



**INVESTITORI
31/03/2010.**

Disclaimer

Ovu je prezentaciju pripremio Belupo. Informacije koje su u njoj sadržane nisu nezavisno verificirane niti je napravljena nezavisna procjena Belupa. Belupo niti njegovi direktori, zaposlenici ili predstavnici ne jamče ni na koji način, izričito ili implicitno, za točnost ili potpunost ove prezentacije ili bilo koje izjave koja se u njoj navodi, kao niti za bilo koju pisanu ili usmenu komunikaciju prema primatelju s time u vezi.

Prezentacija sadrži određene izjave o budućim događajima povezanim sa financijskim stanjem, rezultatima aktivnosti i poslovanjem Belupa. Te izjave predstavljaju očekivanja ili mišljenje Društva o budućim događajima uključuju poznate i nepoznate rizike te nesigurnosti koje bi mogle uzrokovati da se stvarni rezultati, učinak ili događaji bitno razlikuju od onih izraženih ili pretpostavljenih u tim izjavama.

S a d r Ź a j

- 1. Obilježja industrije**
- 2. Belupo – glavne značajke**
- 3. Belupo danas**
- 4. Strategija Belupa 2006 – 2011**

Globalna generička industrija

- **Globalna prodaja \$78 Bn sa trendom sporijeg rasta sa 11.4% u 2007. na 3.6% u 2008/09.**
- **Prvih 8 tržišta generike čine 84% ukupne prodaje: SAD, UK, Njemačka, Francuska, Kanada, Italija, Španjolska i Japan**
- **Najvećih 10 generičkih kompanija drže 47% svjetskog tržišta generičkih lijekova.**
- **Tri vodeća proizvođača drže 28% – Teva (11%), Sandoz (9%) i Mylan (8%)**
- **Do 2012. generičke bi tvrtke trebale profitirati od lijekova kojima ističe patentna zaštita a sada čine \$139 Bn prodaje u top 8 tržišta na svijetu**

Značajke generike u EU

- **Konsolidacija: akvizicije, partnerstva & savezi**
- **U EU generički lijekovi donose uštede od 30€ mld/p.a.**
- **Generika u prodaji drži gotovo 50% udjela ali financijski samo 18% (niže cijene!)**
- **Raste uloga malih kompanija koje posluju u nišama**
- **Jačanje regulatornih standarda i zahtjeva**
- **Snižavanje cijena od 30-90% istekom patenta, 10-30 takmaca na jednom proizvodu**
- **Kontinuirani pritisak na sniženje troškove zdravstva**
- **Novi pristup bolestima – sustav rane dijagnoze i prevencije**
- **U Europi više od 700 generičkih kompanija koje upošljavaju 150.000 ljudi**
- **Hrvatsko tržište generike procjena oko EUR 330 milijuna**

Portfelj Belupa

- **Doza i oblika 249:**
 - **206 lijekova na recept**
 - **24 OTC lijeka**
 - **15 dijetetike**
 - **5 medicinske kozmetike**
- **Pakiranja 313**
 - 256 lijekova na recept,**
 - 37 OTC lijekova, 15 dijetetike i 5 medicinske kozmetike**
- **Aktivnih tvari 123**

Novi proizvodi 2005-2009

NOVI	2005	2006	2007	2008	2009	total
BRAND+eks	7	5	13	22	16	63
API	5	4	8	16	12	45
DOZA	14	7	20	33	26	100
PAKIRANJA	15	7	36	42	34	134
RECEPTNI	13	6	29	36	29	113
BEZRECEPTNI	1	1	7	6	5	20

