



**PROTEK**

group of companies

**Q2-2010 / 1НУ-2010**

**ОБЗОР ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И АНАЛИТИКОВ**



**Август 2010**

# IMPORTANT NOTICE (Дисклэймер)



**This presentation has been prepared by OAO Protek (the "Company"). By attending the meeting where the presentation is made, or by reading the presentation slides, you agree to the following limitations and notifications.**

This presentation is strictly confidential to the recipient, may not be distributed to the press or any other person, and may not be reproduced in any form, in whole or in part. Failure to comply with this restriction may constitute a violation of applicable securities laws.

This presentation does not constitute or form part of an offer, solicitation, or invitation to subscribe for, underwrite or otherwise acquire, and should not be construed as an advertisement for, any securities of the Company or any of its subsidiaries in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity in any jurisdiction. Neither this presentation nor any part thereof, nor the fact of its distribution, shall form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever.

The information contained in this presentation has not been independently verified. The information in this presentation is subject to verification, completion and change without notice and the Company is not under any obligation to update or keep current the information contained herein. Accordingly, no representation, warranty or undertaking, express or implied, is made by the Company, directors, officers or employees as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein. The Company, directors, officers, employees, affiliates, advisers or representatives shall have no liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss howsoever arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection with the presentation.

In any member state of the European Economic Area, this presentation is made to and directed only at persons who are qualified investors within the meaning of article 2 (1)(e) of the Prospectus Directive (2003/71/EC) ("Qualified Investors"). In addition, in the United Kingdom, this presentation is made to and directed only at: (i) investment professionals falling within article 19(5) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (the "Order") and (ii) high net worth individuals, and other persons to whom it may lawfully be communicated, falling within article 49(2)(A) to (D) of the Order (such persons together with Qualified Investors, being "Relevant Persons"). In these jurisdictions, persons who are not Relevant Persons must not rely on or act upon the information contained in this presentation or any of its contents. Any investment or investment activity to which this presentation relates is only available to Relevant Persons and will be engaged in only with Relevant Persons.

This presentation does not constitute an offer of securities for sale in the United States of America, its territories or possessions (the "United States"). Accordingly, neither this presentation nor any part or copy of it may be taken or transmitted into the United States or distributed, directly or indirectly, in the United States or to any "US person" (as that term is defined in the US Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act")) except in reliance on an exemption from the registration requirements of the Securities Act. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of United States securities laws. The Company's securities have not been and will not be registered under the Securities Act and may not be offered or sold in the United States of America except pursuant to an exemption from, or a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act.

Neither this presentation nor any part or copy of it may be taken or transmitted into Canada, Australia or Japan or distributed directly or indirectly in Canada or distributed or redistributed in Japan or to Canadian persons or to any securities analyst or other person resident in any of those jurisdictions. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of Canadian, Australian or Japanese securities law. The distribution of this presentation in other jurisdictions may be restricted by law and persons into whose possession this presentation comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions. The Company has not registered and does not intend to register any of its securities under the applicable securities laws of Canada, Australia or Japan.

This presentation does not constitute an offer to the public or an advertisement of any securities in the Russian Federation, and is not an offer or an invitation to make offers to purchase securities in the Russian Federation, and must not be passed on to third parties or otherwise made publicly available in the Russian Federation.

This presentation is not directed at, or intended for distribution to or use by, any person or entity that is a citizen or resident or located in any locality, state, country or other jurisdiction where such distribution, publication, availability or use would be contrary to law or regulation or which would require any registration or licensing within such jurisdiction. The information contained in this presentation does not constitute a public offer under any applicable legislation, or an offer to sell or solicitation of an offer to buy any securities.

Matters discussed in this presentation may constitute forward-looking statements. Forward-looking statements include statements concerning plans, objectives, goals, strategies, future events or performance, and underlying assumptions and other statements, which are other than statements of historical facts. The words "believe", "expect", "anticipate", "intends", "plan", "estimate", "aim", "forecast", "project", "will", "may", "might", "should", "could" and similar expressions (or their negative) identify certain of these forward-looking statements. Forward-looking statements include statements regarding: strategies, outlook and growth prospects; future plans and potential for future growth; liquidity, capital resources and capital expenditures; growth in demand for products; economic outlook and industry trends; developments of markets; the impact of regulatory initiatives; and the strength of competitors.

The forward-looking statements in this presentation are based upon various assumptions, many of which are based, in turn, upon further assumptions, including without limitation, management's examination of historical operating trends, data contained in the Company's records and other data available from third parties. These assumptions are inherently subject to significant uncertainties and contingencies which are difficult or impossible to predict and are beyond the Company's control and it may not achieve or accomplish these expectations, beliefs or projections. In addition, important factors that, in the view of the Company, could cause actual results to differ materially from those discussed in the forward-looking statements include the achievement of the anticipated levels of profitability, growth, cost and its recent acquisitions, the timely development of new projects, the impact of competitive pricing, the ability to obtain necessary regulatory approvals, and the impact of general business and global economic conditions. Past performance should not be taken as an indication or guarantee of future results, and no representation or warranty, express or implied, is made regarding future performance.

