

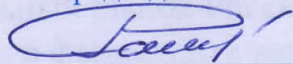
«ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН»

Советом директоров ОАО

«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Протокол № от июня 2015 г.

Председатель



(Г.М. Рагимова)

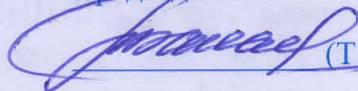
«УТВЕРЖДЕН»

Общим собранием акционеров ОАО

«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Протокол № от

Председатель



(Т.А. Балаев)

ГODOVOY OTCHET

**Открытого акционерного общества
«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
за 2014 год**

Санкт-Петербург
2015 год

1. Введение
2. Итоги 2014 года в отрасли
 - 2.1. Аптечный рынок России в 2014 году
 - 2.2. Рынок ДЛО (дополнительного лекарственного обеспечения) России в 2014 году
 - 2.3. Госпитальный рынок России в 2014 году
3. Положение Общества в фармацевтической отрасли России
 - 3.1. Объем продаж Общества в 2014 году в сравнении с 2013 годом
 - 3.2. Структура продаж Общества в 2014 году
 - 3.3. Структура продаж ГЛС Общества в 2014 году
 - 3.4. Соотношение объемов продаж ОТС (безрецептурных препаратов) и Rx (рецептурных препаратов) Общества в 2014 году
 - 3.5. Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП), выпускаемые Обществом в 2014 году
 - 3.6. Структура стоимостных продаж ГЛС розничного коммерческого рынка в сравнении со структурой продаж Общества
 - 3.7. Динамика помесечных продаж ГЛС Общества в 2014 году
4. Новые препараты розничного коммерческого рынка
 - 4.1. Новые препараты Общества в 2014 году
5. Косметические средства
 - 5.1. Структура продаж косметических серий Общества
6. Каналы реализации Общества
7. Важные законодательные изменения для Общества
8. Развитие продуктового портфеля Общества
9. Рекламные, PR и другие мероприятия
10. Основные финансовые показатели
 - 10.1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг.
 - 10.2. Состав и структура расходов деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг. по элементам затрат.
 - 10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг.
 - 10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг.
 - 10.5. Структура себестоимости ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014 год.
11. Перспективы развития ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
 - 11.1. Основные направления развития предприятия

- 11.2. Планы работы Общества
- 12. Отчет о выплате (объявлении) дивидендов по акциям Общества
- 13. Финансовые риски
- 14. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с Уставом общества распространяется порядок одобрения крупных сделок, с указанием по каждой сделке ее существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении
- 15. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении
- 16. Сведения об операциях с ценными бумагами Общества
- 17. Перечень информации о составе Совета директоров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

1. Введение

ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является одним из крупнейших производителей лекарственных и косметических средств в Северо-Западном регионе РФ, поставляющим свою продукцию на территории России и в страны ближнего зарубежья.

Предприятие было основано в 1935 г. После прошедшей в 1994 году приватизации государственное предприятие «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербургского производственного объединения «Фармация» Министерства Здравоохранения РСФСР» стало акционерным обществом открытого типа.

Основным видом деятельности предприятия является производство лекарственных средств. Данная деятельность осуществляется на основании лицензии №12189-ЛС-П, выданной 07 февраля 2013 года Министерством Промышленности и Торговли Российской Федерации.

В продуктовом портфеле предприятия на сегодняшний день лекарственные средства и косметическая продукция. Приоритетным направлением деятельности является развитие аэрозольного производства (ДАИ, дозированных аэрозольных ингаляторов), а также выпуск лекарственных средств в виде жидких, мягких и твердых нестерильных лекарственных форм. Ведутся разработки серии многодозовых порошковых ингаляторов. Значительную долю продуктового портфеля занимает косметика.

2. Итоги 2014 года в отрасли

В отчете использованы данные:

1. Отчета «Фармацевтический рынок России, 2014 год», DSM group.
2. Портала Remedium.ru.
3. Информационно-аналитической газеты «Фармацевтический вестник».
4. Государственного реестра лекарственных средств.

Отчет выполнен в соответствии с международными требованиями ISO 9001:2008.

«2014 год – год Олимпиады в Сочи, присоединения Крыма и санкций Евросоюза и США против России. Последствия всех этих событий будут влиять еще на нашу страну не один год: замедление темпов роста ВВП в результате ухудшения экономической ситуации, снижения потребительской способности вследствие ухудшения уровня жизни населения, сокращение расходов на социальную сферу, ослабление рубля и, как финал, рост цен. Фармацевтический рынок в кризисный период является наиболее стабильным сегментом экономики, так как его социальная составляющая довольно сильная» [1].

«Объем фармацевтического рынка России в 2014 году достиг 1 152 млрд. рублей, что на 10,1% выше, чем годом ранее. В 2014 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении сократились на 3% и составили 5,3 млрд. упаковок, падения данного показателя не наблюдалось с 2009 года. По итогам 2014 года Россия находится на 7 месте среди ведущих мировых фармацевтических рынков, но при этом из-за ослабления рубля в долларовом выражении емкость рынка сократилась на 8%. Из-за продолжения данной динамики в 2015 году Россия может сместиться на 1-2 мест вниз» [1].

«Как и в прошлые годы, в 2014 году коммерческий сегмент лекарственных препаратов растет темпами, сравнимыми с ростом рынка в целом и с государственным сегментом. Политика правительства в сфере государственного обеспечения лекарствами населения остается прежней, и статьи, носящие социальный характер, не уменьшаются. За 2014 год прирост в рублевом выражении сегментов льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО) и госпитальных закупок составил 10%»[1].

«Главным драйвером роста рынка является инфляция на лекарственные препараты. Она сопоставима с индексом потребительских цен Госкомстата, и по итогам 2014 года рост цен на лекарства составил около 12,7% (это существенно выше, чем в предыдущие годы). В упаковках коммерческий сегмент ЛП показывает отрицательную динамику. Такая динамика обусловлена снижением продаж препаратов в ценовой категории до 50 рублей (50% потерь рынка в натуральном выражении приходится на этот сегмент). При этом данный фактор объясняется несколькими причинами: с одной стороны, потребитель предъявляет

больше требований к качеству лекарств и предпочитает более дорогостоящие препараты. С другой стороны, инфляция в данном сегменте самая высокая – почти 28%. Это приводит к тому, что потребитель не покупает «традиционные» дешевые лекарства впрок, что также является причиной изменения структуры рынка» [1].

«Россия, как и прежде, отстает от среднеевропейского уровня потребления лекарственных препаратов в 3 раза и в 5 раз от потребления в США. Меньше, чем в России (\$141), потребление лекарственных препаратов на одного человека, только у Бразилии и Китая – 122 и 52 долларов соответственно» [1].

2.1. Аптечный рынок России в 2014 году

«Емкость коммерческого рынка ЛП в 2014 году составила 675 млрд. руб. в ценах конечного потребления или 513 млрд. руб. в ценах закупки аптек, что на 11% больше, чем в 2013 году. При этом было реализовано 4,2 млрд. упаковок, что на 4,5% меньше показателей 2013 года» [1].

«По итогам 2014 г. лидирующие позиции на рынке России сохранили и, кроме первого, укрепили производители SANOFI-AVENTIS (+11%), BAYER (+13%) и SERVIER (+12%). На четвертую позицию поднялась самая динамичная среди лидеров компания NYCOMED/TAKEDA (+16%), потеснив с этой позиции SANDOZ (+6%). Повысили свои рейтинги еще два производителя. Это поднимавшаяся с девятого места на седьмое MENARINI (+9%), а также впервые вошедший в Топ-10 и замыкающий его GEDEON RICHTER (+15%). Одновременно с этим на строчку вниз опустились компании NOVARTIS (+5%) и ОТИСИФАРМ (+1%). Занятое ранее шестое место сохранила за собой TEVA (+10%). Суммарная доля, приходящаяся на десять ведущих компаний, снизилась на 0,4%, и составила 35,1%»[2].

«В стоимостном выражении доля отечественных ЛС традиционно составляет около одной четвертой части российского коммерческого рынка ЛП. В 2014 году доля отечественных лекарств составила 24,3%. В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении – 55,3%. В 2014 году доля в упаковках отечественных лекарств снизилась почти на 2%. Средняя стоимость упаковки отечественного препарата в 2014 г. составила 53 руб., что приблизительно в 4 раза ниже стоимости упаковки импортного лекарственного

препарата. В 2014 году стоимость импортной упаковки в среднем составила 206 руб.» [1].

«По итогам 2014 г. в сегменте розничного коммерческого рынка ЛП в денежном выражении выросли продажи как рецептурных, так и безрецептурных препаратов. Обычно продажи рецептурных лекарств растут более высокими темпами, чем продажи ОТС-препаратов, 2014 г. в этом плане не стал исключением – на 12,7% выросли продажи Rx-препаратов в рублях, тогда как рост продаж ОТС-лекарств составил 8,9%. В натуральном выражении также отмечалась схожая динамика: «-6,0%» – прирост объемов продаж ОТС-препаратов, и «-1%» – прирост Rx-лекарств. Доля препаратов рецептурного отпуска в рублях составила 50,1%; в натуральном выражении наибольшая доля приходится на безрецептурные препараты (69,6%). Средняя стоимость Rx-препаратов в 2014 г. составила 200 руб., в то время как цена ОТС-препаратов в среднем в 2,5 раза меньше – 87 руб. за упаковку» [1].

«В 2014 году на российском фармацевтическом рынке присутствовало около 1000 игроков» [1].

2.2. Рынок ДЛО (дополнительного лекарственного обеспечения) России в 2014 году

«По итогам 2014г. объем поставок ГЛС в рамках программы ДЛО составил 86,869 млрд. руб. (2,366 млрд. долл.) в контрактных ценах. Относительно 2013 года, объем сегмента расширился на 4% в рублях, однако сократился в долларах (-11%). Снизился и объем поставок в натуральных показателях (-4%), который был равен 85,036 млн. упаковок. В среднем упаковка ГЛС в рамках программы стоила 27,82 долл. в контрактных ценах (годом ранее – 30,09 долл.)» [2].