Konsolidirana prodaja 2005 - 2009

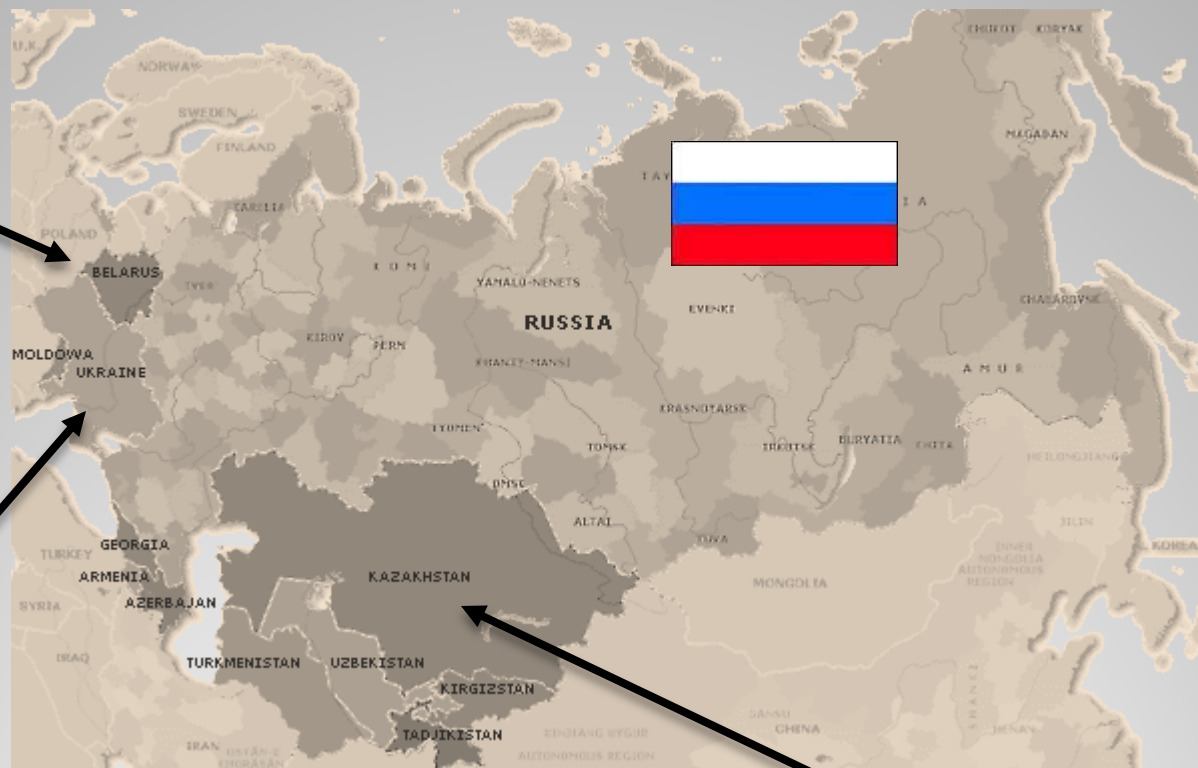
U HRK	2005	Udio %	2006	Udio %	2007	Udio %	2008	Udio %	2009	Udio %	INDEKS 2009/2005
UKUPNO:	612.559.770	100	606.954.596	100	615.827.016	100	730.884.135	100	752.675.852	100	123
RX LIJEKOVI	559.534.260	91	546.055.203	90	541.779.627	88	558.596.744	76	487.096.742	65	87
OTC	45.670.504	7	54.928.003	9	70.161.338	11	75.639.040	10	74.936.457	10	164
LJEKARNE DELTIS	0	0	0	0	1.958.856	0	10.129.198	1	42.793.881	6	-
FARMAVITA	0	0	0	0	0	0	83.567.710	11	146.349.133	19	-
OSTALO - usluge, kozmetika, Diekal	7.355.006	1	5.971.390	1	1.927.195	0	2.951.443	0	1.499.639	0	20

* U 2008. godini prikazana je prodaja Farmavite samo od V- XII mjeseca.

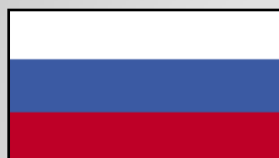
Potencijal rasta na stranim tržištima



Izvozna tržišta s najvećim potencijalom rasta



Projekcija prodaje Belupa 2010 -2012



2010	2011	2012
418.000	830.000	1.082.000
135.000	270.000	477.000
178.000	380.000	636.000
14.500.000	18.000.000	22.000.000

Ukrajina

Bjelorusija

Kazahstan

Rusija

UKUPNO EUR

15.531.000

19.480.000

24.195.000

Tržište Hrvatske

Top 5 RX proizvođača po tržišnom udjelu

Rx	2000		2005		2009	
	NAT	FIN	NAT	FIN	NAT	FIN
PRVIH 5	90,3%	87,1%	85,4%	82,5%	76,4%	75,5%
Pliva	43,6%	33,2%	35,1%	21,0%	21,7%	12,9%
Belupo	20,4%	18,2%	16,9%	12,6%	17,3%	9,3%
Hoffman La Roche	0,5%	2,3%	1,0%	3,4%	1,5%	8,2%
Krka	8,8%	7,3%	8,7%	6,7%	7,8%	5,8%
GlaxoSmithKline	1,3%	3,3%	2,1%	5,2%	2,4%	4,6%

