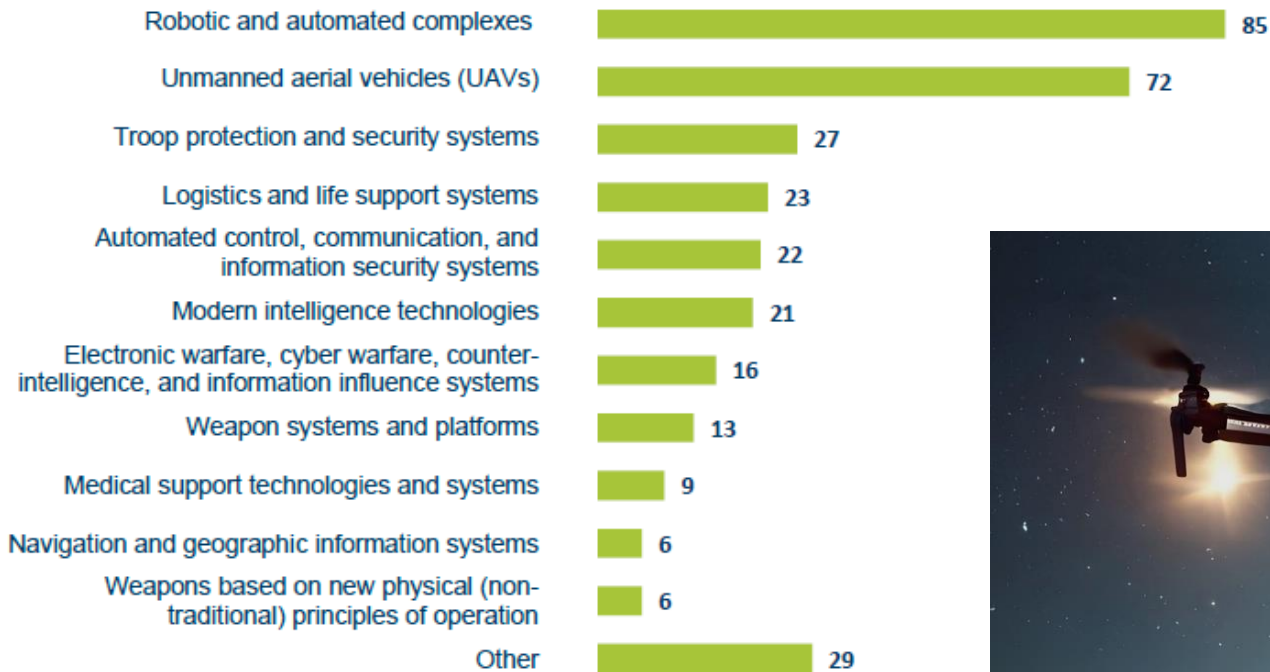


Global - Market size and forecast 2024-2029 (\$ million)



# Drony - granty dla start-upów

Figure 2: Grants awarded by Brave1



# Strategia naśladowcy

Strategia naśladowcy - wytwarzanie produktów jeśli nie identycznych, to spokrewnionych z produktami lidera.

Konsekwencją jest korzystanie z reklamy i promocji lidera, dzięki której wyedukowani klienci mogą docenić produkty imitatora.

Oszczędność kosztów w zakresie badań i rozwoju, jak również w odniesieniu do promocji, pozwala firmie naśladowczą utrzymywać stały udział w rynku.

Niekiedy niższe ceny mogą zachęcać do kupna, w związku z czym imitator może adresować swoją ofertę do segmentów odbiorców niezamożnych, o przeciętnych dochodach.

# Strategia naśladowcy

Levitt z 1966 roku wykazał, że imitacje często są **bardziej biznesowo opłacalne** niż innowacje i **szybciej prowadzą do wzrostu firmy i zwiększenia zysków**.

Naśladowcy muszą wykazać się umiejętnością przełożenia zaobserwowanych faktów w **gotowe procesy produkcyjno-usługowe i znaleźć klientów** na wytworzone przez siebie produkty.

Sukcesy są w stanie uzyskać ci przedsiębiorcy, którzy są w stanie **udoskonalić oryginalne koncepcje**, zwłaszcza, jeżeli okazały się mało opłacalne. W literaturze podaje się takie przykłady firm, jak: McDonalds, Visa, Walmart i Microsoft, które udoskonały pomysły wymyślone przez innych.

# Strategia naśladowcy

Nani (2016) do głównych korzyści z naśladownictwa zalicza: pokonanie problemów niedojrzałych innowacji z ewidentnymi trudnościami w komercjalizacji, **obniżenie części kosztów**, zwłaszcza związanych z projektowaniem nowych wyrobów, koncentrację na sprzedaży a nie na wykreowaniu produktu, czyli na kontaktach z rynkiem a nie na technologii, ograniczenie różnicowania się firm w stosunku do konkurentów, co może **obniżyć poziom ryzyka**.