«По итогам 2014г. лидирующими компаниями по объему поставок в программе ДЛО продолжают оставаться ROCHE (+8%), JOHNSON & JOHNSON (+13%), TEVA (-6%) и SANOFI-AVENTIS (+5%), хотя предпоследняя и показала отрицательную динамику. Снижение закупок продемонстрировала также компания LABORATORIO TUTEUR (-44%), опустившаяся по этой причине с пятой позиции на девятую. Оставшиеся пять представителей «десятки», напротив, повысили свои позиции. На один пункт вверх, на 5 и 6 места, переместились производители

BAXTER (+16%) и NOVO NORDISK (+3%). На две строчки вверх поднялись ASTRAZENECA и GENERIUM ZAO RF (по +15% у обоих), заняв 7 и 8 позиции. Десятое место занял впервые вошедший в Топ-10 MERCK SHARP DOHME (+10%). Суммарная доля десяти ведущих компаний в программе ДЛО снизилась с 62,8% до 62,4%»[2].

2.3 Госпитальный рынок России в 2014 году

«Согласно данным Аудита больничных закупок в РФTM, объем госпитального рынка страны по итогам 2014г. расширился на 15% в натуральном выражении и составил 729,785 млн. упаковок. В денежном эквиваленте рынок продемонстрировал позитивную динамику и в рублях (+25%), и в долларах (+2%), и был равен 159,421 млрд. рублей (4,045 млрд. долл.) в оптовых ценах. Средняя стоимость упаковки ГЛС в больничном секторе страны по итогам года была равна 5,58 долл., годом ранее – 6,31 долл.» [2].

«На госпитальном рынке страны по итогам 2014 г. первое место заняла компания PFIZER, которая благодаря росту закупок в 3,9 раза поднялась на эту позицию с двенадцатой. При этом на строчку вниз сместились лидер прошлого года SANOFI-AVENTIS (-5%), показавший отрицательную динамику, и компания ROCHE (+6%). Четвертую строчку сохранил за собой производитель ABBVIE (+14%). Занимавшая ранее третье место корпорация MERCK SHARP DOHME (+1%) из-за невысокой динамики опустилась на пятую позицию, потеснив на строчку вниз четыре представителя. Это компании JOHNSON & JOHNSON (+24%), GLAXOSMITHKLINE (+19%), NYCOMED/TAKEDA (+20%) и ASTRAZENECA (+6%), которые заняли места с 6 по 9 включительно. На последней строчке рейтинга расположился единственный новый его представитель BAYER (+14%). Суммарная доля, аккумулируемая десятью ведущими производителями, сократилась с 34,5% до 33,9%»[2].

3. Положение Общества в фармацевтической отрасли России

«Рейтинг производителей лекарств в России более чем на 95% представлен импортными производителями. Доля лекарств импортного производства в целом

на рынке составляет 77,2% в деньгах и 41,3% в упаковках. Рост лекарственного сегмента в целом составил 11%, при этом в упаковках наблюдается сокращение рынка на 3%. Такой низкий рост в натуральном выражении обеспечен отрицательным приростом продаж упаковок лекарств отечественного производства (падение составляет -8%), тогда как продажи импортных лекарств выросли в упаковках около 1%» [1].

«В 2014 году американская фармацевтическая компания АББОТТ закрыла сделку по приобретению российского производителя ВЕРОФАРМ. АББОТТ получила контроль над компанией ВЕРОФАРМ путем покупки ООО «Гарденхиллс», холдинговой компании, владеющей примерно 98% компании ВЕРОФАРМ, за 16,7 млрд. рублей (примерно 305 млн. долларов)» [1].

«Запуски новых производств, состоявшиеся в 2014 г.: компания ФОРТ открыла первую очередь биотехнологического инновационного комплекса по разработке, внедрению и выпуску лекарственных средств в Рязанской области, а BERLINCHEMIE открыла первую российскую производственную площадку в рамках Калужского фармацевтического кластера» [1].

Совокупно доля ТОП-20 производителей в 2014 году составила 53,5%.

Таблица 1 –ТОП-20фирм-производителей по объему продаж на фармацевтическом рынке России в 2014 г.¹

№ п/п	Производитель	Доля
1	NOVARTIS	5,9
2	SANOFI	5,4
3	BAYER	4,0
4	TAKEDA	3,1
5	TEVA	3,0
6	JOHNSON & JOHNSON 2	2,9
7	F.HOFFMANN-LA ROCHE	2,8
8	SERVIER	2,8
9	ABBOTT	2,7
10	PFIZER	2,5
11	BERLIN-CHEMIE	2,3
12	MERCK	2,1
13	GLAXOSMITHKLINE 1	2,1
14	ОТИСИФАРМ	2,0
15	GEDEON RICHTER	1,9
16	BOEHRINGER INGELHEIM	1,7

17	KRKA	1,7
18	ASTRAZENECA	1,6
19	STADA	1,6
20	ASTELLAS	1,5

«Из лидеров рынка (ТОП-3) исчез отечественный производитель лекарственных препаратов. В конце 2013 года произошла реорганизация ОАО «ФАРМСТАНДАРТ» в 2 компании: ОТИСИФАРМ (в портфель которой вошли 27 безрецептурных препарата) и ФАРМСТАНДАРТ. В результате подразделение ОТИСИФАРМ заняло 14 место, а ФАРМСТАНДАРТ занял 21 строчку рейтинга» [1].

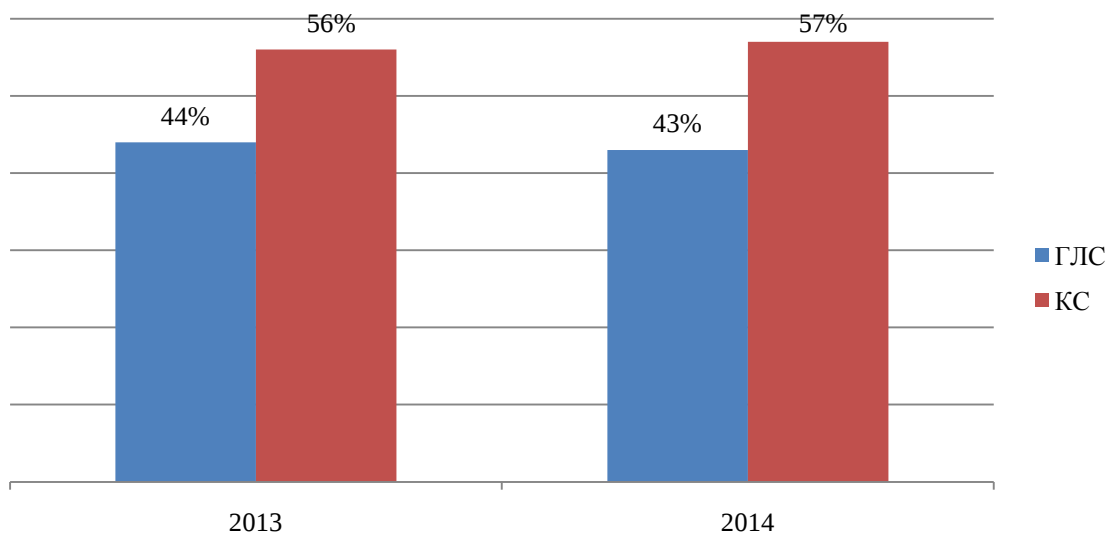
3.1. Объем продаж Общества в 2014 году в сравнении с 2013 годом

Динамика продаж в стоимостном выражении в 2014 году ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является положительной. Рост продаж Общества (руб.) за 2014 год составил 0,67%. Продажи в натуральном выражении (уп.) в 2014 году также показали положительную динамику – 0,09%.

3.2. Структура продаж Общества в 2014 году

Распределение продаж Общества: готовых лекарственных средств (ГЛС) и косметических средств (КС) – можно оценить на Диаграмме 1.

Диаграмма 1 - Структура продаж Общества за 2013 и 2014 гг. (руб.), %



Из Диаграммы 1 видно, что в 2014 году доли продаж ГЛС и КС в стоимостном выражении в руб. распределяются в соотношении: 43% – ГЛС, 57% – КС. Таким образом, по сравнению с 2013 годом, в структуре продаж увеличилась доля КС и уменьшилась доля ГЛС.

3.3. Структура продаж ГЛС в 2014 году

«Объем фармацевтического рынка России в 2014 году достиг 1 152 млрд. рублей, что на 10,1% выше, чем годом ранее. В 2014 году объемы продаж лекарств в натуральном выражении сократились на 3% и составили 5,3 млрд. упаковок, падения данного показателя не наблюдалось с 2009 года» [1].

Продажи ГЛС Общества в стоимостном (руб.) и натуральном (уп.) выражениях уменьшились на 3,02% и 8,37% соответственно. В 2014 году из ассортимента ГЛС были выведены препараты «Магния сульфат» и «Эхинацея-ГаленоФарм®». Продуктовый портфель ГЛС Общества 2014 года представлен 21 позицией.

Структура продаж ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях за 2013-2014 гг. представлена на диаграммах 2-5 и в таблице 2.

Перераспределение долей структуры продаж ГЛС в 2014 году обусловлено ростом продаж группы «Масла, масляные растворы» – с 33,01% до 41,2% в стоимостном выражении и с 23,95% до 28,41% в натуральном (за счет роста продаж препаратов «Ретинола ацетат», «Деготь березовый», «Витамин Д3»), и незначительным падением группы «Аэрозоли»: с 23,33% до 16,94% в стоимостном выражении и с 4,02% до 3,34% в натуральном.