Top 5 OTC proizvođača po tržišnom udjelu

OTC	2000		2005		2009	
	NAT	FIN	NAT	FIN	NAT	FIN
PRVIH 5	85,2%	75,0%	86,3%	73,1%	85,8%	75,9%
PLIVA	45,8%	25,0%	36,8%	17,2%	27,2%	13,4%
BELUPO	4,4%	5,9%	7,4%	9,5%	12,6%	13,2%
Bayer Healthcare	6,4%	6,0%	6,3%	5,9%	6,3%	8,1%
Lek	7,5%	5,2%	8,5%	6,9%	9,6%	7,5%
Natural Wealth	2,0%	7,9%	3,5%	10,2%	2,5%	6,5%

Korigiranje cijena lijekova na Listi HZZO- a

PRVI KORAK

SVAKE GODINE POČETKOM 2. kvartala

- ***Usklađivanje cijena prema Pravilniku o mjerilima za određivanje cijena lijekova na veliko i o načinu izvještavanja o cijenama na veliko***
- ***U cijenu priznati 8,5% veleprodajne marže i ostalih zavisnih troškova***
- ***U izračun se uzima prosječna cijena lijeka u svakoj pojedinoj referalnoj zemlji uz korekciju za faktor: ITALIJA – 0,685; FRANCUSKA – prema skali u prilogu; SLOVENIJA – bez korektivnog faktora; ŠPANJOLSKA – 0,6933; ČEŠKA – 0,84***
- ***Za izračun prosječne cijene se uzimaju cijene iz prve tri navedene zemlje, a ukoliko jedna nedostaje uzima se prosječna cijena prve slijedeće za koju postoje podaci***
- ***Da bi lijek bio uvršten na Osnovnu Listu HZZO-a, cijena mu se treba spustiti na sljedeće nivoe prosječne cijene iz tri referalne zemlje dobivene opisanim izračunom:***
 - 1) originator/izvorni lijek zaštićeni patentom – 90% prosječne cijene u tri referalne zemlje***
 - 2) generički /istovrsni lijek – 65% prosječne cijene u tri referalne zemlje***

