

«ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН»

Советом директоров ОАО
«Фармацевтическая фабрика Санкт-
Петербурга»
Протокол № от мая 2014 г.
Председатель

 (Г.М. Рагимова)

«УТВЕРЖДЕН»

Общим собранием акционеров ОАО
«Фармацевтическая фабрика Санкт-
Петербурга»
Протокол № 1/14 от

16.06.2014 г.

Председатель

 (Т.А. Балаев)

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

**Открытого акционерного общества
«Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга»
за 2013 год**

Санкт-Петербург
2014 год

1. Введение
2. Итоги 2013 года в отрасли
3. Положение Общества в фармацевтической отрасли России
 - 3.1. Объем продаж Общества в 2013 году в сравнении с 2012 годом
 - 3.2. Структура продаж Общества в 2013 году
 - 3.3. Структура продаж ГЛС (готовых лекарственных средств) Общества в 2013 году
 - 3.4. Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП), выпускаемые Обществом в 2013 году
 - 3.5. Структура стоимостных продаж ГЛС розничного коммерческого рынка в сравнении со структурой продаж Общества
4. Новые препараты розничного коммерческого рынка
 - 4.1. Новые препараты Общества в 2013 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 2012-2013 гг.
 - 10.2. Состав и структура расходов деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2012-2013 гг. по элементам затрат.
 - 10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2012-2013 гг.
 - 10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2012-2013 гг.
 - 10.5. Структура себестоимости ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013 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 продуктивном 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 и устройства доставки для них. Значительную долю продуктового портфеля занимает косметика.

2. Итоги 2013 года в отрасли

В отчете использованы данные:

1. DSM group.
2. Портала Remedium.ru.
3. Информационно-аналитической газеты «Фармацевтический вестник».

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

«В 2013 году российская фармрозница находилась под двойным воздействием,

имеющим разнонаправленные векторы. С одной стороны, сектор испытывал существенное влияние процесса реорганизации и модернизации в системе здравоохранения, с другой – начал ощущать последствия стагнации в экономике. В стоимостном выражении прирост продаж ЛП по итогам года составил +9%, в натуральных показателях второй год подряд сохраняется отрицательная динамика: -4%»³.

«Объем розничного коммерческого сектора фармынка по итогам 2013 г. достиг 570 млрд. руб. По итогам года зафиксирован уверенный рост в 9%. Однако конец 2013-го, особенно итоги IV квартала, для аптечной розницы оказались значительно хуже первоначальных прогнозов. В натуральном выражении объем потребления сокращается уже второй год подряд и в настоящее время составляет 4,2 млрд. упак»³.

«По итогам 2013 г. Топ-10 лидирующих на российском аптечном рынке производителей мало изменился, и большинство его представителей сохранили занятые ими в прошлом места. Так, первые шесть позиций по-прежнему занимают компании SANOFI-AVENTIS (+10%), PHARMSTANDART (+7%), BAYER (+12%), SERVIER (+5%), SANDOZ (+15%) и NYCOMED/TAKEDA (+14%). Восьмую строчку сохранил за собой NOVARTIS (+14%). Отметим, что у трех из перечисленных компаний – BAYER, SANDOZ и NYCOMED/TAKEDA, темпы роста превышали среднерыночные, что позволило им расширить свои доли в структуре рынка. Опережающая динамика наблюдалась еще у одного участника Топ-10, компании TEVA (+16%), которая поднялась с 9 позиции на седьмую. Рейтинговый прогресс продемонстрировал также ABBOTT (+8%), расположившийся на последней строчке рейтинга и ставший единственным новым его участником. Компания MENARINI (+1%), напротив, опустилась с 7 места на девятое. Суммарная доля, приходящаяся на десять ведущих компаний, не изменилась и составляла 37,1%»².

«Год от года коммерческий сектор розничного рынка практически в равной степени представлен безрецептурными (51,4%) и рецептурными (48,6%) лекарственными препаратами. При этом средние розничные цены на них существенно отличаются: 97,9 руб./упак. против 223,6 руб./упак. соответственно.

Разнятся и темпы развития сегментов: прирост цены составил +16% для ОТС- и +11% для Rx-препаратов)»³.

«Соотношение импортных и локальных ЛП на российском рынке в пользу первых: 77,2% против 22,8%. Государственная политика в области обращения ЛП все также ориентирована на замещение медикаментов из-за рубежа отечественными аналогами. Согласно ФЦП «ФАРМА-2020», увеличение доли продукции отечественного производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке должно вырасти до 50% в стоимостном выражении к 2020 году»³. Также Правительством РФ поставлена задача - к 2018 году обеспечить производство в России 90% жизненно необходимых лекарственных препаратов.