Продажи группы «Настойки» уменьшились в стоимостном выражении (до 32,02%): был выведен из ассортимента препарат «Эхинацея-ГаленоФарм®», – но выросли в натуральных величинах (до 40,86%), что связано с реализацией товарных запасов по данной позиции. Продажи групп «Растворы» и «Линименты, мази, кремы» выросли в стоимостном выражении в пределах 1-3%.

В стоимостном выражении сильно упали продажи в группе «Порошки» (21% в 2013 году), что обусловлено выводом из ассортимента препарата «Магния сульфат, порошок для приготовления раствора для приема внутрь».

Таблица 2 – Структура продаж ГЛС Общества в 2013-2014 гг. в стоимостном и натуральном выражениях

	В стоимостном выражении				В натуральном выражении			
	%		руб.		%		уп.	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Аэрозоли	23,33	16,94	26 613 796,45	18 755 160,80	4,02	3,34	166 610	127 613,00
Линименты, мази, кремы	4,17	7,18	4 754 341,10	7 947 658,00	8,26	16,00	342 210	611 843,00
Настойки	35,35	32,02	40 320 218,14	35 448 511,99	36,97	40,86	1 532 371	1 562 736,00
Порошки	2,31	0,63	2 637 928,08	694 510,20	21,06	5,41	872 854	206 934,00
Растворы	1,83	2,04	2 091 380,41	2 261 019,68	5,75	6,00	238 301	229 360,00
Масла, масляные растворы	33,01	41,20	37 648 150,06	45 610 442,33	23,95	28,41	992 859	1 086 591,00
Всего	100	100	114 065 814,24	110 717 303,00	100	100	4 145 205	3 825 077

Диаграмма 2 - Доли продаж ГЛС в стоимостном выражении 2013 г., руб.

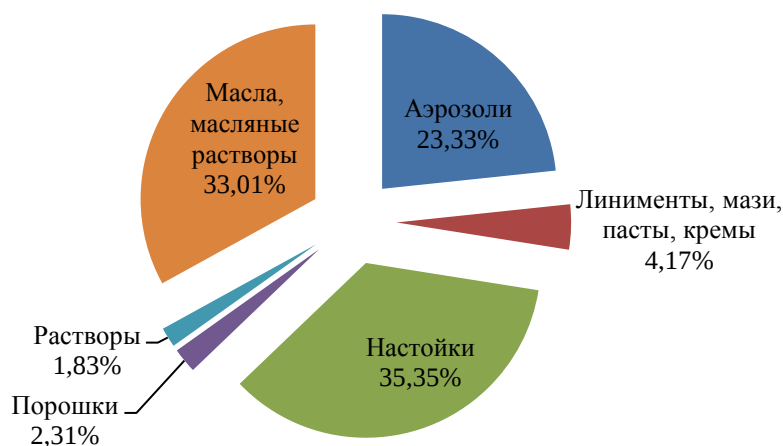


Диаграмма 3 - Доли продаж ГЛС в стоимостном выражении 2014 г., руб.

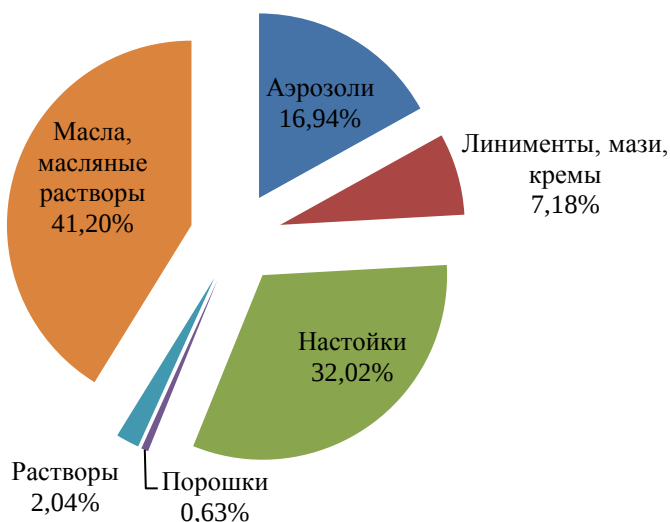


Диаграмма 4 - Доли продаж ГЛС в натуральном выражении 2013 г., уп.

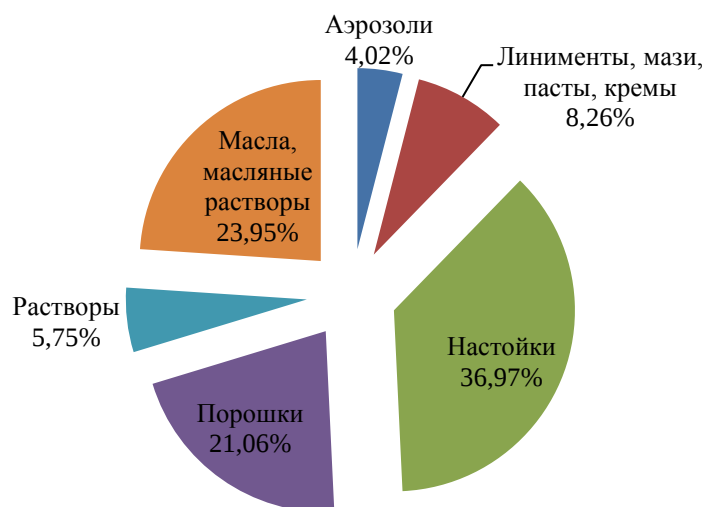


Диаграмма 5 - Доли продаж ГЛС в натуральном выражении 2014 г., уп.



3.4. Соотношение объемов продаж ОТС (безрецептурных препаратов) и Rx (рецептурных препаратов) Общества в 2014 году

В 2014 году рецептурные препараты Общества были представлены одним торговым наименованием «Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный», вклад которого в объем продаж ГЛС можно оценить на диаграммах 3 и 5 – 16,94%

и 3,34% в стоимостном и натуральном выражении, соответственно.

В группе безрецептурных препаратов (ОТС) произошла уступка регистрационных удостоверений на «Эхинацея-ГаленоФарм®, настойка» и «Магния сульфат, порошок для приготовления раствора для приема внутрь» в связи с оптимизацией производственных площадей и созданием участка блистерных многодозовых порошковых ингаляторов. Получено разрешение на регистрационные изменения на «Хлорофиллонг®, раствор для приема внутрь и местного применения спиртовой»; получен паспорт ЛП на «Витамин Д₃, раствор для приема внутрь в масле» для экспорта во Вьетнам.

Средневзвешенная стоимость упаковки Rx-препаратов (препарата «Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный») в 2014 год составила – 128,17 руб., ОТС-препаратов – 37,20 руб., что ниже, чем в целом по отрасли, но выше, чем в 2013 году (21,98 руб.). «Средняя стоимость Rx-препаратов в 2014 г. составила 200 руб., в то время как цена ОТС-препаратов в среднем в 2,5 раза меньше – 87 руб. за упаковку» [1].

3.5. Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП), выпускаемые Фармацевтической фабрикой в 2014 году

В целях обеспечения государственного регулирования цен на отдельные препараты Правительство Российской Федерации с 2010 г. ежегодно утверждает Перечни ЖНВЛП.

В 2014 г. на территории России действовал перечень ЖНВЛП на 2012 г., утвержденный распоряжением Правительства РФ – его применение было пролонгировано на два последующих года. 1 марта 2015 года вступил в силу утвержденный Распоряжением Правительства РФ №2782-р от 30.12.2014 года новый перечень ЖНВЛП.

«По итогам 2014 года в продажах аптек было зафиксировано 535 МНН, относящихся к перечню ЖНВЛП (что соответствует 1899 брендам). Объем продаж препаратов перечня ЖНВЛП составил 158 млрд. рублей или 1 531 млн. упаковок. Доля отечественных препаратов, как и на рынке в целом, немного преобладает в

натуральном выражении (52,5%), в деньгах их доля составляет всего 25,0%» [1].

«Средневзвешенная цена на ЖНВЛП по итогам 2014 г. оказалась равна 107,1 руб., причем цена одной упаковки отечественного препарата составила около 51 руб., а импортного более чем в 3 раза выше (169 руб.)» [1].

Продажи ЖНВЛП Общества (Ацикловир, Беклоспир®, Витамин Д3, Ретинола ацетат) в 2014 году составили 34 305 630,25 руб. в стоимостном выражении и 778 470 уп. – в натуральном выражении.

На Диаграммах 6-7 представлены доли продаж ЖНВЛП в общем объеме продаж ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях за 2014 год.

Диаграмма 6 - Доля ЖНВЛП в структуре продаж Общества в 2014 г., руб.

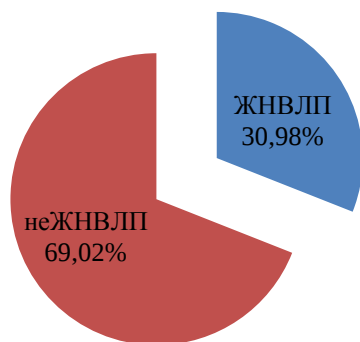
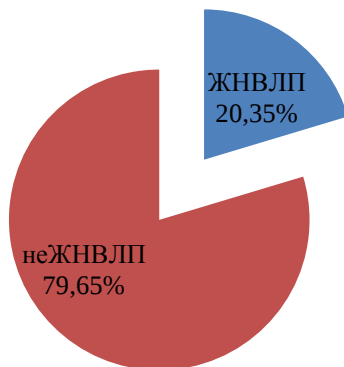


Диаграмма 7 - Доля ЖНВЛП в структуре продаж Общества в 2014 г., уп.



Средневзвешенная стоимость упаковки ЖНВЛП Общества в 2014 году составила 87,20 руб., что на 14,53% ниже стоимости в предыдущем отчетном периоде (99,87 руб.).