Korigiranje cijena lijekova na Listi HZZO- a

DRUGI KORAK

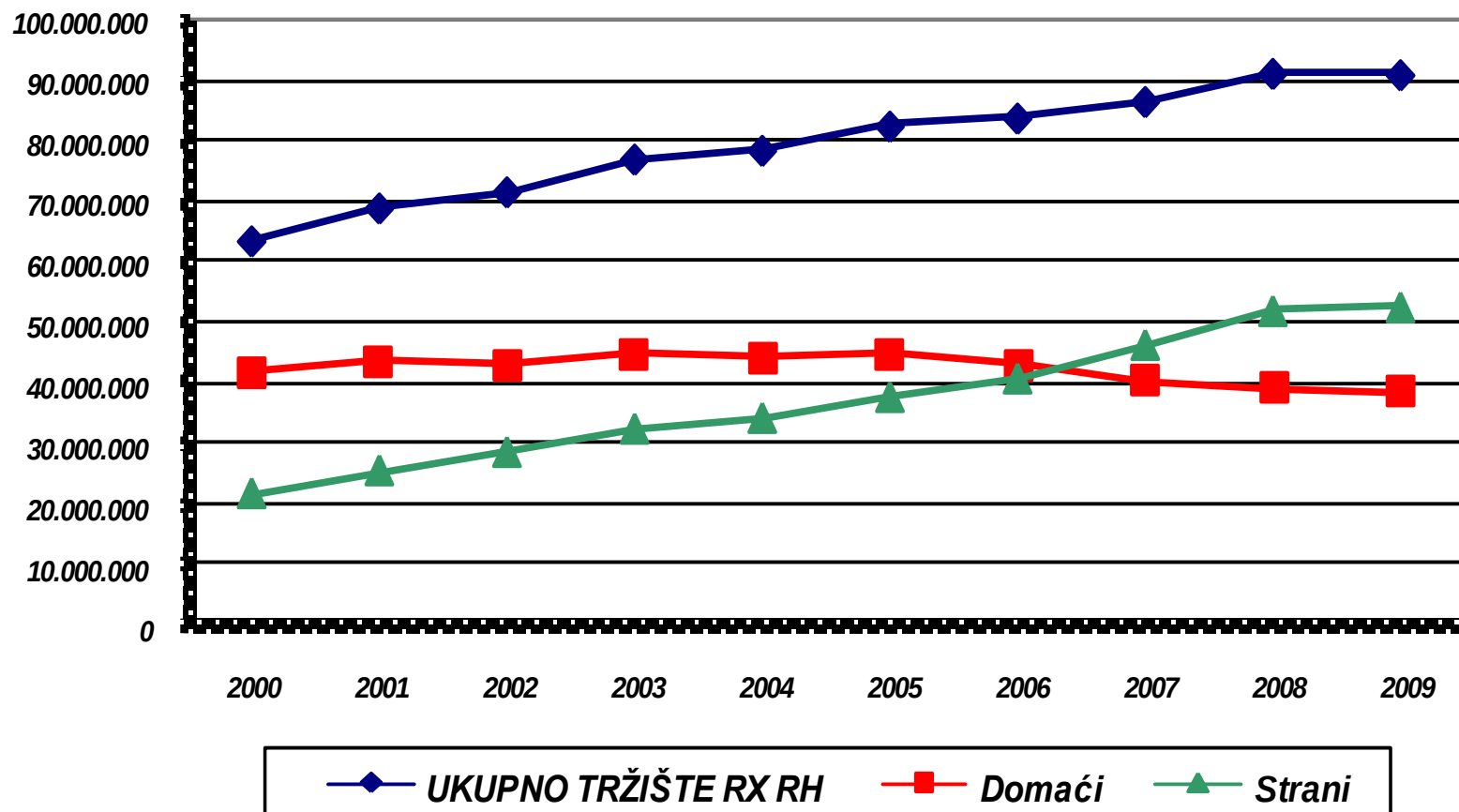
POČETAK 3. kvartala

- ***U 10-tak ATC ("Anatomical Therapeutic Chemical") klasifikacijskih skupina, prema terapijskim indikacijama, HZZO odredi cijenu koju je spreman platiti za terapiju koja će se provoditi lijekom iz te skupine (bazirano na DDD – "Daily Define Dosage")***
- ***Pri određivanju cijena terapijskih skupina HZZO teži definiranju istih na najnižem mogućem nivou (najniža cijena pakiranja lijeka, bez obzira na proizvođača, uvrštenog na Listu lijekova HZZO-a)***
- ***Ukoliko proizvođač spusti cijenu pakiranja svoga lijeka na nivo HZZO-ove cijene terapijske skupine, isti će biti uvršten na "OSNOVNU LISTU LIJEKOVA HZZO-a"***
- ***Ukoliko proizvođač ne spusti cijenu pakiranja svoga lijeka na nivo HZZO-ove cijene terapijske skupine, isti će biti uvršten na "DOPUNSKU LISTU LIJEKOVA HZZO-a" uz nadoplatu u visini razlike između HZZO-ove cijene terapijske skupine i cijene proizvođača.***