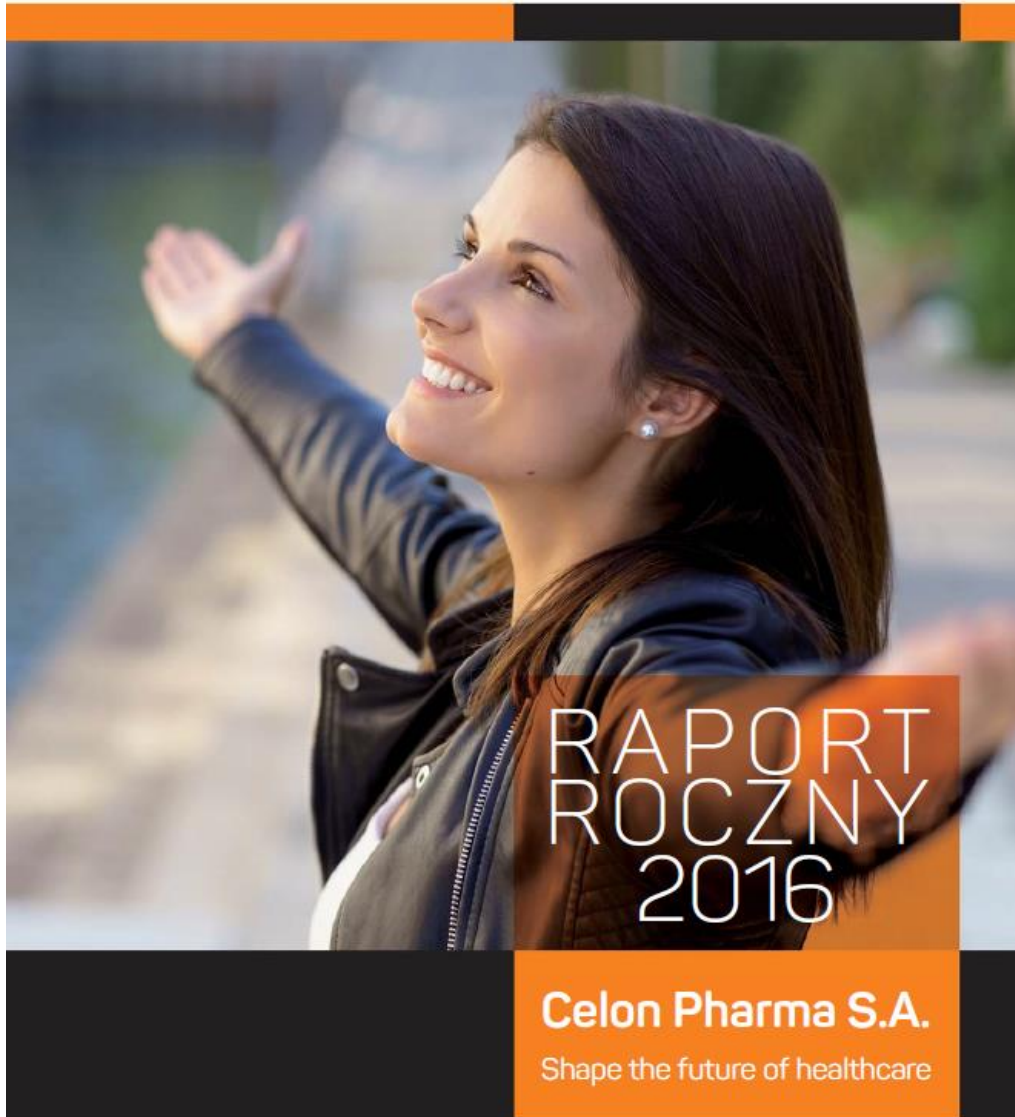
Naśladownictwo wcale **nie musi być prowadzone w sposób nielegalny**, ale np. poprzez zakup różnego rodzaju uprawnień do korzystania z oryginału.

# Naśladowanie konkurentów w polskich MSP a wyniki finansowe, 2012

Wyniki finansowe	Naśladowanie konkurentów przy podejmowaniu inwestycji			$\chi^2$	V	p
	Nie (n=116)	Ani tak, ani nie (n=362)	Tak (n=616)			
Wzrost obrotów	25,0%	12,7%	13,3%	12,7	0,08	0,013
Spadek obrotów	28,4%	28,7%	29,7%			
Wzrost zysków	22,4%	11,6%	10,9%	17,2	0,09	0,002
Spadek zysków	36,2%	32,9%	39,4%			
Dobra lub bardzo dobra sytuacja finansowa	32,8%	20,7%	24,8%	9,2	0,06	0,056
Zła lub bardzo zła sytuacja finansowa	10,3%	10,8%	13,1%			
Problemy z płynnością	42,2%	43,9%	47,4%	1,7	0,04	0,419

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych (n=1094).





**dr n.med. Maciej Wieczorek**  
[CEO, R&D]

### Doświadczenie

- o **od 2002** - Założyciel i Prezes Zarządu Celon Pharma S.A.
- o **od 2007** – Założyciel i Prezes Zarządu, Mabion S.A.
- o **1995-2002** Wiceprezes Zarządu, Adamed Pharma Sp. z o.o./Dyrektor Zarządzający Adamed Sp. z o.o.