These forward looking statements speak only as at the date as of which they are made, and none of the Company, directors, officers, employees, affiliates, advisers or representatives intend or have any duty or obligation to supplement, amend, update or revise any of the forward-looking statements contained in this presentation, or to reflect any change in the Company's expectations with regard thereto or any change in events, conditions, or circumstances on which any such statements are based or to update or to keep current any other information contained in this presentation.

**Some of the information in the presentation is still in draft form and will only be finalised at the time of the Offering. The information and opinions contained in this presentation are provided as at the date of this presentation and are subject to change without notice.**

- **Обзор рынка Q2-2010 и 1НУ-2010**
  - Вадим Музязев, Президент Группы Протек
- **Обзор операционных показателей и бизнеса**
  - Вадим Музязев, Президент Группы Протек
  - Тимофей Прокопов, CFO Группы Протек
- **Вопросы и Ответы**

---

*Детали конференц. звонка:*

*Конференц. Звонок Группы Протек для аналитиков и инвесторов: Понедельник, 9 августа, 14-00 (GMT) / 17-00 часов по Московскому времени*

**ДЕТАЛИ СОЕДИНЕНИЯ:**

*Международный номер: +44 (0)20 8817 9301*

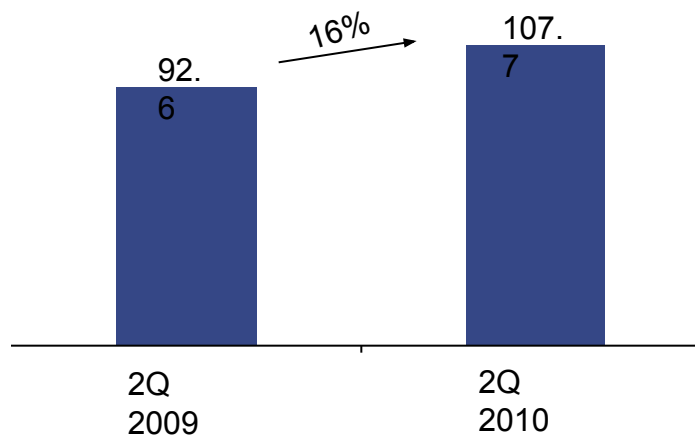
*Российский номер: 81080026174011*

*Номер в Великобритании: 0845 634 0041*

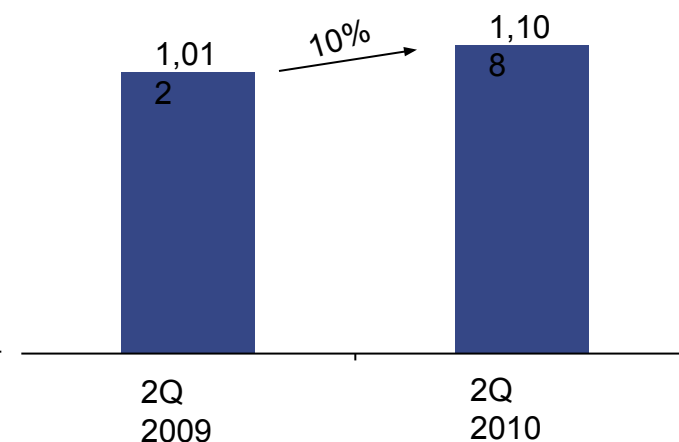
*Пароль: Protek*

- В Q2-2010 российский фарм. рынок вырос на 16%\* в сравнении с Q2-2009 (в рублях) и составил 108 млрд. руб.\*
- В упаковках рынок вырос на 10%\*, объём продаж в упаковках составил 1,108 млн.\* упаковок в Q2-2010
- Коммерческий сегмент рынка – стратегический сегмент для Группы Протек – вырос в рублевом выражении на 7%\* по сравнению с Q2-2009
- Оживление рынка в Q2-2010 является следствием увеличения потребительского спроса