Средневзвешенная стоимость упаковок препаратов Общества, входящих в список ЖНВЛП:

- Ацикловир, мазь 5%, 10 г – 8,11 руб.
- Беклоспир®, аэрозоль 100 мкг/доза, 200 доз – 123,81 руб.
- Беклоспир®, аэрозоль 250 мкг/доза, 200 доз – 156,88 руб.
- Беклоспир®, аэрозоль 50 мкг/доза, 200 доз – 103,81 руб.
- Витамин Д₃, раствор, 10 мл – 105,56 руб.
- Ретинола ацетат, капли 3,44% 10 мл – 25,02 руб.

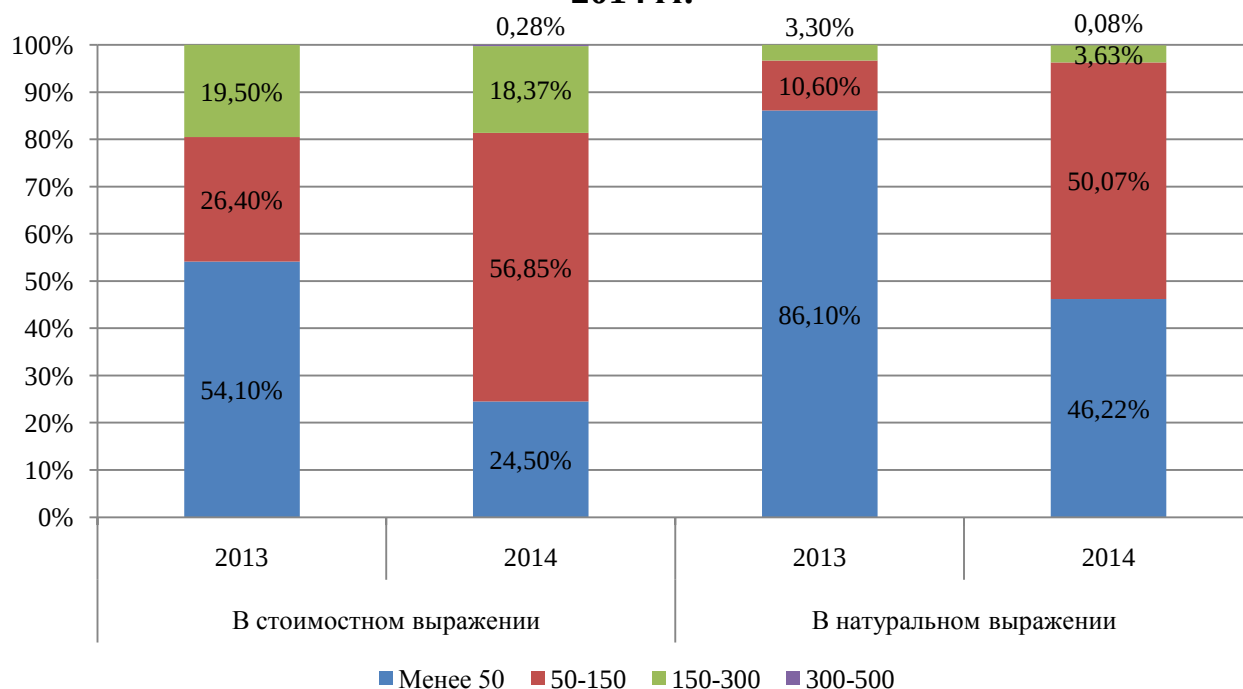
3.6. Структура стоимостных продаж ГЛС розничного коммерческого рынка в сравнении со структурой продаж Общества

«По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в 2014 г. ценовая сегментация коммерческого розничного рынка не претерпела кардинальных изменений (рис. 7). Продолжается вымывание низкостоймостной группы препаратов ценового диапазона «менее 50 руб.» в стоимостном и натуральном показателях, что способствует увеличению доли потребления медикаментов ценовой группы «500—1000 руб.» и «более 1000 руб.» [3].



Сравнение объемов продаж ГЛС Общества по ценовым сегментам в стоимостном и натуральном выражениях за 2013-2014 гг. представлено на Диаграмме 8.

Диаграмма 8 - Динамика продаж ценовых сегментов ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях, 2013-2014 гг.



В динамике продаж Общества по ценовым сегментам произошли перемены: категория «менее 50 руб.» снизилась в два раза и в стоимостном и натуральном выражениях, ее место заняла категория «50-150 руб.» и в натуральном выражении сравнялась с рыночной долей данной группы. Категория «150-300 руб.» осталась на уровне 2013 года.

По сравнению с предыдущим годом выделился ценовой сегмент «300-500 руб.», в данном сегменте продается «Беклоспир®, 250 мкг/доза». В перспективе Обществом будет расширен ассортимент продукции данного и выше сегментов: на данный момент ведется работа по выпуску первых отечественных МПИ и оригинального устройства доставки порошков, импортные аналоги которых находятся в ценовом сегменте «более 500 руб.».

4. Новые препараты розничного коммерческого рынка

В 2014 году в российских аптеках появилось 339 новых брендов. Большинство новинок произведено зарубежными производителями, российские компании вывели в 2014 году 117 брендов [1].

Отдельно стоит выделить выпуск российскими и зарубежными предприятиями лекарственных препаратов для лечения ХОБЛ и БА: ЗАО «Биннофарм» выпустило аэрозоль для ингаляций дозированный «Беклометазон»; ООО «СаваФарм» выпустило спрей назальный «Флутиказон»; ГлаксоСмитКляйн зарегистрировало на Территории РФ порошок для ингаляций дозированный «Релвар Эллипта®» (МНН Вилантерол + Флутиказона фуруат), и «Аноро Эллипта®» (МНН Вилантерол + Умеклидиния бромид) [4].

4.1. Новые препараты Общества в 2014 году

В 2014 году поданы на первичную регистрацию документы по препаратам:

1. Момеспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
2. Формоспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
3. Будеспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
4. Сальгетрол, капсулы с порошком для ингаляций.
5. Флутиспир Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
6. Кромоспир, аэрозоль для ингаляций дозированный.

В 2014 году поданы документы на получение разрешения на КИ и получены разрешения на проведение КИ:

1. Момеспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
2. Формоспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
3. Будеспир® Лангхалер®, порошок для ингаляций дозированный.
4. Кромоспир, аэрозоль для ингаляций дозированный.
5. Сальгетрол, капсулы с порошком для ингаляций.

В 2014 году завершены КИ препарата Фенипра, аэрозоль для ингаляций

дозированный, III фаза.

Получено разрешение и отправлены документы на внесение изменений в рег. досье препарата Кромоспир, аэрозоль для ингаляций дозированный.

5. Косметические средства

«По итогам 2014 года аптечная косметика занимает третье место (после лекарств и БАД) в структуре продаж аптеки и первое в структуре парафармацевтических групп товаров. Доля этого сегмента составила 4% от общего объема продаж аптек и около 20% от общего объема продаж парафармацевтических товаров» [1].

«Объем продаж аптечной косметики в 2014 году практически достиг 25 млрд. руб. или 184 млн. упаковок» [1].

«По итогам 2014 г. рынок аптечной косметики замедлил свой рост. Влияние кризиса покупательной способности было заметно уже во второй половине года – так продажи косметики в аптеках во втором полугодии 2014 г. увеличились всего на 1,2% относительно аналогичного периода прошлого года, тогда как в первом полугодии рынок демонстрировал прирост потребления на 5,5% по сравнению с 1-м полугодием 2013 г. Как правило, рынок аптечной косметики является одним из наиболее уязвимых секторов парафармацевтического ассортимента в период кризиса» [1].

«Косметические средства, реализуемые через аптечные учреждения, находятся в широком ценовом диапазоне – от дешевых, стоимостью порядка 15-20 руб. (мыло, салфетки влажные, недорогие отечественные кремы для рук и др.) до очень дорогих, цена которых может превышать 10 000 руб. за одну упаковку. По итогам года средневзвешенная цена одной упаковки составила около 136 рублей (прирост к уровню 2013 г. +12%)»[1].

«Сегмент лечебной косметики вырос по доле в стоимостном объеме и по итогам 2014 года составил 51% (в 2013 году – 48%). Доля сегмента масс-маркет за год уменьшилась на 3% и составила 22%, а селективная косметика сохранила свои позиции (удельный вес данного сегмента равен 27%). В упаковках за счет более

высокой цены косметика премиум и люкс класса занимает всего 5%. Доли сегментов косметики масс-маркет и лечебной косметики в упаковках распределились следующим образом: 39% и 56% соответственно» [1].

«В основном в аптеке продается «универсальная» косметика, рассчитанная на любого потребителя – в объеме продаж она занимает 76% в деньгах и 80% в упаковках. Второе место занимает косметика для детей, 9% стоимостного и 15% натурального объема. На третьем месте косметика для «среднего возраста (после 25 лет)». В этой категории существует определенный перевес в сторону дорогой косметики (если в деньгах доля сегмента 6%, то в упаковках всего 2%) – более 80% объема этой категории приходится на селективную косметику. Четвертое место принадлежит косметике для людей старше 45 лет (4% в стоимостном объеме потребления и 1% в натуральном). Доля косметики для молодого и юношеского возраста по итогам 2014 года составила 2% – в рублях и 1% – в упаковках. В сравнении с прошлым годом, доли косметики для зрелого и молодого возраста заметно уменьшились относительно прошлого года» [1].

В общем объеме продаж Общества за 2014 год в стоимостном выражении (руб.) продажи косметических средств составляют 57%.

Продажи КС Общества в стоимостном (руб.) и натуральном (уп.) выражениях увеличились на 3,22% и 5,59% соответственно. Продуктовый портфель Общества структурной группы КС в 2014 году был представлен 86 позициями. В конце 2014 года были получены декларации о соответствии и проведен запуск новой серии 5D Premium Professional:

- Крем для ног с облепиховым маслом «Активное действие» «5D Premium Professional».
- Крем для ног с маслом ши «Активное действие» «5D Premium Professional».
- Крем для ног от пота и запаха «Активное действие» «5D Premium Professional».
- Скраб для ног «Активное действие» «5D Premium Professional».
- Крем для ног с мочевиной «Активное действие» «5D Premium Professional».