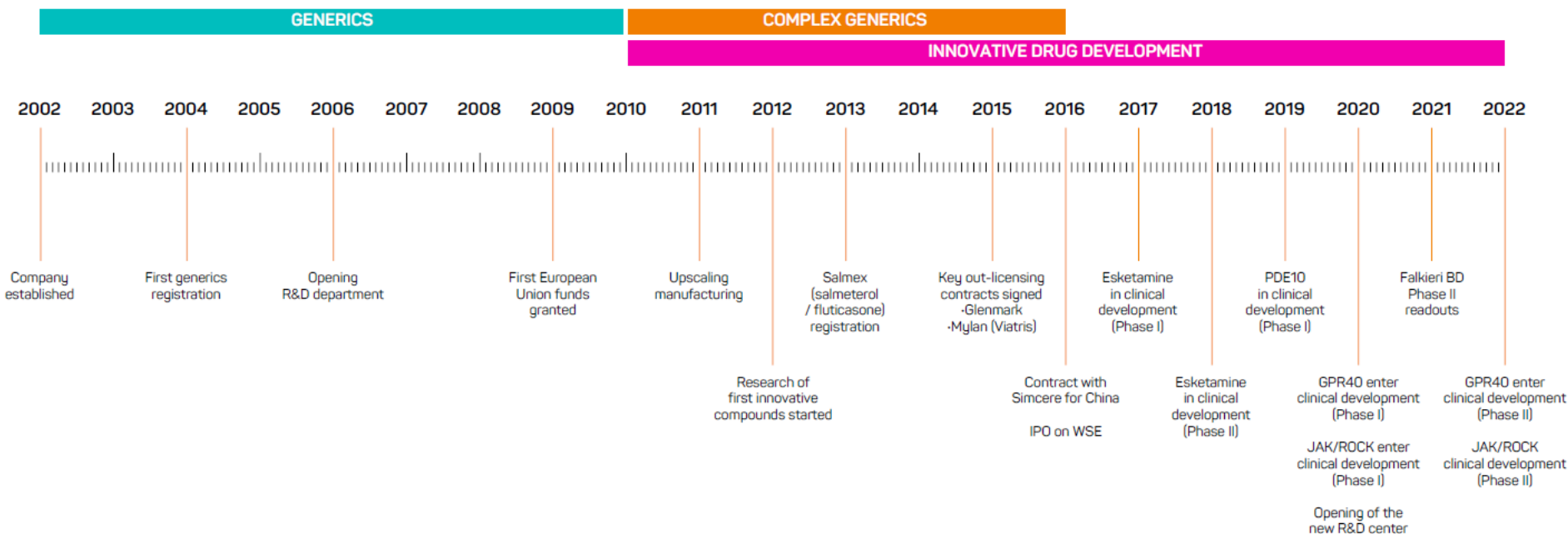
#### 1. Informacje ogólne

Celon Pharma Spółka Akcyjna, zwana dalej również Spółką, z siedzibą w Kielpinie przy ulicy Ogrodowej 2A powstała w dniu 25.10.2012 roku z przekształcenia spółki pod firmą Celon Pharma Sp. z o.o. z siedzibą w Kielpinie.

Celon Pharma Sp. z o. o została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego 20 czerwca 2002 roku pod numerem 117523 i wykreślona z niego na mocy prawa w dniu przekształcenia w spółkę akcyjną.



# Celon Pharma - historia firmy

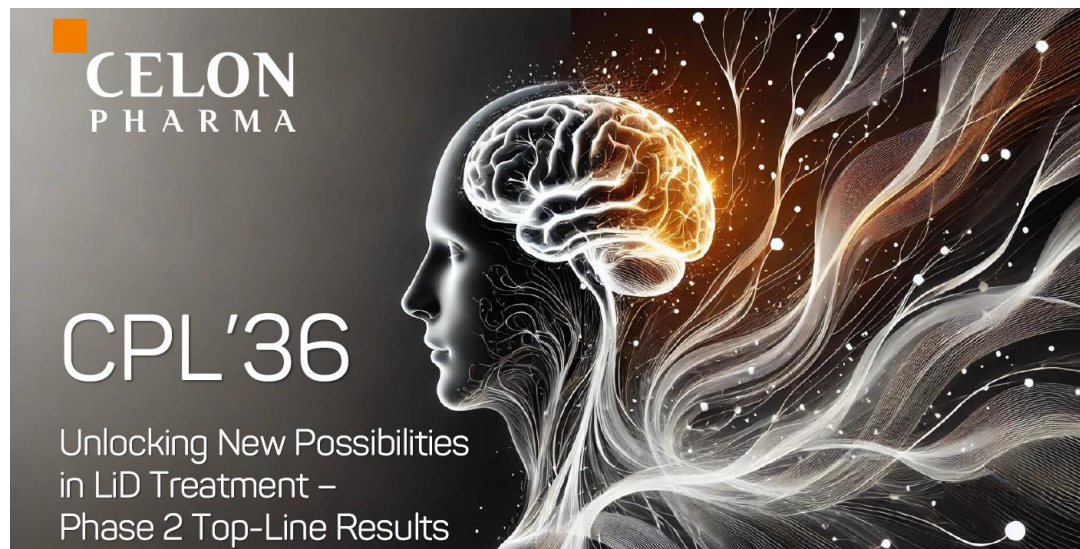


Maciej Wieczorek z Celon Pharmą wystartował w 2002 roku, po odejściu z Adamedu. Udało mu się opracować i wejść na rynek z **dwoma lekami generycznymi** stosowanymi w leczeniu raka piersi i choroby Alzheimera. W 2004 roku Celon Pharma uzyskała refundację na oba leki, a następnie wprowadziła na rynek jeszcze cztery. Spółka z sukcesem zadebiutowała na giełdzie, gdzie inwestorzy wycenili ją na 860 mln złotych.