**Динамика рынка, RUR, млрд.\***



**Динамика в упаковках, млн.\***

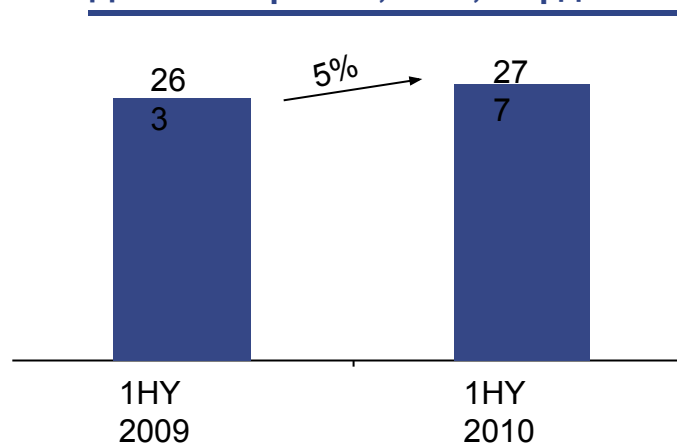


\* Источник: Данные DSM по рынку ГЛС, искл. парафармацевтику

# Российский фарм. рынок в 1НУ-2010

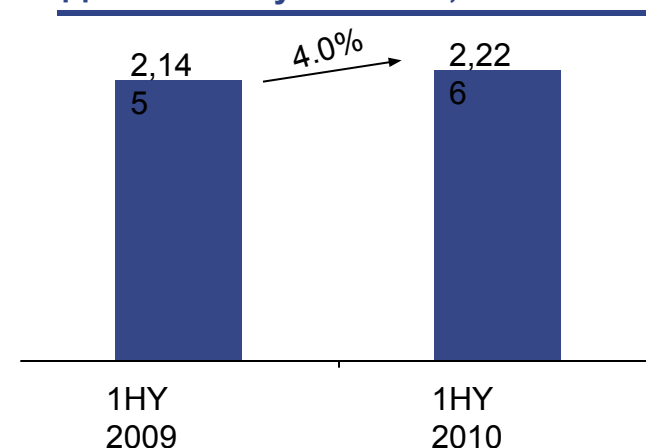
- В 1НУ-2010, российский фарм. рынок в целом вырос на 5% в сравнении с 1НУ-2009 (в рублях) и составил 277 млрд. руб. (отчёт ДСМ)
- В 1НУ-2010 в упаковках рынок вырос на 4.0%\*, объём продаж в составил 2,226 млн. упаковок\*
- Коммерческий сегмент рынка – стратегический для Группы – в 1НУ 2010 вырос на 3.6 % по сравнению с прошлым годом в рублевом выражении
- В 1 НУ-2010 по сравнению с 1НУ-2009 рынок показывает положительные результаты как в натуральном, так и в рублевом выражении. Основная причина положительной динамики в натуральном выражении - оживление спроса. Факторами сдерживания динамики рынка в рублевом выражении являются минимальная инфляция на лекарства, стабилизацией наценки после изменения законов и правил по контролю за наценкой на ЖНВЛС

## Динамика рынка, RUR, млрд.



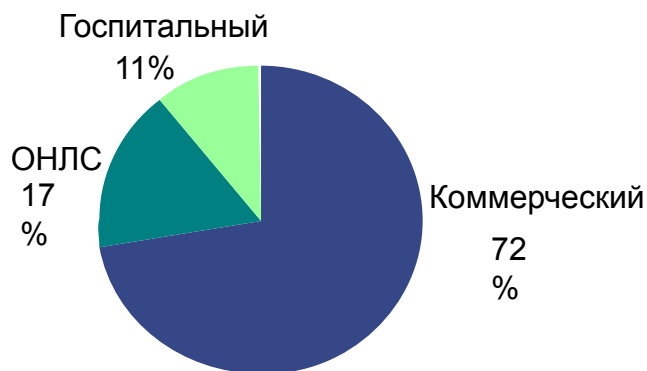
Источник: отчет DSM за 6 месяцев 2010

## Динамика в упаковках, млн.\*



Источник: отчет DSM за 6 месяцев 2010

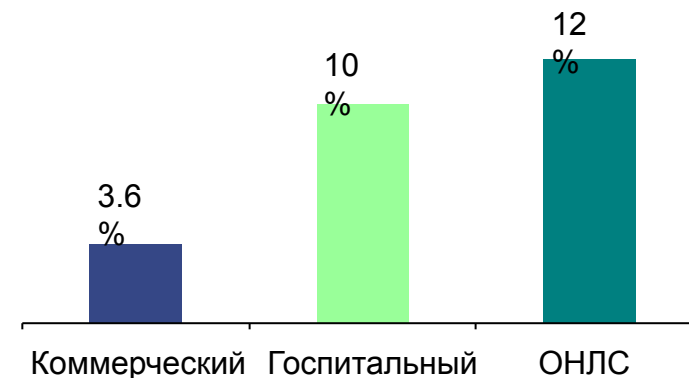
## Структура рынка в 1НУ-2010



Источник: отчет DSM за 6 месяцев 2010

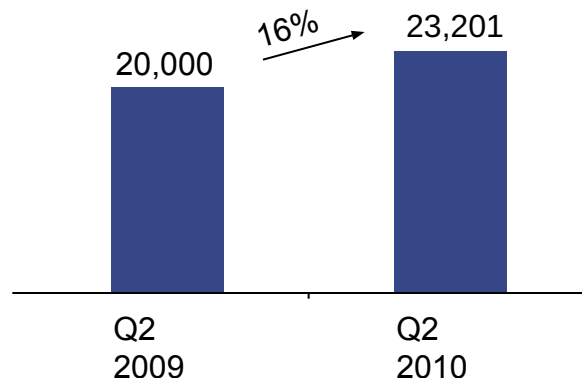
\* Коммерческий сегмент, искл. парафармацевтику