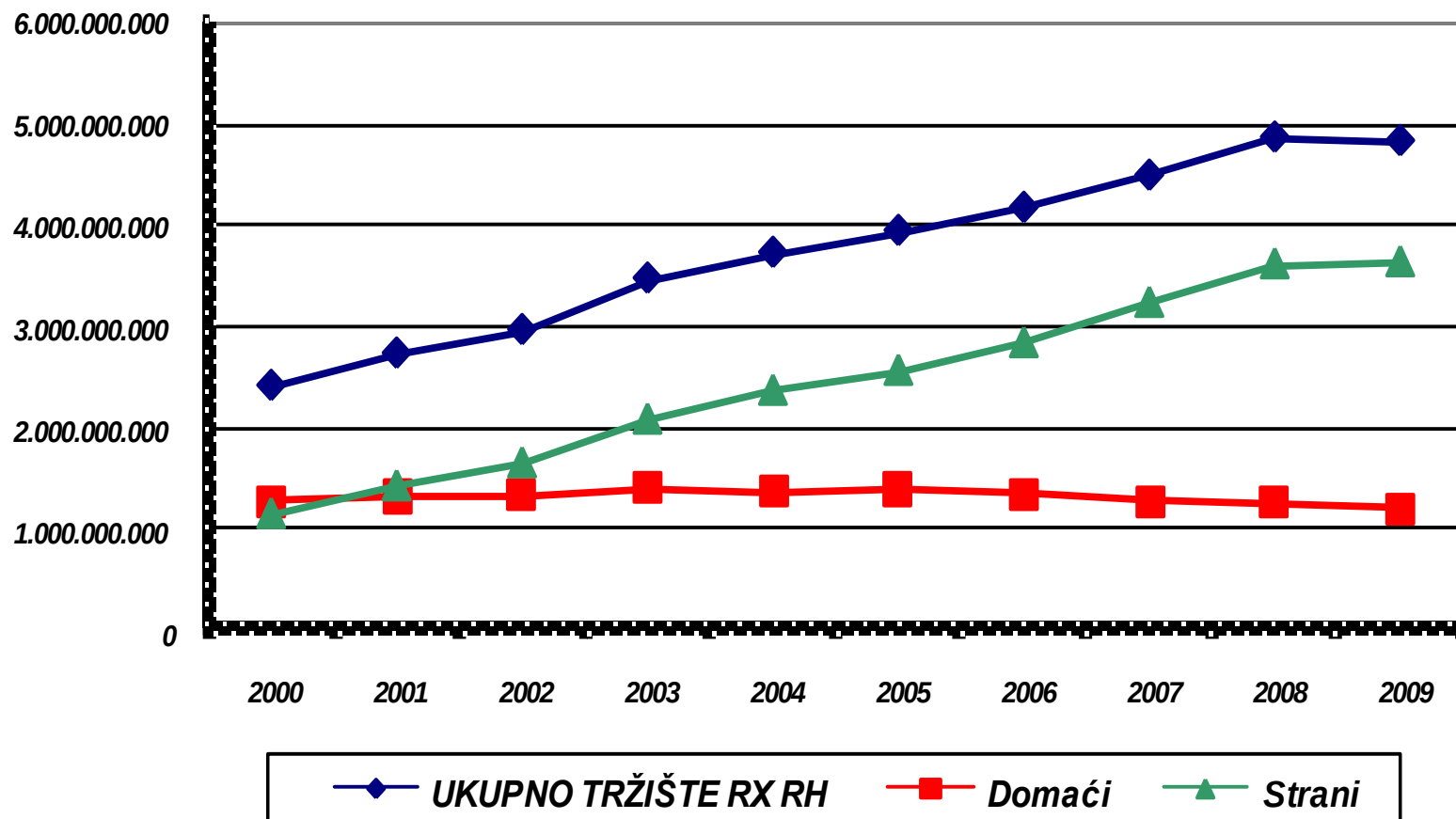
Uvrštenje novog lijeka – određivanje cijene

- ***Osnovni kriterij za uvrštenje novog lijeka i/ili novog pakiranja lijeka na Osnovnu Listu HZZO-a, koji se postavlja pred proizvođača je CJENOVNI.***
- ***Pravilnikom je određeno da svako novo pakiranje lijeka, da bi se uvrstilo na Listu HZZO-a, mora biti 10% niže cijene od posljednje uvrštenog istovrsnog lijeka koji je prihvaćen za uvrštenje na Listu HZZO-a (nivo cijene tablete).***
- ***Ukoliko se traži uvrštenje većeg pakiranja, koje do tog trenutka nema istovjetnu paralelu već uvrštenu na Listu lijekova HZZO-a, veliko pakiranje mora biti 10% niže cijene od malog pakiranja.***

Trendovi na tržištu RX lijekova (komadno)



Trendovi na tržištu Rx lijekova (financijski)



Trendovi na tržištu RX lijekova 2000 - 2009

RX PROIZVOĐAČI	2000		2009	
	PAK	MS (%)	PAK	MS (%)
BELUPO	20,43	18,20	17,34	9,28
PLIVA	43,55	33,20	21,87	12,97
JGL	1,78	1,12	3,20	2,37
UKUPNO OSTALI	34,24	47,47	57,59	75,38
UKUPNO DOMAĆI	65,76	52,53	42,41	24,62
Ukupno Rx tržište	100	100	100	100

	KOMADNO	FINANCIJSKI
RAST / PAD UKUPNOG RX TRŽIŠTA	+ 43 %	+107 %
RAST / PAD PRODAJE DOMAĆIH PROIZVOĐAČA NA RX TRŽIŠTU	- 8 %	- 6 %