# Celon Pharma – model biznesowy

Obszar działalności biznesowej Spółki obejmuje **rozwój, wytwarzanie, dystrybucję oraz marketing specjalistycznych leków generycznych wydawanych na receptę, jak również bardzo szeroko pojęty zakres prac badawczo-rozwojowych związanych z projektami leków innowacyjnych,** które w przyszłości będą w stanie zaspokoić kluczowe potrzeby współczesnej medycyny.

Źródło: Celon Pharma, 2022.



# Leki generyczne i innowacyjne

Segment **leków generycznych** - to ogół działań operacyjnych, w wyniku których firmy produkują i sprzedają **leki już zarejestrowane i dopuszczone do obrotu**.

Leki generyczne posiadają **taką samą skuteczność** jak produkty oryginalne, oferując **efektywną kosztowo alternatywę** dla oryginalnego leku. Produkty generyczne mają **taką samą substancję aktywną** jak oryginalny produkt, a do uzyskania pozwolenia na wprowadzenie do obrotu wymagane jest **przeprowadzenie testu biorównoważności**.

Jest wiele czynników, które wpływają na pozycję rynkową produktu generycznego. Najistotniejsze z nich to: **czas wprowadzenia na rynek**; inwestycje i kompetencje sprzedażowe i marketingowe; konkurencyjność cenowa; niezawodność łańcucha dostaw.

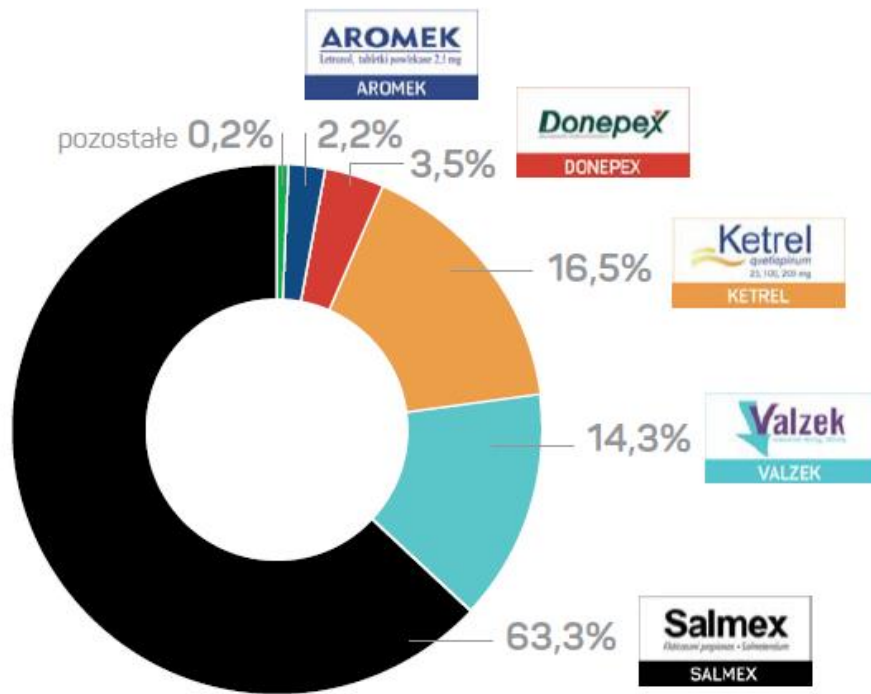
Segment **innowacyjny** - to ogół działań, które zmierzają do opracowania dokumentacji, na podstawie której można zarejestrować **nowy lek** lub skomercjalizować produkt na etapie przed zarejestrowaniem leku.

# Celon Pharma – leki generyczne

Po **wygaśnięciu praw patentowych** na dany lek chemiczny, kolejni producenci systematycznie wprowadzają do sprzedaży **leki generyczne**, zwykle po **cenach niższych** niż leki oryginalne poszerzając w ten sposób dostępność leków dla pacjentów. W efekcie, w pierwszych latach następuje **szybki wzrost ilościowy sprzedaży leków generycznych**. Wraz z wprowadzeniem na rynek kolejnych odpowiedników do leków oryginalnych w perspektywie kilku lat następuje znacząca **erozja cen**, co mimo wzrostu wolumenu może prowadzić do **spadku rentowności sprzedaży** produktu generycznego na danym rynku

Kluczowe znaczenie dla działalności Celon Pharma w segmencie leków generycznych mają **daty upływu ochrony patentowej leków oryginalnych**. W najbliższych kilku latach spółka spodziewa pojawienia się okazji na wprowadzenie na rynek nowych leków generycznych w kluczowych obszarach takich jak choroby serca, onkologia, neuropsychiatria czy choroby płuc. Wprowadzenie nowych leków generycznych na rynek może stanowić jeden z głównych czynników wpływających na przychody Spółki z segmentu leków generycznych w przyszłości

# Produkty firmy Celon Pharma, 2017



## Ketrel (quetiapinum – 25, 100, 200 mg)

Podstawowe wskazania terapeutyczne: schizofrenia, epizody depresyjne w przebiegu choroby dwubiegunowej.