## Динамика по сегментам

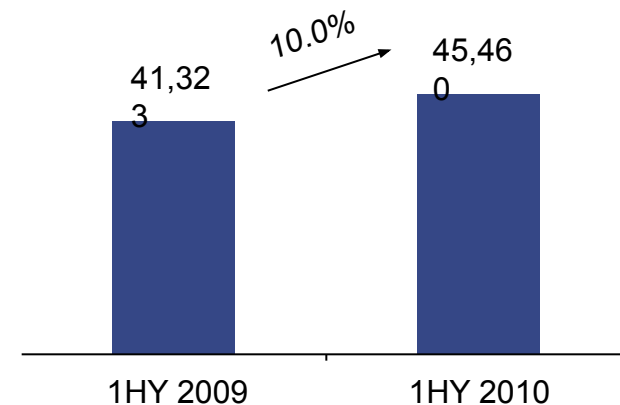


Источник: отчет DSM за 6 месяцев 2010

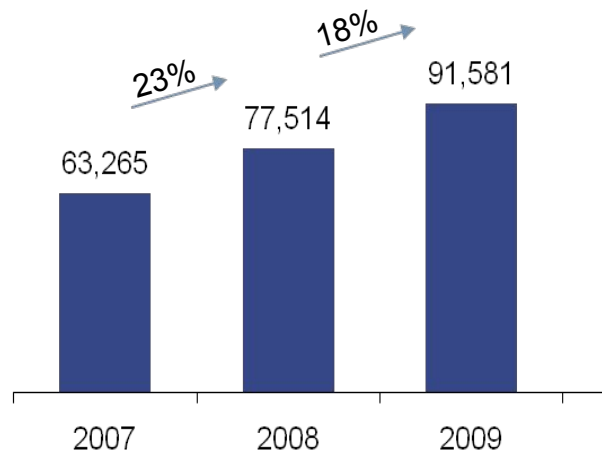
## Консолидированная Динамика выручки, Q2, RUR, млн.



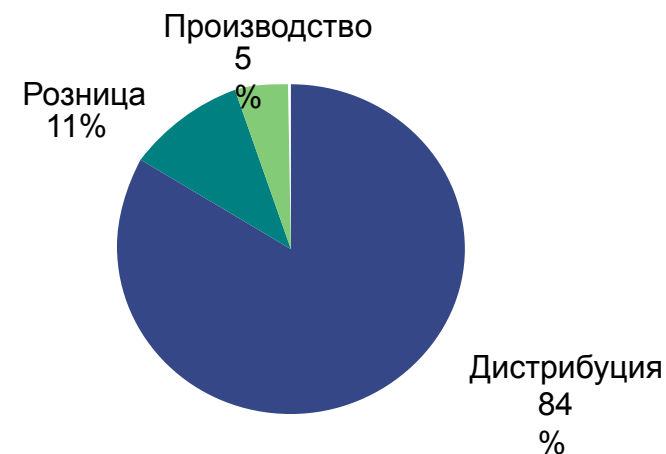
## Консолидированная Динамика выручки, 1НУ, RUR, млн.



## Консолидированная динамика выручки, RUR, млн.



## Доля сегментов в выручке в 1НУ-2010, %\*



- Консолидированная выручка группы в Q2-2010 увеличилась на 16% и составила 23,201 млн. рублей.
- Консолидированная выручка Группы в 1НУ-2010 увеличилась на 10% и составила 45,460 млн. рублей.
- Динамика роста выручки Группы 1НУ-2010 опережает 5-процентный рост рынка в 1 полугодии 2010 г.
- В 1НУ-2010 сегмент дистрибуции составил ~84% от консолидированной выручки, Розница ~11% и Производство ~5%

Источник: МСФО отчетность Группы Протек за 2007-2009, неаудированная управленческая отчетность за 2кв 2010

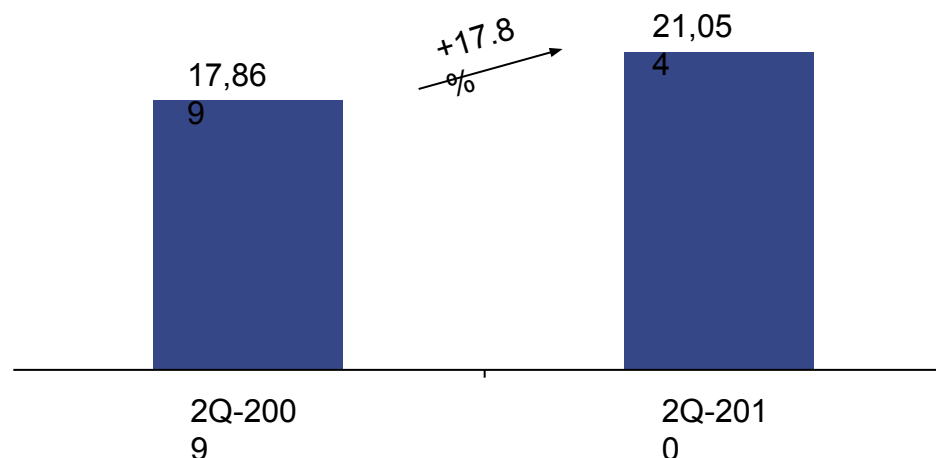
Посчитано на основе суммы выручки по каждому сегменту (искл. нераспределенную выручку и элиминации)