«Структура продаж ЛП в разрезе «ЖНВЛП/не ЖНВЛП» за прошедший год несколько изменилась в пользу продукции, не входящей в данный список. Основной причиной стал рост цен на эти ЛП, в т.ч. на ОТС-продукцию»³.

«Минувший год коммерческий рынок находился в зоне высокой неопределенности. Первые шесть месяцев активно обсуждалась перспектива разрешения продаж некоторых безрецептурных лекарств в неспециализированных магазинах, но законодательный статус эта инициатива так и не получила. Остались в обращении изделия медицинского назначения, не прошедшие своевременную регистрацию под новым наименованием «медицинские изделия». Срок замены регистрационных удостоверений был продлен до 1 января 2017 г. «Камень преткновения» для всей фармотрасли – переход на стандарты GMP – оказался не так страшен. Для определенных видов продукции это событие было отложено. Остальные же компании должны перейти на стандарты надлежащей производственной практики с 1 января 2014 года»³.

«1 июля 2013 г. вступил в силу Приказ Минздрава России № 1175н от 20 декабря 2012 г., согласно которому рецепты должны выписываться на новых рецептурных бланках с указанием МНН препарата, а не конкретной торговой марки»³.

«Согласно данным ДЛО в РФТМ, по итогам 2013г. объем поставок ГЛС в рамках программы составил 86,494 млрд. руб. (2,767 млрд. долл.) в контрактных ценах. Относительно 2012 года объем сегмента увеличился на 8% в рублях и на 7%

– в долларах. Объем поставок в натуральных показателях сократился на 2% и составил 91,972 млн. упаковок. В среднем упаковка ГЛС в рамках программы стоила 30,07 долл. в контрактных ценах (годом ранее – 27,62 долл.)².

«По итогам 2013г. наибольшие объемы поставок в программе ДЛЮ продолжали демонстрировать компании ROCHE (+19%), JOHNSON & JOHNSON (+13%) и TEVA (+10%), которые сохранили и, благодаря опережающей динамике, укрепили свои лидирующие позиции. Отметим, что высокими темпами развивались рынки большинства участников рейтинга. Лишь ASTRAZENECA (-2%) сократила объемы закупок по программе ДЛЮ, что привело к потере одного пункта рейтинга – компания опустилась с 9 строчки на десятую. Оставшиеся представители, напротив, продемонстрировали рейтинговый прогресс, за исключением сохранившего 7 позицию NOVO NORDISK (+11%). На строчку вверх, на 4 и 5 места, поднялись SANOFI-AVENTIS (+12%) и LABORATORIO TUTEUR (+35%), а шестую позицию вместо восьмой занял BAXTER (+28%). На 8 и 9 строчках расположились впервые вошедшие в рейтинг PHARMSTANDART (+31%) и F-SYNTEZ (+46%). Суммарная доля десяти ведущих компаний в программе ДЛЮ расширилась почти на 6 п.п. и достигла 63,6%»².

«Объем госпитального рынка страны по итогам 2013г. сократился на 4% в натуральном выражении и составил 628,244 млн. упаковок. В денежном эквиваленте рынок также продемонстрировал отрицательную динамику (-1% в рублях и -4% в долларах) и был равен 127,266 млрд. рублей (3,980 млрд. долл.) в оптовых ценах. Средняя стоимость упаковки ГЛС в госпитальном секторе страны по итогам 2013г. была равна 6,34 долл., годом ранее – 6,30 долл.»².

«На госпитальном рынке страны по итогам 2013г. произошла смена лидера. Возглавлявшая рейтинг ранее компания GLAXOSMITHKLINE сократила объемы госпитальных закупок на 23% и опустилась на 4 строчку, пропустив вперед SANOFI-AVENTIS (+2%), ROCHE (-5%) и MERCK SHARP DOHME (+2%). Пятую и шестую позиции по-прежнему занимают производители ABBVIE (+15%) и JOHNSON & JOHNSON (+10%). В нижней части рейтинга, как и в верхней, произошла перестановка. Показавшая высокую позитивную динамику компания MICROGEN (+22%) поднялась с 11 места на седьмое. При этом на один пункт вниз

сместились производители NYCOMED/TAKEDA (-10%), ASTRAZENECA (-11%) и BAYER (-3%), которые заняли три последних строчки. Суммарная доля, аккумулируемая десятью ведущими производителями, сократилась с 36% до 35,6%»².

«В 2013 году на российском фармацевтическом рынке присутствовало около 1000 игроков (560 отечественных и 510 иностранная фирма-производитель)»¹.

3. Положение Общества в фармацевтической отрасли России

Российский рынок готовых лекарственных средств по-прежнему остается импортоориентированным. В ТОП-10 производителей по объему продаж в стоимостном выражении за 2013 год вошло единственное отечественное предприятие - ОАО «Фармстандарт» с долей рынка 4,48% (3 место в рейтинге).