- Пудра для ног «Активное действие» «5D Premium Professional».
- Лосьон-спрей для ног «Активное действие» «5D Premium Professional».

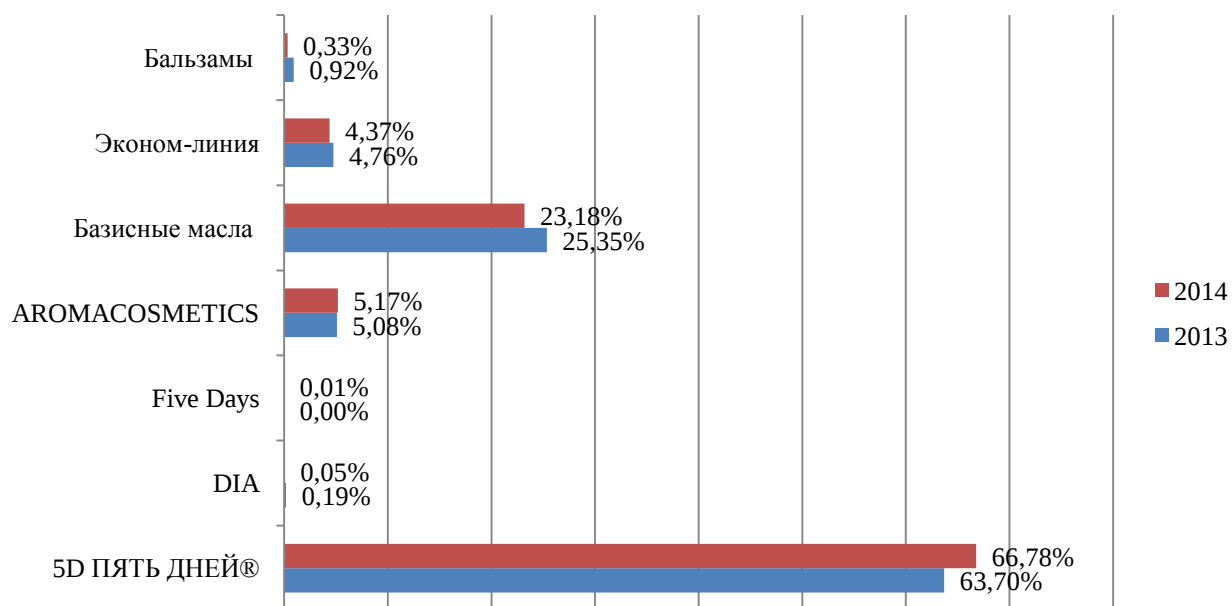
Также получена декларация о соответствии на бальзам-кондиционер для волос «AROMACOSMETICS».

5.1. Структура продаж косметических серий Общества

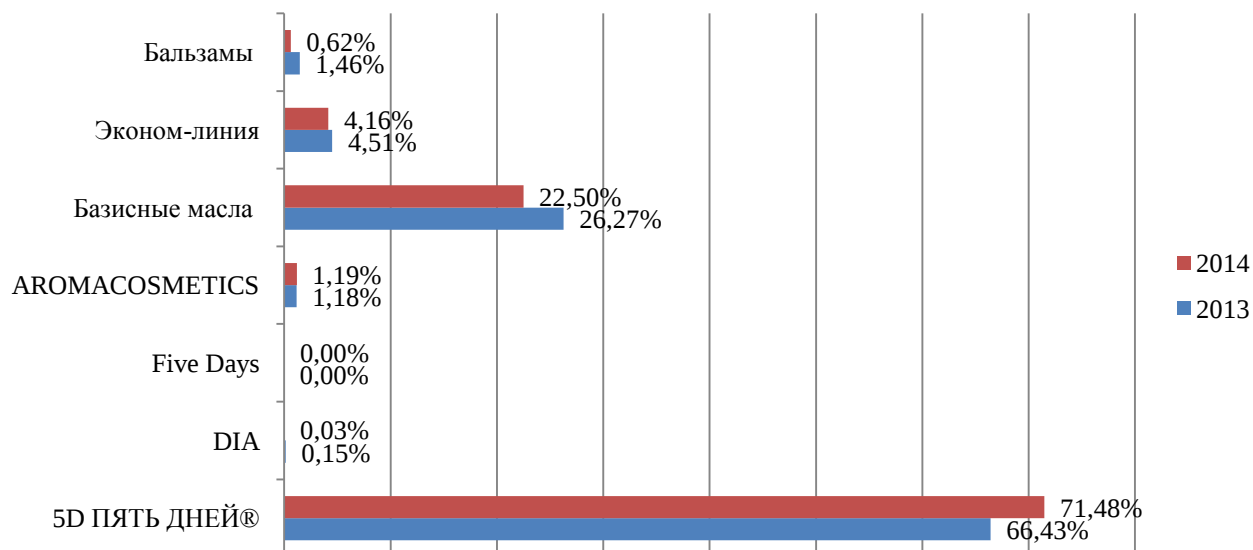
В стоимостном выражении (в руб.) продажи косметических серий Общества в 2013 и 2014 гг. представлены на диаграмме 9, в натуральном выражении – на диаграмме 10.

Из диаграмм видно, что общий рост продаж всех серий КС связан с ростом продаж серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® (+3,08% и +5,05% в стоимостном и натуральном выражении соответственно) и незначительном ростом продаж серий AROMACOSMETICS.

Диаграмма 9 - Сравнение динамики продаж КС Общества в 2013-2014 гг., руб.



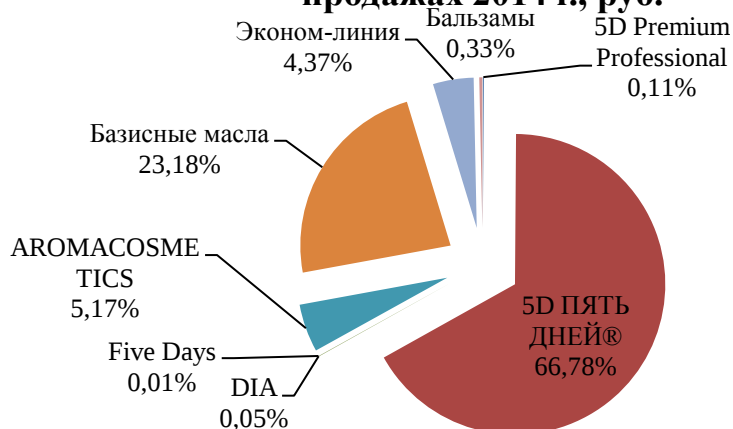
**Диаграмма 10 - Сравнение динамики продаж КС Общества
в 2013-2014 гг., уп.**



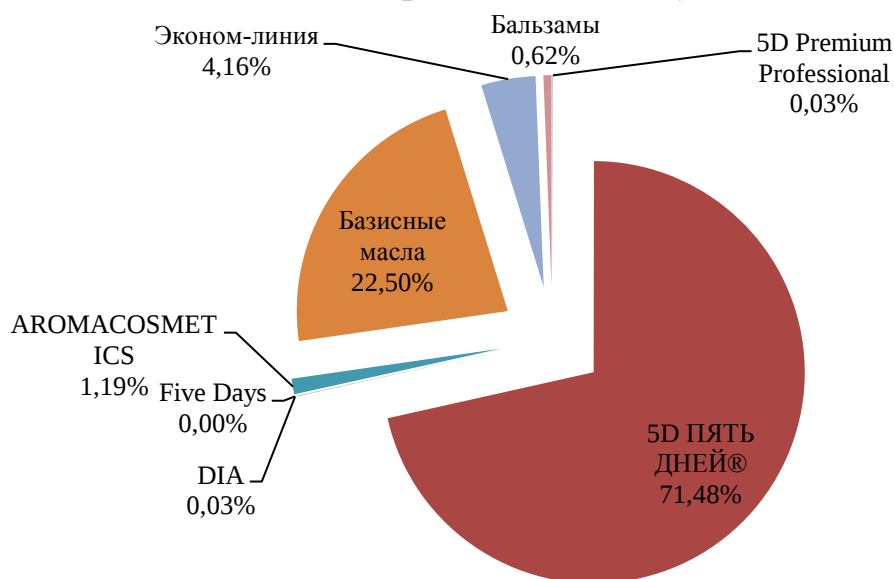
Вклад каждой серии продукции в долю продаж 2014 г. в стоимостном выражении описывает диаграмма 11, в натуральном выражении – диаграмма 12.

Значительную долю продаж 2014 года среди косметических серий по-прежнему занимает продукция серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® – 66,78% в стоимостном выражении, 71,48% - в натуральном. Далее следуют базисные масла – 23,18% и 22,50% соответственно. Введенная в середине года серия 5D Premium Professional пока имеет долю 0,11% в стоимостном выражении. Фокусировка стратегии продвижения КС на данной серии поможет увеличить ее продажи в ближайшем будущем.