- В Q2-2010 сегмент Дистрибуции продемонстрировал наиболее высокий рост в Группе – 17.8 %, что составило выручку сегмента в сумме 21,054 млн. руб. по сравнению с 17,869 млн. руб. в Q2-2009

- Объем продаж дистрибуции в упаковках увеличился на 22.4% и составил 232 млн. упаковок по сравнению с 189 млн. упаковок в Q2-2009

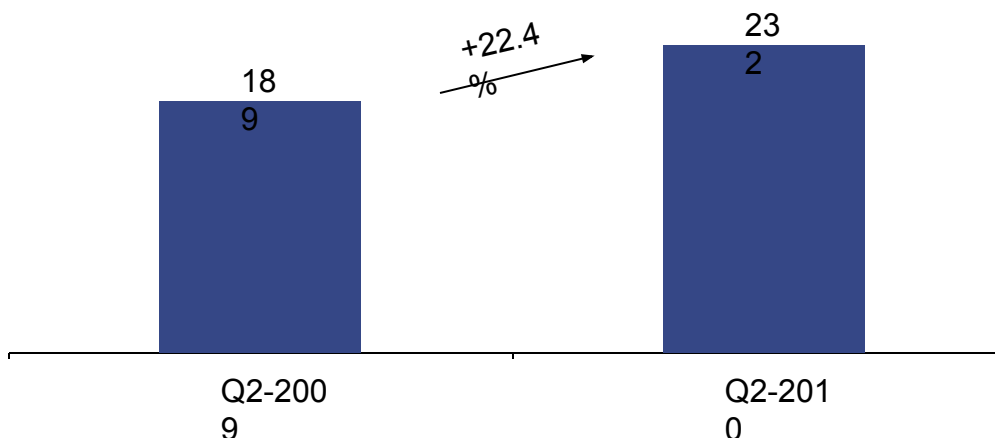
- Ключевые драйверы роста в Q2-2010: рост бюджетных продаж, большой объем реализации на коммерческом рынке, восполнение товарных запасов аптек, отложенного в 1Q-2010 до вступления в силу изменений в законах и правилах по контролю за наценкой на ЖНВЛС