Broj proizvođača lijekova na RX tržištu u 2000. godine = **78**

Broj proizvođača lijekova na RX tržištu u 2009. godini = **176**

Prodaja RX lijekova po kategorijama 2009

KATEGORIJA	UDJEL BELUPA
UKUPNO TRŽIŠTE	9,4%
UKUPNO KATEGORIJE U KOJIMA JE BELUPO:	11,6%
A Lijek. s djel. na prob. sus. i mijenu tvari	3,2%
B Prip. s uč. na krv i krvotvorne organe	1,67%
C Prip. s uč. na kardiovaskularni sustav	18%
D Lijek. s djel. na kožu	28%
G Lijek. s djel. na mokraćni sus.i spolni horm.	6,3%
H Sustavni hormonski prip., izuzev spolnih hormona	
J Lijek. za lij. sustavnih infekcija	11,6%
L Lijek. za lij. zloćudnih bolesti i imunomodulatori	
M Lijek. s djel. na koštano-mišićni sustav	21,3%
N Lijek. s djel. na živčani sustav	13,8%
P Lijek. za lij. infekcija uzrokovanih parazitima	87,3%
R Lijek. s djel. na sustav dišnih organa	0,45%
S Lijek. s djel. na osjetila	
V Različito	

Prodaja OTC preparata po kategorijama 2009.

KATEGORIJA	UDJEL BELUPA
UKUPNO TRŽIŠTE	13,3%
Gripa, prehlada i kašalj	10,2%
Analgetici	27,1%
Gastro	10%
Dermatološki	16,4%
Vitamini i minerali	0
Ostali segmenti	12,9%

***41% je udio Belupa OTC u segmentu srca i krvnih žila (Omega, Omegatenzin)**

***63% je udio Belupa OTC u segmentu cirkulacije i pamćenje (Ginkgo)**



Strateški plan BELUPA 2006 – 2011

Strateški plan Belupa 2006 -2011 temeljio se na:

- **promjenama okruženja – novi trendovi poslovanja farmaceutskih kompanija**
- **strategiji prilagodbe novoj tržišnoj paradigmi te**
- **opciji rasta po stopi između 5-10% (po stalnim cijenama)**
- **strategiji organskog i anorganskog rasta i razvoja tržišne pozicije na stranim tržištima;**

Organski rast: ulaganje u nove RX lijekove u fokusiranim grupama i jači rast bez receptnih lijekova, biljnih lijekova i dodataka hrani, jačanje izvoza na tržišta CIS

Anorganski rast - akvizicije u Hrvatskoj & regiji, mete manji proizvođači i distributeri lijekova

– aktivno sudjelovanje u privatizaciji ljekarni.

Akvizicije 2006 - 2009

- **I/2006. kupnja udjela u društvu Deltis Pharm d.o.o. (u sklopu projekta zamjene lisinopрила)**
- **VII/2007. Deltis Pharm d.o.o. preuzima malu ustanovu s dvije ljekarne i formira Ljekarne Deltis Pharm**
- **2008. Ljekarne Deltis Pharm preuzimaju 4 privatne ljekarne i udjel u ZU Derjanović Pharm s 3 ljekarničke jedinice**
- **27.04.2009. provedeno pripajanje ZU Derjanović Pharm ustanovi Ljekarne Deltis Pharm**
- **XII/2009. Deltis Pharm d.o.o. pripojen Belupu d.d. koji postaje osnivač ustanove Ljekarne Deltis Pharm**
- **I-V/2008. Belupo stječe 65% udjela u Farmaviti d.o.o. Sarajevo**

Pravci djelovanja

- **Rasti kombinacijom anorganskog i organskog rasta**
- **Organski rast**
 - fokusirane grupe RX i OTC lijekova najviše 4-5 skupina
 - diverzifikacija unutar terapijske skupine (paleta)
 - jačanje izvoza, posebno OTC
- **Anorganski rast**
 - horizontalna konsolidacija (farmaceutske kompanije)
 - vertikalna integracija nizvodno (ljekarne)
- **Poslovna suradnja i partnerstva (strateški savezi) umjesto klasičnog licenciranja**
- **Unapređenje poslovnih procesa**

Novi proizvodi

- **uvođenje novih proizvoda je sustavan proces uz mrežnu organizaciju Tima za portfelj**
- **presudna koordinacija svih sudionika u procesu realizacije**
- **dugogodišnje stvaranje resursa za brzu reakciju na stalno “podizanje” standarda razvoja, registracije i proizvodnje lijekova**
- **razvoj i registracija novog lijeka sve skuplji, a cijene na tržištu padajuće**
- **kontinuirano održavanje postojećeg portfelja: nove doze, oblici, pakiranja, transferi kupljenih in bulk lijekova u vlastitu proizvodnju, zamjene dobavljača API-ja, ukidanje neprofitabilnih i/ili zastarjelih lijekova**