**Диаграмма 11 - Доля серий КС Общества в
продажах 2014 г., руб.**



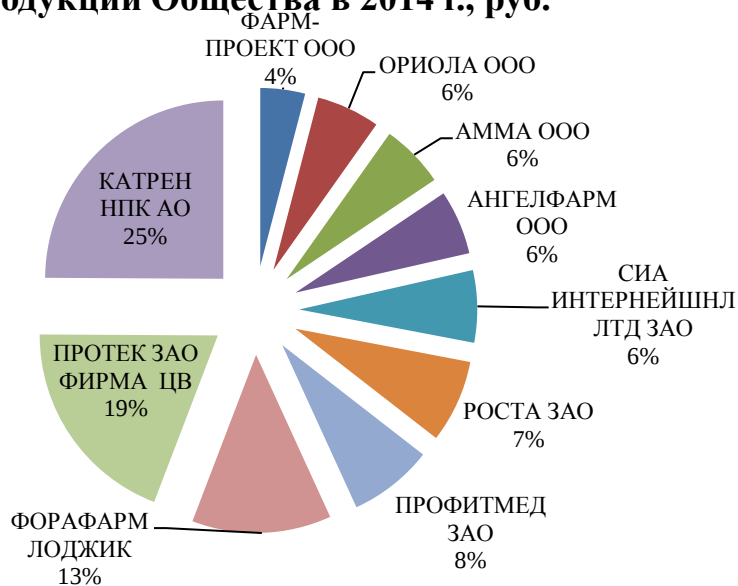
**Диаграмма 12 - Доля серий КС Общества в
продажах 2014 г., уп.**



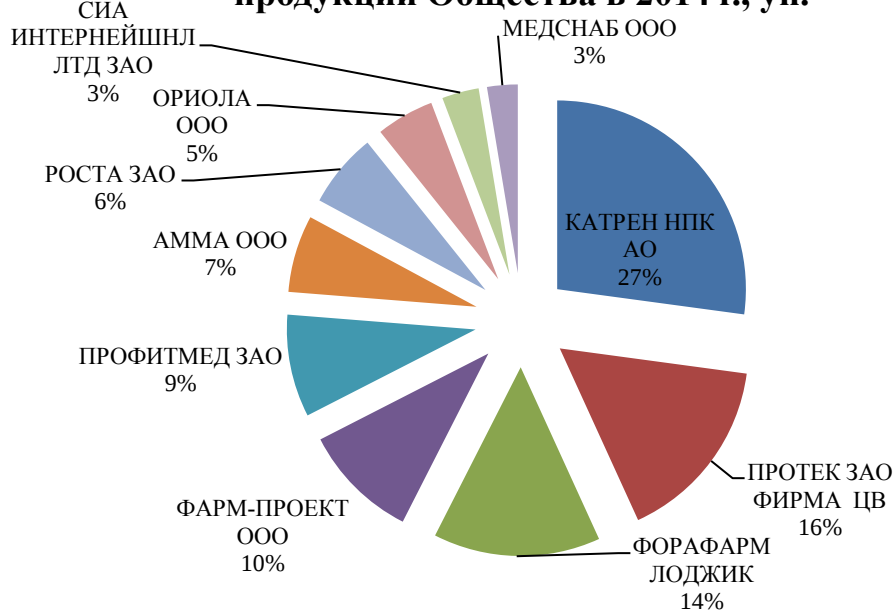
6. Каналы реализации продукции Общества

Основными каналами реализации выпускаемой продукции являются дистрибьюторы федерального и регионального значения, а также сетевые аптеки и аптеки. ТОП-10 основных дистрибьюторов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2014 представлены на диаграммах ниже.

**Диаграмма 13 - ТОП-10 каналов реализации
продукции Общества в 2014 г., руб.**

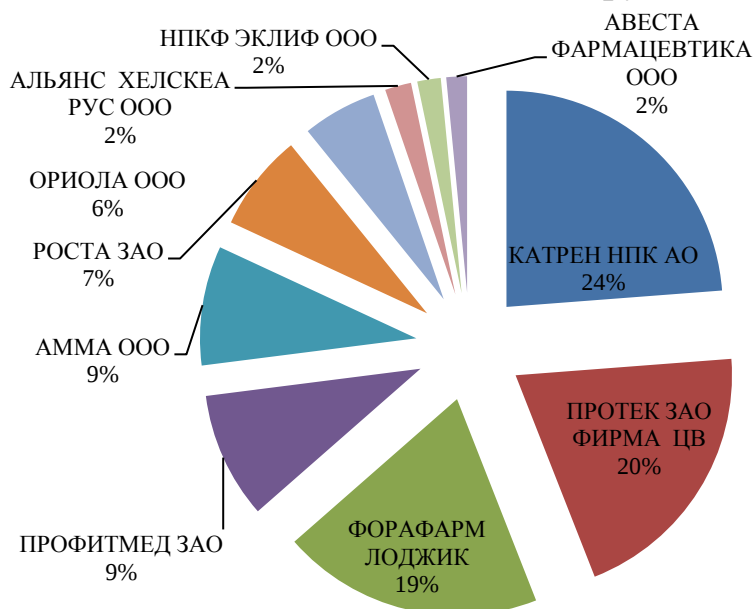


**Диаграмма 14 - ТОП-10 каналов реализации
продукции Общества в 2014 г., уп.**

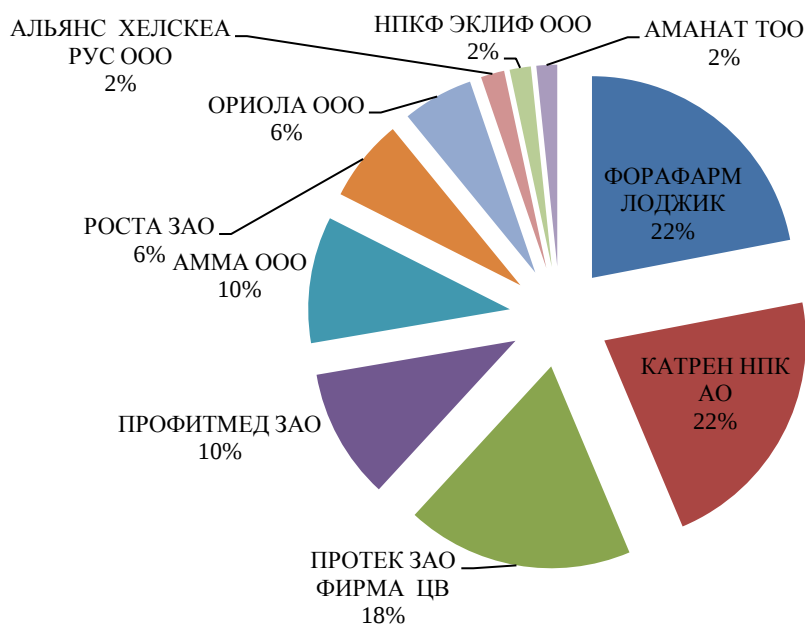


Так как наибольшая доля рынка в сегменте аптек у Общества принадлежит косметическим брендам, отдельно выделим каналы дистрибуции по КС.

**Диаграмма 15 - ТОП-10 каналов реализации КС
Общества в 2014 г., руб.**



**Диаграмма 16 - ТОП-10 каналов реализации КС
производства Общества в 2014 г., уп.**



Максимальный прирост доли продаж среди дистрибьюторов в 2014 году продемонстрировали ЗАО «НПК Катрен» (21,44%), ЗАО «СИА Интернейшнл ЛТД» (15,51%), ЗАО «Роста» (13,47%) (см. Таблица 3).

Таблица 3 – ТОП-7 каналов реализации с максимальным приростом доли продаж в 2014 г.

№ п/п	Дистрибьюторы	Прирост, %
1	ЗАО «НПК Катрен»	21,44
2	ЗАО «СИА Интернейшнл ЛТД»	15,51
3	ЗАО «Роста»	13,47
4	ЗАО «ПрофитМед	11,98
5	ООО «Ориола»	7,79
6	ООО «ТД Форафарм»	5,00
7	ООО «Амма»	2,31

7. Важные законодательные изменения для Общества

«Депутатами Государственной Думы РФ в 2014 году было принято более 40 законопроектов, касающихся сферы здравоохранения. Например, долгожданный Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств»: в результате официально были закреплены термины, которые ранее могли трактоваться неоднозначно – биологический лекарственный

препарат, взаимозаменяемые лекарственные препараты и т. д.; было добавлено понятие «орфанные заболевания». В конце 2014 года был утвержден новый Перечень лекарственных препаратов для лечения больных по программе «7 нозологий», Перечень препаратов для ОНЛС, а также Перечень минимального ассортимента для организаций, имеющих лицензию на фармдеятельность» [1].

«В 2014 году были внесены изменения в законодательные акты РФ в части противодействия обороту фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных лекарственных средств и биологически активных добавок: ужесточено наказание за производство и продажу поддельных ЛП и БАД» [1].

«Действия регулятора в отношении фармацевтического рынка также были направлены на достижение одной из базовых целей – импортозамещения. Согласно государственной программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы» к 2018 году необходимо достигнуть показателя в 90% по доле лекарств из перечня ЖНВЛП, производимых в России. В рамках реализации программы осуществляется государственная поддержка – реализуются более 130 контрактов, согласно которым предусмотрено производство препаратов, которые входят в ЖНВЛП» [1].

«С другой стороны, в 2014 году Минпромторг РФ внес предложение, касающееся ограничения государственной закупки препаратов импортного производства. Согласно документу, в конкурсах на госзакупки не допускаются препараты иностранных производителей, если есть заявки от двух российских производителей или производителей стран, входящих в Таможенный Союз. При этом продолжает действовать приказ Министерства экономического развития РФ от 25 марта 2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который устанавливает ценовые преференции в 15% при проведении конкурса, аукциона, запроса предложений для товаров производителей стран таможенного союза: России, Беларуси, Казахстана. Данный приказ будет действовать не до конца 2014, а до конца 2015 года. Основной вопрос в данном законе, который до сих пор

остался нерешенным, это определение отечественного производителя. Данный вопрос возник в результате размещения различных степеней локализации производств на территории РФ (полный цикл производства, первичная упаковка, вторичная упаковка, контроль качества, производство субстанции). В результате Министерство промышленности и торговли РФ разрабатывает дополнительные преференции для производителей полного цикла лекарственных препаратов (включая и производство субстанции)» [1].