## Динамика выручки в Q2-2010, RUR, млн.



Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

## Динамика в упаковках в Q2-2010, млн.



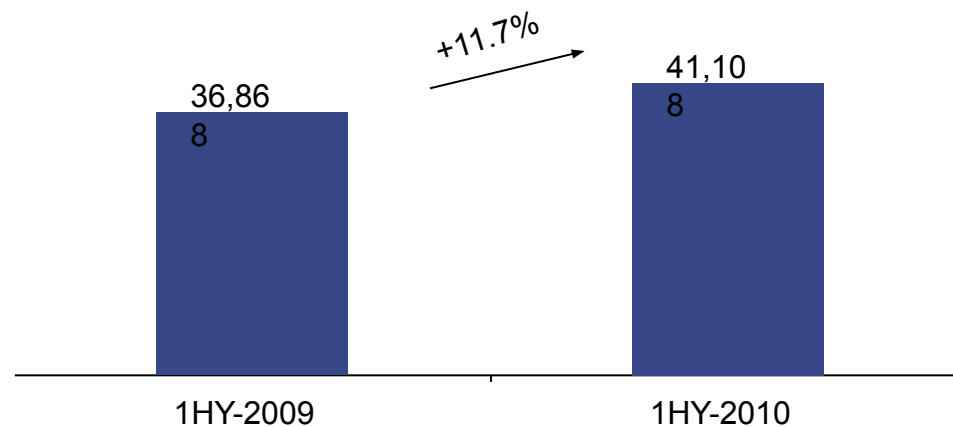
Источник: Данные компании



# Показатели сегмента Дистрибуция в 1НУ-2010

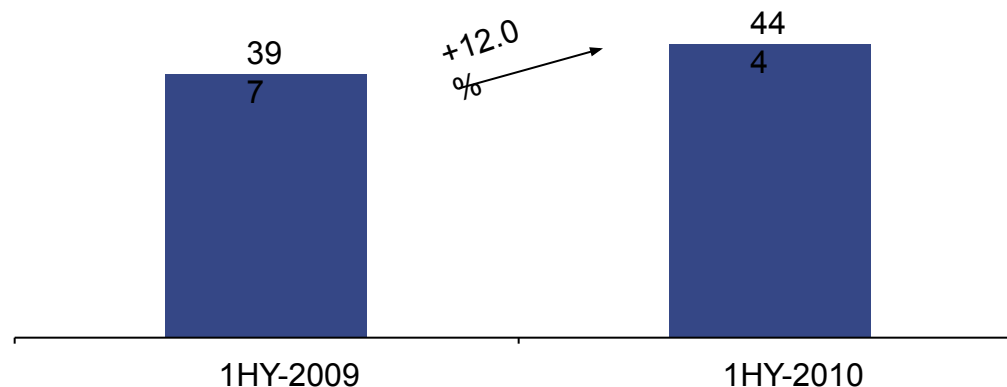
- В 1НУ наблюдается устойчивый рост выручки на 11.7%, что составило 41,108 млн. руб. по сравнению с 36,868 млн. руб. в 1НУ-2009
- Объём продаж дистрибуции в упаковках увеличился на 12.0% и составил 444 млн. упаковок по сравнению с 397 млн. упаковок в 1НУ-2009
- Ключевые показатели в 1НУ-2010: количество клиентов увеличилось на ~8 % и составило более 16,000 по сравнению с 14,870 в 1НУ-2009, количество позиций ассортимента выросло на ~4 % и составило порядка 15,000 по сравнению с 14,360 в 1НУ-2009
- Основные факторы роста в 1НУ-2010: увеличение отгрузок на бюджетном рынке, рост отгрузок в аптеки для обеспечения отложенного спроса, расширение клиентской базы, повышение эффективности

## Динамика выручки в 1НУ-2010, RUR, млн.



Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

## Динамика в упаковках в 1НУ-2010, млн.



Источник: Данные компании

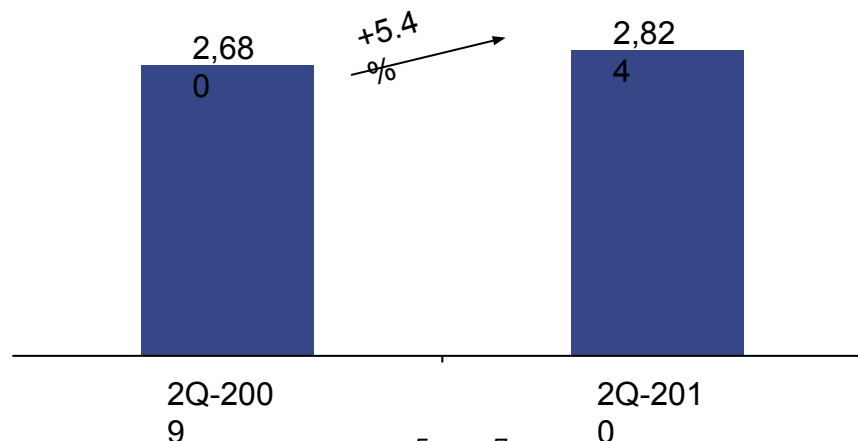


# Показатели сегмента Розница в Q2-2010

- Динамика по аптекам в Q2-2010:
  - Органически открыто 19 аптек, 3 аптеки закрыты
  - 2 аптечные сети (15 аптек) куплены в апреле и мае 2010 г.
  - Всего аптек на 30 июня 2010: 609\*
- Рост выручки в Рознице (Ригле) увеличился на 5.4 % и составила 2,824 млн. руб. по сравнению с 2,680 млн. руб. в Q2-2009. Динамика выручки Розницы превышает динамику коммерческого рынка, который составил 3.6% в Q2-2010
- Рост выручки в аптеках Риглы Лайк-фо-лайк составил 0.1%, что выше показателя предыдущего квартала, составлявшего минус 4.3 %.
- Аптеки Риглы Лайк-фо-лайк преломили ситуацию по падению чеков: в Q2-2010 динамика количества чеков - менее 1%, тогда как в прошлом квартале она составляла минус 11.3 %.