Produkt wprowadzony na rynek w 2006 roku, a od grudnia 2007 roku umieszczony w wykazach refundacyjnych, co spowodowało znaczne zwiększenie dostępności dla pacjenta. Od 1 stycznia 2012 roku znajduje się na liście leków refundowanych ze statusem odpłatności ryczałt.

## Salmex (fluticasoni propionas+salmeterolum)

To lek oddechowy zawierający kombinację substancji aktywnych salmeterol i flutikazon umieszczonych w inhalatorze proszkowym. Pierwsza z nich (salmeterol) działa rozszerzająco na oskrzela i płuca, druga natomiast (flutikazon) wykazuje silne działanie przeciwzapalne. Dwa podstawowe wskazania terapeutyczne leku Salmex to astma oskrzelowa oraz przewlekła obturacyjna choroba płuc („POCHP”). W przypadku leku wziewnego, jakim jest Salmex, niezwykle istotnym elementem jest sposób aplikacji leku, który zwykle odbywa się za pomocą urządzeń dozujących, tzw. inhalatorów. W ramach realizacji projektu rozwoju leków wziewnych Spółka skonstruowała własny, unikalny inhalator proszkowy bazujący na technicznych rozwiązaniach inhalatora typu dysk.

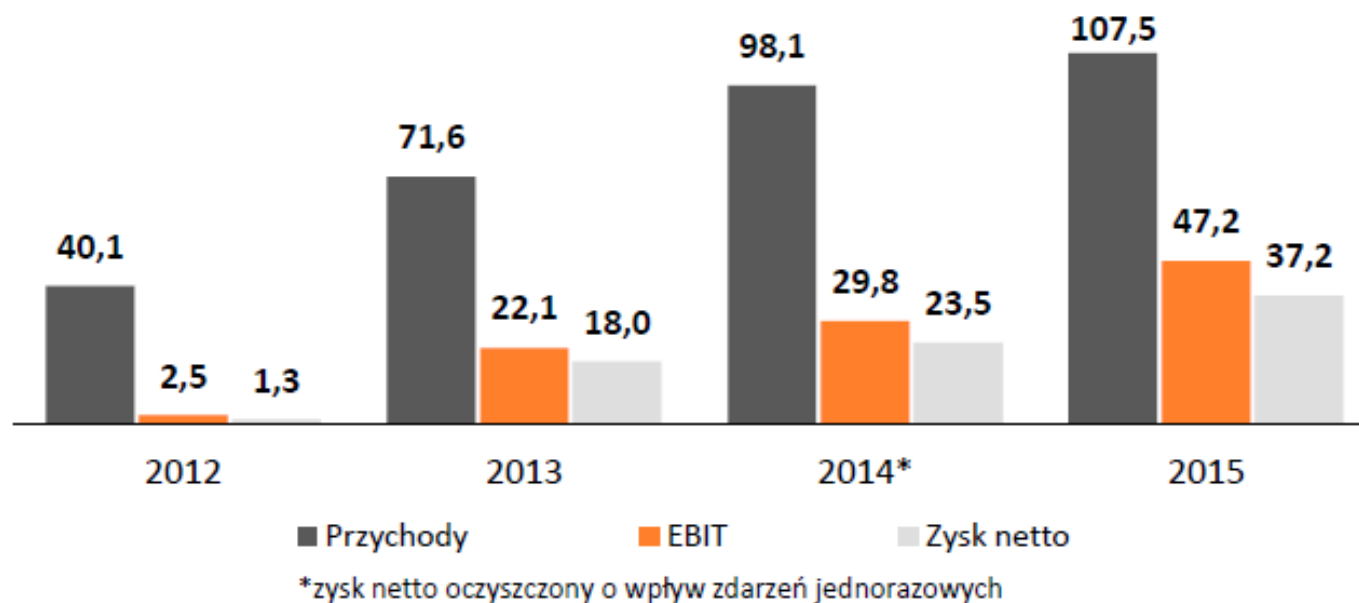
## Valzek (walsartan – 80 mg, 160 mg)

Podstawowe wskazania terapeutyczne: nadciśnienie tętnicze, leczenie niewydolności serca.

Produkt uzyskał pozwolenie na dopuszczenie do obrotu w pierwszej połowie 2009 roku, a począwszy od 2012 roku znajduje się na liście leków refundowanych, ze statusem 30% odpłatności pacjenta. Jest przepisywany pacjentom zarówno przez lekarzy internistów, jak i lekarzy kardiologów. Spółka szacuje swój udział rynkowy w 2016 roku na poziomie około 20% w rynku ilościowym leków zawierających substancję walsartan.