До конца 2014 года и к моменту публикации данного отчета предложение Минпромторга РФ, касающееся ограничения государственной закупки препаратов импортного производства, остается в статусе предложения, хотя введение такого ограничения оказало бы существенную поддержку Обществу при участии в государственных закупках по МНН Беклометазон, аэрозоль для ингаляций дозированный, так как из шести зарегистрированных в РФ ЛС данного МНН, три производятся иностранными производителями.

«Одним из ожидаемых событий был переход российских производителей на стандарты GMP с 1 января 2014 года. В результате в виду отсутствия инспектората, полной подзаконной базы и международного признания было принято решение о переносе окончательного срока перехода на новые стандарты на 1 января 2016 г.» [1].

«Президентом РФ был подписан Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Закон вступил в силу с 1 января 2014 года. Федеральная контрактная система вводит единые и прозрачные требования для всех участников закупочного процесса. Первое и главное – закон о ФКС не допускает закупку различных лекарственных препаратов в рамках одного контракта (одного лота). Также был введен также лимит средств, которые можно потратить на многосоставные лоты. Эти лимиты устанавливаются правительством. Кроме того, ФКС определила необходимость создания перечня лекарственных препаратов, которые можно будет закупать по торговым наименованиям, который также должен утверждаться правительством» [1].

«Данный закон проработал год, основные трудности по пониманию

нормативной базы были только в январе-феврале 2014 года, когда был небольшой провал в государственных закупках больничными учреждениями лекарств, но он был скомпенсирован высокими закупками декабря 2013 года. В дальнейшем закупка лекарств по тендерам проходила в обычном режиме» [1].

8. Развитие продуктового портфеля Общества

В течение 2014 года были поданы на регистрацию товарных знаков следующие заявки: ФЛУТИСАЛМ, FLUTISALM, САЛГЕТРОЛ, SALGETROL, КРОМОСПИР, ТРОПОСПИР, ФЛУТИСАЛМ, FLUTISALM, ЛАНГХАЛЕР, LUNGHALER, БАНЕТРАЦИН, БАЛЬЗАМ ЖГУЧИЙ, 5D косметика, 5D premium professional, DIA cosmetics.

9. Рекламные, PR и другие мероприятия

1. Размещение рекламных модулей лекарственных препаратов и косметических средств:

- Антицеллюлитное масло Aromacosmetics – в журналах «Аптечный совет», №5; «Страна здоровья», №6 (38); в газете «Фармацевтический вестник» №22/767
- Серия 5D Premium Professional – в журнале «Аптека.ру», №1-2
- Серия 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® (линия от пота и запаха) – в газете «АиФ на даче», № 15 (415), №16 (416).

2. Поддержка сайта компании:

- Актуализация информации по продуктам
- Доработка разделов
- Размещение новостей, актуальной текущей информации
- Работа над разделом «Вход для специалистов»
- Работа над английской версией сайта

3. Запуск и актуализация сайта фирменного интернет-магазина: продукции в наличии, цен на продукты, разделов «Новости красоты», «Скидки», «Акции» и др.

4. Работа в социальных сетях:

- Facebook – размещение публикаций, новостных статей на страницах ГаленоФарм, Бронхиальная астма и ХОБЛ, Диабет, 5 ДНЕЙ, Aromacosmetics ГаленоФарм, 5D Premium Professional. Увеличение количества участников.
- ВКонтакте – создание пользователя ГаленоФарм, ведение группы, актуализация информации по продукции, ответы на вопросы, увеличение количества участников, проведение конкурсов и акций.
- Instagram – размещение визуальной информации по продуктам и событиям, ссылки на сайт интернет-магазина, тематические страницы в социальных сетях ВКонтакте, Facebook, увеличение числа подписчиков.

5. Участие в конференциях и конгрессах:

- Научно-практическая конференция «Актуальные вопросы респираторной медицины» (март 2014 г.)
- XX Российский национальный конгресс «Человек и лекарство» (апрель 2014 г.)
- IV всероссийская научная конференция студентов и аспирантов с международным участием «Молодая фармация – потенциал будущего» (апрель 2014 г.)
- Всероссийский межрегиональный Конгресс «Балтийский Медицинский Форум. Санкт-Петербург 2014.» (июнь 2014 г.)
- XIII Национальный конгресс по болезням органов дыхания (октябрь 2014 г.)
- Проведение презентаций по сериям 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® и DIA в рамках школ диабета в городском диабетическом центре №1 (сентябрь-ноябрь 2014 г.)
- Участие в Дне диабета в 38 поликлинике ЦР, организованном Администрацией Центрального района (ноябрь 2014 г.)
- Выставка и конференция «ФармМедПром-2014» (декабрь 2014 г.)

6. Работа с OL:

- Выступление на конгрессах, конференциях и семинарах.
- Посещение врачей-подологов для проведения презентаций по продуктам 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® и DIA Cosmetics.

10. Основные финансовые показатели

10.1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг.

Таблица 4¹

Показатели	Годы		Отклонени е, (+, -)	Динамика , %
	2013	2014	2014/2013	2014/2013
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	319 097	333 029	13 932	4,4
2. Среднесписочная численность работников, чел.	215	219	4	1,9
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	13 712	1 973	-11739	-85,6
4. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	(9 045)	3 143	12 188	134,7
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	254 020	283 011	28 991	11,4
6. Доходы, тыс. руб.	367 380	363 315	-4 065	-1,10
7. Расходы, тыс. руб.	343 603	329 783	-13 820	-4,02
8. Доля выручки в доходах, % (1/6)	87	91,7	4,7	1,05
9. Доходы на 1 руб. расходов, руб. (6/7)	1,069	1,102	0,033	1,03
10. Фондовооруженность (5/2)	1 181	1292	111	9,4
11. Производительность труда (1/2)	1 484	1521	37	2,5
12. Рентабельность продаж, % (3/1)	4,30	0,6	-3,7	-86

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

Рентабельность продаж по итогам 2014 года снизилась на 3,7 процента. В сравнении с 2013 годом, когда компания понесла убытки, в 2014 г. размер прибыли от основной деятельности составил 1 973 тыс. руб., чистая прибыль составила 3 143 тыс. руб.

Основным направлением развития, по-прежнему, является выпуск высокотехнологичных аэрозольных лекарственных препаратов, освоение рынка которых позволит укрепить статус Общества и привести к отличным финансовым результатам. Объем инвестиций в реконструкцию и модернизацию производственного оборудования и помещений в 2014 году составил 31,1 млн. рублей (см. Таблица 5).

Таблица 5 – Объем инвестиций в реконструкцию и модернизацию Общества в 2013 году¹

Статья затрат	Стоимость, млн. руб.
Приобретение основных средств	18,6
Общестроительные работы	12,5
Всего	31,1

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

В структуре ассортимента ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» в течение 2014 года проводились мероприятия, направленные на его оптимизацию, такие как выведение из ассортимента позиций, не отвечающих заданным показателям рентабельности.

Несмотря на общее улучшение продаж по группе противоастматических препаратов, не удалось достигнуть показателей 2013 года, что вызвано активной конкурентной борьбой с иностранными производителями. Зарубежные производители, располагая большими финансовыми возможностями, не всегда используют честные методы конкурентной борьбы. В некоторых случаях организаторами аукционов прописываются требования к лекарственному препарату, в частности, к его форме выпуска, лишаящие нас возможности участия в торгах.

На данный момент по каждому подобному случаю нами инициируется передача информации в ФАС для рассмотрения законности действий организаторов конкурсов с целью повышения прозрачности конкурентной среды.

Изменения в ассортиментном портфеле Общества ориентированы на переход к выпуску высокотехнологичных высокорентабельных рецептурных препаратов вместо низкорентабельных настоек и растворов. Это позволит уменьшить количественный объем производимой и хранимой продукции и сохранить прежние показатели доходности, однако в краткосрочной перспективе эти мероприятия ведут к снижению объема реализации продукции по причине длительного периода выхода на фармацевтический рынок новых препаратов.

Общество осуществляет переориентацию на выпуск более рентабельной продукции и ввод в ассортимент новых перспективных препаратов, пользующихся спросом и не имеющих аналогов среди российских производителей, производство которых позволит значительно снизить издержки и направить высвобождающиеся

оборотные средства на развитие современных инновационных препаратов.

10.2. Состав и структура расходов деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг. по элементам затрат

Таблица 6¹

Статьи расходов	Годы		Отклонение (+, -)	Динамика, %
	2013	2014	2014/2013	2014/2013
Материальные затраты, тыс. руб.	104 220	102 857	-1 363	-1,3
<i>в % к итогу</i>	<i>34,13</i>	<i>31</i>		
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	62 335	65 964	3 629	5,8
<i>в % к итогу</i>	<i>20,41</i>	<i>20,92</i>		
Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	18 183	19 137	954	5,2
<i>в % к итогу</i>	<i>5,95</i>	<i>5,78</i>		
Амортизация,	12 514	15 183	2 669	21,3
<i>в % к итогу</i>	<i>4,10</i>	<i>4,59</i>		
Прочие затраты,	108 133	129 014	20 881	19,3
<i>в % к итогу</i>	<i>35,41</i>	<i>38,97</i>		
Итого по элементам затрат, тыс. руб.	305 385	331 056	25 671	8,4
<i>в % к итогу</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

В 2014 году по сравнению с 2013 произошло повышение расходов по элементам затрат на 25 671 тыс. руб., или на 8,4%. Данное увеличение связано с софинансированием в рамках государственных контрактов работ по реконструкции и модернизации производства. Доля материальных затрат в 2014 году уменьшилась на 1,3 процентных пункта. На конец 2014 года Общество имеет незавершенные судебные разбирательства с ЗАО «Империя Фарма», ООО «АРГО», ООО «Перспектива», ОАО «Фирма Медмаркет», ООО «ФАРМБОКС ИНТЕРНЕШНЛ», ООО «Ориола», ООО «Авеста Фармацевтика» по причине неплатежей.

10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг.