\* вкл. сеть Живика

## Динамика выручки в Q2-2010, RUR, млн.



Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

## Показатели по выручке Лайк-Фо-Лайк аптек в Q2-2010, %

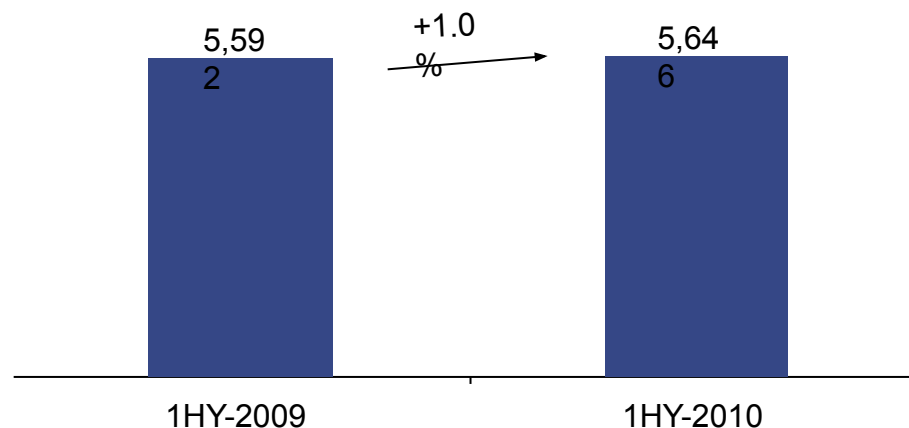


Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

# Показатели сегмента Розница в 1НУ-2010

- Динамика по аптекам в 1НУ-2010:
  - 25 аптек органически открыто, аптек закрыты
  - 2 аптечные сети (15 аптек) куплены в апреле и мае 2010 г.
- В динамике выручки Розницы 1НУ-2010 наметилась положительная тенденция, что коррелирует с развитием рынка. Выручка в Рознице выросла на 1.0% и составила 5,646 млн. руб. по сравнению с 5,592 млн. руб. в 1НУ-2009
- Стоимость среднего чека в Рознице в 1НУ-2009 выросла на 3% до 262 руб.
- Выручка в аптеках Риглы в 1НУ-2010 по показателю Лайк-фо-лайк составила минус 2%, что обусловлено отрицательной динамикой в 1Q-2010 минус 4.3 %
- Основные мероприятия в Рознице в 1НУ-2010, направленные на повышение выручки и увеличение трафика: ценовое перепозиционирование, мультиформатность, развитие аптек и сетей дискаунтеров, увеличение доли продаж собственной торговой марки (22 продукта

## Динамика выручки в 1НУ-2010, RUR, млн.



Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

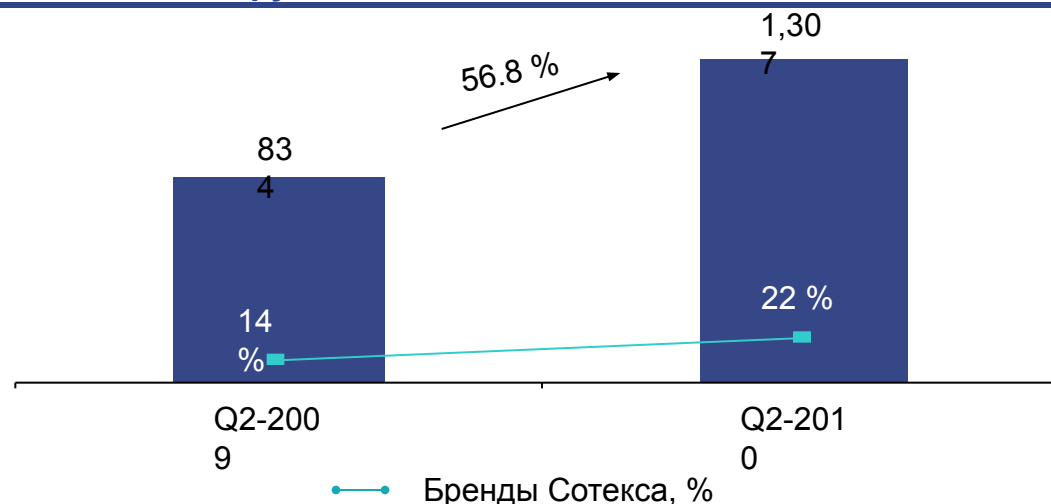
## Показатели по выручке Лайк-Фо-Лайк аптек в 1НУ-2010, %



Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

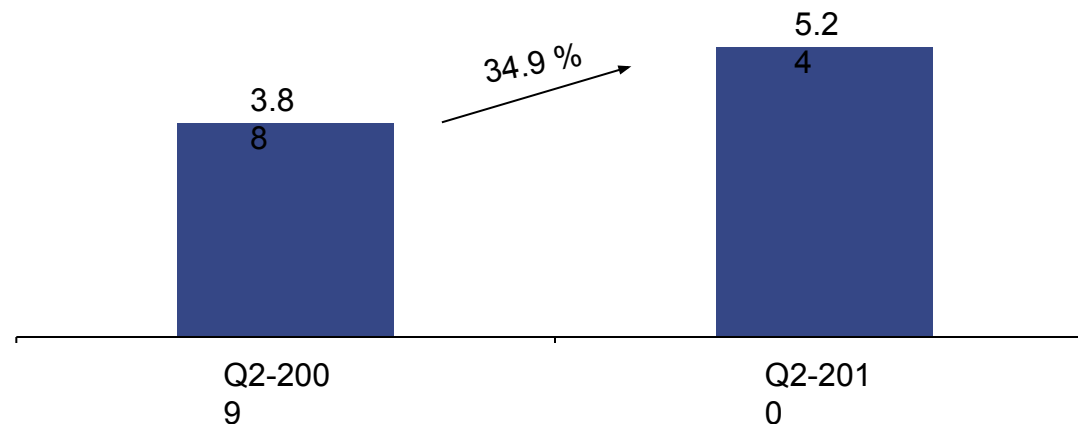
- В Q2-2010 выручка в сегменте Производство выросла на 56.8% и составила 1,307 млн. руб. в сравнении с 834 млн. руб. в Q2-2009
- Рост в упаковках составил 34.9% - кол-во упаковок составило 5.24 млн. в сравнении с 3.88 млн. упаковок в Q2-2009
- Доля собственных брендов увеличилась с 14% до 22% в выручке и превысила 181 млн. руб. (+98% прироста к Q2-2009)
- Кол-во собственных брендов составило 22 позиции (на конец Q2-2010)
- Наиболее успешные промотируемые собственные бренды: «Эральфон», «Амелотекс», «Нейрокс», «Комплигам»,