# Wyniki finansowe firmy Celon Pharma

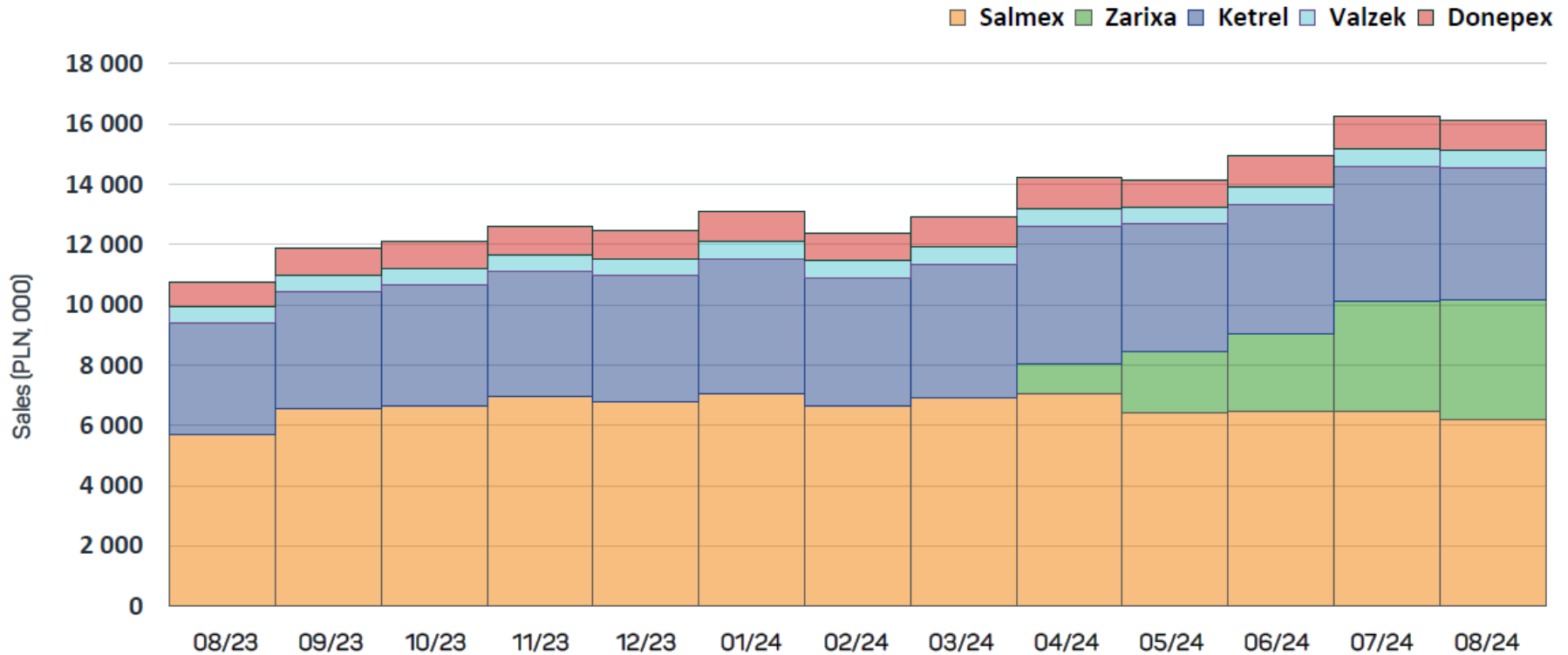
Silny wzrost przychodów ze sprzedaży wynikający ze zwiększenia skali działalności oraz rozpoczęcia produkcji i sprzedaży leku Salmex w 2013 roku



**Salmex** (salmeterol + flutikazon) – 63% wartości sprzedaży leków na terenie RP w 2019 roku



# Sprzedaż leków generycznych Celon Pharma



Salmex	5 689	6 557	6 648	6 969	6 778	7 058	6 623	6 895	7 026	6 411	6 449	6 455	6 196
Zarixa									1 026	2 024	2 593	3 652	3 969
Ketrel	3 689	3 877	4 011	4 119	4 179	4 456	4 270	4 441	4 535	4 232	4 281	4 464	4 356
Valzek	535	539	552	578	575	596	568	608	620	582	597	613	592
Donepex	823	890	896	918	916	976	926	990	1 023	891	1 021	1 079	1 022
Razem	10 735	11 864	12 107	12 584	12 448	13 086	12 387	12 934	14 229	14 139	14 940	16 263	16 135

Źródło: celonpharma.com.

# Celon Pharma - leki innowacyjne

Celon Pharma koncentruje się obecnie na **innowacyjnych badaniach** w czterech kluczowych obszarach – **neuropsychiatrii, metabolizmie, onkologii i chorobach zapalnych.**

Stosunkowo szeroka specjalizacja naukowa **dywersyfikuje ryzyko portfela projektów** Spółki. Zazwyczaj Spółka rozwija projekty do fazy II badań klinicznych, **zamierzając pozyskać partnera dla fazy III i komercjalizacji.** W przypadku wybranych projektów, Spółka wierzy, że **może sfinansować i samodzielnie prowadzić fazę III badań klinicznych** oraz komercjalizować takie projekty wybranych regionach takich jak USA oraz kraje Unii Europejskiej **bez potrzeby zapewnienia wsparcia partnera biznesowego.**

Spółka posiada własne Centrum Badawczo-Rozwojowe w Kazuniu w okolicach Warszawy, obejmujące 30 000 m<sup>2</sup> powierzchni badawczo-rozwojowej. Co pozwala na zwiększenie możliwości Spółki w zakresie liczby projektów badawczych prowadzonych równolegle z obecnie prowadzonych z **19 projektów innowacyjnych do potencjalnie 30** projektów realizowanych równolegle.