Таблица 7¹

Источники финансовых ресурсов	2013		2014		Отклонение (+,-)
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Собственный капитал					
Уставный капитал	4 210	0,9	4 210	0,83	0
Добавочный капитал	140 853	30,35	140 580	27,82	-273
Резервный капитал	1 053	0,23	1 053	0,21	0
Нераспределенная прибыль	44 681	9,63	47 725	9,45	3 044
Итого	190 797	41,10	193 568	38,31	2 771
Заемный капитал					
Отложенные налоговые обязательства	231	0,05%	86	0,02	-145
Долгосрочные кредиты и займы	55 000	11,85%	74 063	14,66	19 063
Краткосрочные кредиты и займы	29 214	6,29%	67 745	13,41	38 531
Кредиторская задолженность	188 929	40,70%	169 778	33,60	-19 151
Итого	273 374	58,90%	311 672	61,69	38 298
Всего	464 171	100	505 240	100	41 069

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

По состоянию на конец 2013 года доля собственного и заемного капитала составляла соответственно 41,1 и 58,9%. По состоянию на конец 2014 года соотношение удельных весов имело тенденцию к снижению, но практически не изменилось и составило 38,31 и 61,69% соответственно. Размер уставного и резервного капитала в анализируемом периоде не изменился. Незначительное изменение добавочного капитала вызвано переоценкой основных фондов.

10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013-2014 гг.

Таблица 8¹

Статьи баланса и коэффициенты	Норма	Годы		Отклонение (+, -)
		2013	2014	
1. Имущество предприятия		180 369	299 520	119 151
2. Собственный капитал		190 527	193 568	3 041
3.1 Долгосрочные обязательства		76 544	74 149	-2 395

3.2 Краткосрочные кредиты		29 214	67 745	38 531
3.3 Кредиторская задолженность		188 929	169 778	-19 151
4. Внеоборотные активы		280 645	320 439	39 794
5. Оборотные активы		290 842	191 094	-99 748
6.1 Запасы		72 509	63 535	-8 974
6.2 Дебиторская задолженность		132 256	121 085	-11 171
6.3 Денежные средства		1 988	2 743	755
6.4 Чистые активы		292 830	193 568	-99 262
7. Коэффициент финансовой устойчивости $((2+3.1)/1)$	>0,6	1,4	0,89	-0,51

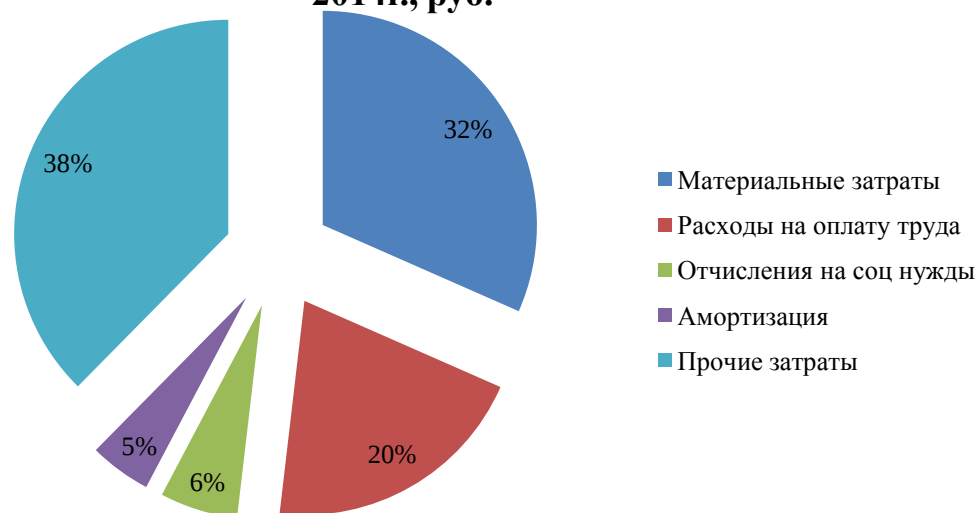
¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

Из таблицы видно, что Общество имеет существенную долю дебиторской задолженности в активах 24% , что вызвано предоставлением отсрочки платежа дистрибьюторам, большинство из которых являются участниками программы ОНЛС, до 90-120 дней. При этом сумма дебиторской задолженности в 2014 году по сравнению с 2013 снизилась на 8,5 %, что говорит о том, что удалось достигнуть стабильности в отношениях с крупнейшими дистрибьюторами по возвратам долгов. Коэффициент финансовой устойчивости значительно снизился в 2014 году в сравнении с 2013 годом, что связано в основном со значительным увеличением имущества предприятия, но не выходит за пределы нормы.

10.5. Структура себестоимости ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013 год

Структура себестоимости Общества за 2014 год в процентном соотношении выглядит следующим образом: 32% приходится на материальные затраты, 20% – затраты на оплату труда, 6% – отчисления на социальные нужды, 5% – амортизация и 38% – прочие затраты (Диаграмма 17).

Диаграмма 17 - Структура себестоимости Общества за 2014г., руб.¹



¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

11. Перспективы развития ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

11.1. Основные направления развития предприятия

- Сертификация в соответствии со стандартами GMP.
- Расширение каналов сбыта выпускаемой продукции за счет выхода на рынки ближнего и дальнего зарубежья, и розничного ритейла.
- Инвестиции в развитие инновационных технологий и продуктов.
- Расширение продуктового портфеля за счет выпуска высокорентабельной продукции.
- В 2015 году будут активно продвигаться на рынок следующие препараты:

В категории ЛС:

- «Хлорофиллонг®, раствор для приема внутрь и местного применения спиртовой» – аналог препарата Хлорофиллипт. Данный препарат является высокоценовым и высокорентабельным, конкуренция относительно невысока – в России есть только один производитель препарата-аналога, и один импортный.
- «Витамин Д₃, раствор для приема внутрь в масле». Данный препарат

является единственным аналогом импортного препарата «Вигантол®». В 2014 году в связи с отличным соотношением показателей «цена-качество» продажи данного препарата неуклонно росли. В 2015 году Общество планирует начать поставки данного препарата во Вьетнам.

- «Фенипра, аэрозоль для ингаляций дозированный» – получение регистрационного удостоверения планируется на IV кв. 2015 года, тем не менее, данный препарат является единственным аналогом оригинального препарата «Беродуал® Н» в РФ, и его продажи по каналам ДЛО, даже за незначительный период в несколько месяцев, окажут положительное влияние на финансовые показатели Общества.

В категории КС:

- В 2015 планируется дальнейшее расширение серии 5D Premium Professional. Серия успешно стартовала в конце 2014 года, и Общество ожидает положительную динамику продаж в 2015 году. В 2015 году выйдет на рынок лосьон от пота и запаха ног в форме аэрозоля. Аналог данной позиции в виде спрея серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ® показывает стабильный рост продаж из года в год, что позволяет надеяться и на успешные продажи аэрозольной формы.
- В 2015 году на рынок будет выведена линейка дезинфицирующих средств как для использования в условиях стационара, так и в повседневной практике специалистов здравоохранения.

11.2. Планы работы Общества

- Увеличение объема производства и продаж современных лекарственных препаратов, главным образом, за счет расширения ассортимента дозированных аэрозольных ингаляторов и введения в ассортимент блистерных многодозовых и капсульных порошковых ингаляторов, растворов для небулайзера, линии спреев.
- Приобретение нового импортного высокотехнологичного оборудования.
- Расширение уже существующих и вывод новых линий косметических средств, дезинфицирующих средств и линии средств по уходу за

тяжелобольными людьми.

- Расширение рынков сбыта.
- Продвижение интернет-магазина косметических средств.
- Продвижение корпоративного сайта, бренда компании в социальных медиа.

12. Отчет о выплате (объявлении) дивидендов по акциям Общества

Дивиденды за 2014 год не выплачивались по решению Совета Директоров.

13. Финансовые риски

Есть вероятность возникновения следующих финансовых рисков:

- Девальвация национальной валюты и, как следствие, рост цен на сырье и комплектующие зарубежного производства.
- Неплатежеспособность заказчиков и снижение оборачиваемости активов.

14. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с Уставом общества распространяется порядок одобрения крупных сделок, с указанием по каждой сделке ее существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении

Заключение кредитного договора № 0133-14-003365 от 22.12.2014 г.

15. Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным Законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления общества, принявшего решение о ее одобрении

Сделок, признаваемых сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, за 2014 год не заключалось.

16. Сведения об операциях с ценными бумагами Общества

Операций с ценными бумагами за 2014 год проведено не было

17. Перечень информации о составе Совета директоров ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»

Сведения о членах Совета директоров Общества представлены в таблице:

ФИО	Год рождения	Должность	Иные должности, занимаемые в Обществе или других организациях
Рагимова Галина Михайловна	1951	Председатель Совета директоров	Не имеет
Балаев Тамерлан Асланбекович	1965	Генеральный директор	Генеральный директор ООО «Лангфарм»
Бадюгина Ирина Борисовна	1967	Заместитель генерального директора	Не имеет
Родина Тамара Михайловна	1957	Не имеет	Не имеет
Шабанова Елена Николаевна	1978	Не имеет	Не имеет

В 2014 году в Организации работал Совет директоров в составе пяти человек, на котором обсуждались следующие вопросы:

- Рассмотрение порядка ведения Общего собрания. Избрание счетной комиссии Общего собрания.
- Утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о

прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) Общества.
Утверждение годового отчета Общества.

- Утверждения порядка распределения прибыли (в том числе выплате (объявлении дивидендов) и убытков Общества за 2014 год по результатам финансового года.
- Утверждение аудитора Общества.
- Избрание Совета директоров Общества.
- Избрание ревизионной комиссии Общества.

К отчету прилагаются:

1. Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках (ф. 1, ф. 2).
2. Заключение Ревизионной комиссии.
3. Аудиторское заключение.