## Q2-2010 Динамика выручки, RUR, млн



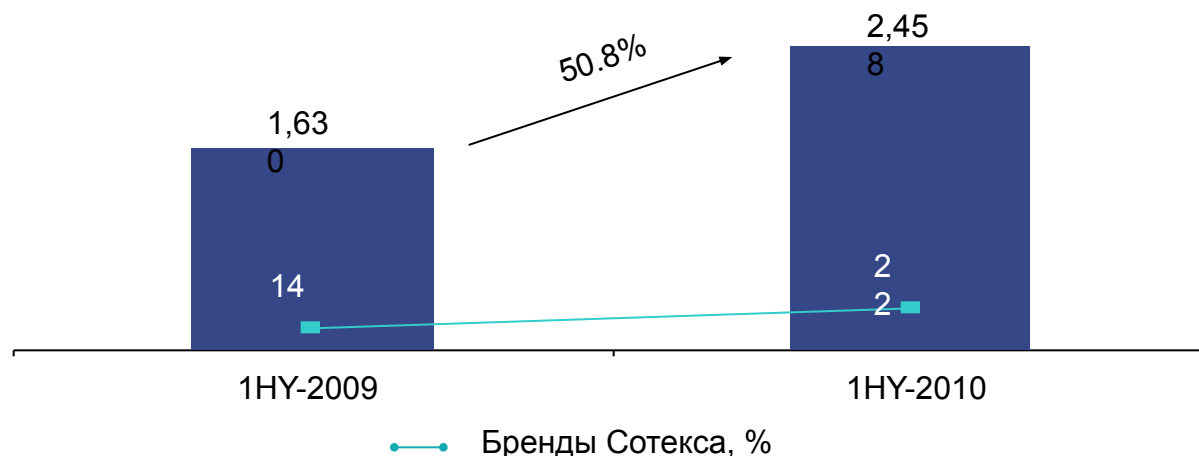
Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

## Q2-2010 Динамика в упаковках, млн.



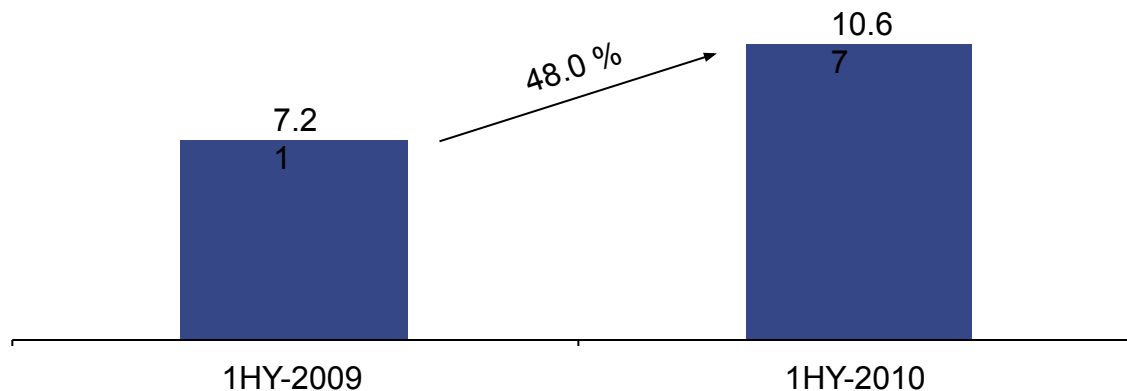
Источник: Данные компании

## 1НУ-2010 Динамика выручки, RUR, млн



Источник: Неаудированная управленческая отчетность Группы Протек

## 1НУ-2010 Динамика в упаковках, млн.



Источник: Данные компании

- В 1НУ-2010 выручка в сегменте Производство выросла на 50.8% и составила 2,458 млн руб. в сравнении с 1,630 млн руб. в 1НУ-2009
- Рост в упаковках составил 48% - кол-во упаковок составило 10.67 млн в сравнении с 7.21 млн. упаковок в 1НУ-2009
- Доля собственных брендов увеличилась с 14% до 22% в выручке и превысила 339 млн. руб. (+93% прироста к 1НУ-2009)
- Факторы роста: увеличение продаж собственных брендов на бюджетном рынке, повышение продаж лицензионных препаратов, целевая промоция собственных брендов