# Celon Pharma - leki innowacyjne (CPL-36)

Product	CPL'36
Mechanism of Action	PDE10A inhibitor – potentially best-in-class 2nd generation molecule
Route of administration	Oral, QD
Features	Favorable safety profile in preclinical models i.e. no weight gain, lower metabolic risk as compared to antipsychotics
Indications	Acute exacerbation of schizophrenia Levodopa-induced dyskinesia in Parkinson's disease
Current status	Phase 1 trial showed safety and tolerability of PDE10A inhibitor; two proof-of-concept phase 2 clinical trials (NCT05278156, NCT05297201)
IP	EP3145930B1; US10138245B2 (filed 14/05/2015)
Key Success Factor	Best-in-class 2nd generation molecule, safe and free from metabolic adverse effects with procognitive effect

## Potential for Innovation in Schizophrenia and Levodopa-induced Dyskinesia (LiD)

### Schizophrenia Market Potential



### LiD Market Potential: ~50% of PD patients who developed the onset of symptoms of PD have dyskinesia



Source: Schizophrenia Drugs Market Research, 2031, 2022, VM Intelligence; WHO, Parkinson's Disease Treatment Market Size Report, 2030; doi: 10.1155/000131893; <https://www.pharmweb.com/press-release/2023-09-29/hope-on-the-horizon-parkinson-s-disease-market-projected-to-surge-at-122-cagr-to-us-1712-billion>

- Szacunkowa sprzedaż CPL-36 może wynosić 1-5 mld USD rocznie
- Przychody dla licencjodawcy mogą stanowić 15-20% wartości sprzedaży netto

# Celon Pharma - leki innowacyjne



\* Idiopathic pulmonary delay [IPF] / Arterial pneumonia [PAH] / Rheumatoid arthritis [RA] / Psoriasis

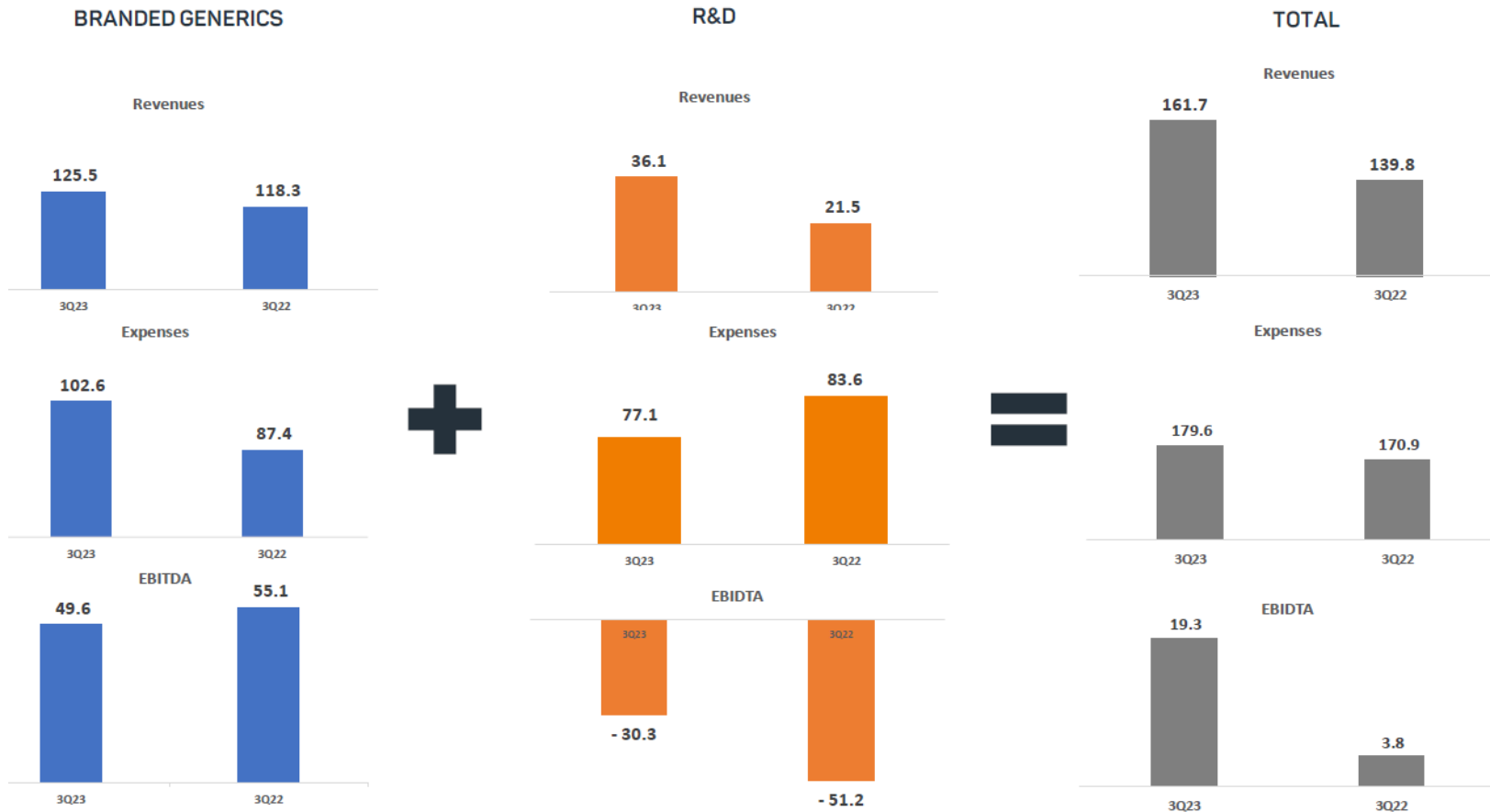
\*\* Psoriatic arthritis / Giant cell arteritis / Steroid resistant asthma

■ Recombinant proteins    
 ■ Small molecules    
 ■ mRNA

# Celon Pharma – wyniki w segmentach leków generycznych i innowacyjnych

## Segment dynamics - FY 9M2023/9M2022

All amounts in million PLN



Źródło: Celon Pharma, 2023.

# Celon Pharma – leki innowacyjne

W swojej historii Celon Pharma z dużym powodzeniem **pozyskiwała finansowanie swoich projektów**, w tym **w ramach dotacji** na finansowanie innowacyjnych projektów z budżetu Unii Europejskiej, które pozwoliły Spółce na **zwiększenie skali prac nad innowacyjnymi lekami**.

Przychody z dotacji wzrosły z 21,9 milionów złotych w roku 2020 do **26,5 milionów złotych w roku 2021**, co jest powiązane z większą skalą i zaawansowaniem prowadzonych przez Spółkę projektów badawczo-rozwojowych („projekty B+R”).









Od momentu powstania Spółka **pozyskała i zabezpieczyła finansowanie ponad 20 projektów innowacyjnych** o łącznej wartości dofinansowania przekraczającej na dzień 31 grudnia 2020 r. **470 milionów PLN**.

# Celon Pharma - emisja akcji

**Wpływy netto z emisji akcji** oferowanych, w niżej wskazanych proporcjach, Spółka zamierza **przeznaczyć** przede wszystkim **na** sfinansowanie poniższych działań:

a) **ok. 247,5 milionów PLN** (55 milionów EUR) na **finansowanie projektów leków innowacyjnych**, w tym: (i) ok. 45,0 – 90,0 milionów PLN (10 - 20 milionów EUR) na finansowanie udziału Spółki w Fazie III prób klinicznych projektu Falkieri, dotyczącego zastosowania esketaminy w leczeniu depresji lekoopornej (Spółka zamierza komercjalizować Falkieri w Europie samodzielnie); (ii) ok. 22,5 – 45,0 milionów PLN (5 - 10 milionów EUR) na finansowanie rozwoju CPL'116 (dualnego inhibitora kinaz JAK/ROCK w leczeniu wielu różnych schorzeń autoimmunologicznych o podłożu zapalnym i/lub zwłóknieniowym); (iii) ok. 112,5 – 180,0 milionów PLN (25 - 40 milionów EUR) na finansowanie pozostałych projektów innowacyjnych Spółki.









# Wyniki finansowe firmy Celon Pharma, 2014-2019

Jednostkowe raporty roczne						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN	PLN	PLN
Przychody netto ze sprzedaży (tys.) 	98 099	107 540	128 778	107 120	145 238	121 408
Zysk (strata) z działan. oper. (tys.) 	29 812	47 199	47 057	25 991	21 726	-21 242
Zysk (strata) brutto (tys.) 	58 156	46 502	46 787	30 913	23 451	-20 464
Zysk (strata) netto (tys.)* 	52 207	37 180	37 807	25 615	18 322	-10 966
Amortyzacja (tys.) 	5 055	8 166	13 352	17 261	15 615	20 879
EBITDA (tys.) 	34 867	55 365	60 409	43 252	37 341	-363
Aktywa (tys.) 	105 435	168 289	464 321	525 050	475 042	459 798
Kapitał własny (tys.)* 	69 619	100 817	402 501	439 847	403 903	377 314

Źródło: bankier.pl.



# Wyniki finansowe firmy Celon Pharma, 2020-2023

Jednostkowe raporty roczne				
	2020	2021	2022	2023
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
<u>Przychody netto ze sprzedaży (tys.)</u> 	159 992	199 109	194 592	216 566
<u>Zysk (strata) z dział. oper. (tys.)</u> 	-3 673	-10 453	-37 336	-27 242
Zysk (strata) brutto (tys.) 	-5 588	-15 087	-36 446	-19 968
<b>Zysk (strata) netto (tys.)*</b> 	<b>-917</b>	<b>-11 607</b>	<b>-39 277</b>	<b>-28 124</b>
Amortyzacja (tys.) 	31 767	41 342	44 095	50 016
EBITDA (tys.) 	28 094	30 889	6 759	22 774
Aktywa (tys.) 	531 888	707 138	642 763	569 308
Kapitał własny (tys.)* 	344 532	554 002	479 646	445 556

Źródło: bankier.pl.

# Notowania giełdowe firmy Celon Pharma

**Celon Pharma SA (CLN)**

2025-03-17

**27,4000 zł** **2,62%** **0,7000 zł**



## CLNPHARMA - notowania spółki

Kurs odniesienia:	<b>19,4400 zł</b> (16-10-17)
Data początkowa:	<b>2016-10-17</b>
Data końcowa:	<b>2025-03-17</b>
Zmiana:	<b>40,95%</b>
Zmiana:	<b>7,9600 zł</b>
Minimum:	<b>12,0000 zł</b> (22-10-13)
Maksimum:	<b>57,0000 zł</b> (21-01-11)
Średni:	<b>30,2412 zł</b>
Wolumen obrotu:	<b>78 104 177 szt</b>

Źródło: bankier.pl [2025]