6 сентября 2013 г. «Такеда Россия» объявила о начале коммерческого производства на заводе компании, расположенном в Ярославле. В 2013 году продолжилось строительство производств крупных международных компаний, открытие которых ожидается уже в будущем году:

- NOVARTIS в Санкт-Петербурге;
- SANOFI в Калуге;
- TEVA PHARMACEUTICAL в Ярославле.

Оценить положение отечественных фармацевтических предприятий и их место в рейтинге ТОП-100 производителей по стоимостному объему за декабрь 2013 года можно по Таблице 1.

Таблица 1 – Производители РФ в рейтинге ТОП-100 DSM group за декабрь 2013г.

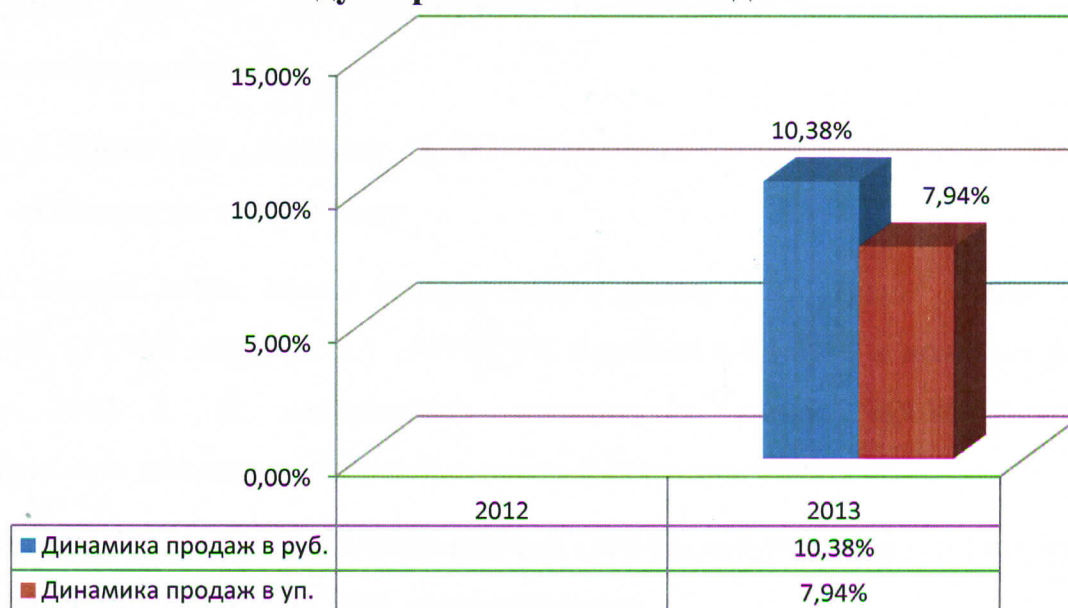
№ п/п	Производитель	Место в рейтинге
1	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	2
2	ВАЛЕНТА ОАО	17
3	НИЖФАРМ ОАО	23
4	МАТЕРИА МЕДИКА	27
5	ФАРМСТАНДАРТ ООО	34
6	НИАРМЕДИК ПЛЮС ООО	37
7	АКРИХИН ХФК ОАО	41
8	ВЕРОФАРМ ОАО	43

9	ОЗОН ООО	47
10	ВИЛАР	61
11	КРАСНОГОРСКИЕ СРЕДСТВА ОАО	62
12	ФЕРОН ООО	66
13	ТАТХИМФАРМПРЕПАРАТЫ ОАО	70
14	МИКРОГЕН НПО ФГУП	71
15	БИОТЭК МФПДК ЗАО	77
16	МОСХИМФАРМПРЕПАРАТЫ ФГУП ИМ. Н.А.СЕМАШКО	78
17	ФИРН М ЗАО	81
18	ПОЛИСАН НТФФ ООО	82
19	ИНФАМЕД ЗАО	84
20	ИНВАР ООО	86
21	ГЕРОФАРМ ООО	91
22	ТНК СИЛМА ООО	93
23	ОБОЛЕНСКОЕ - ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАО	94
24	СОТЕКС ФАРМФИРМА ЗАО	95
25	ПЕТРОВАКС ФАРМ НПО ООО	97

3.1. Объем продаж Общества в 2013 году в сравнении с 2012 годом

Динамика продаж в стоимостном выражении в 2013 году ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» является положительной. Рост продаж Общества (руб.) за 2013 год составляет 10,38%. Продажи в натуральном выражении (уп.) в 2013 году также показали положительную динамику – 7,94%, (см. Диаграмма 1).

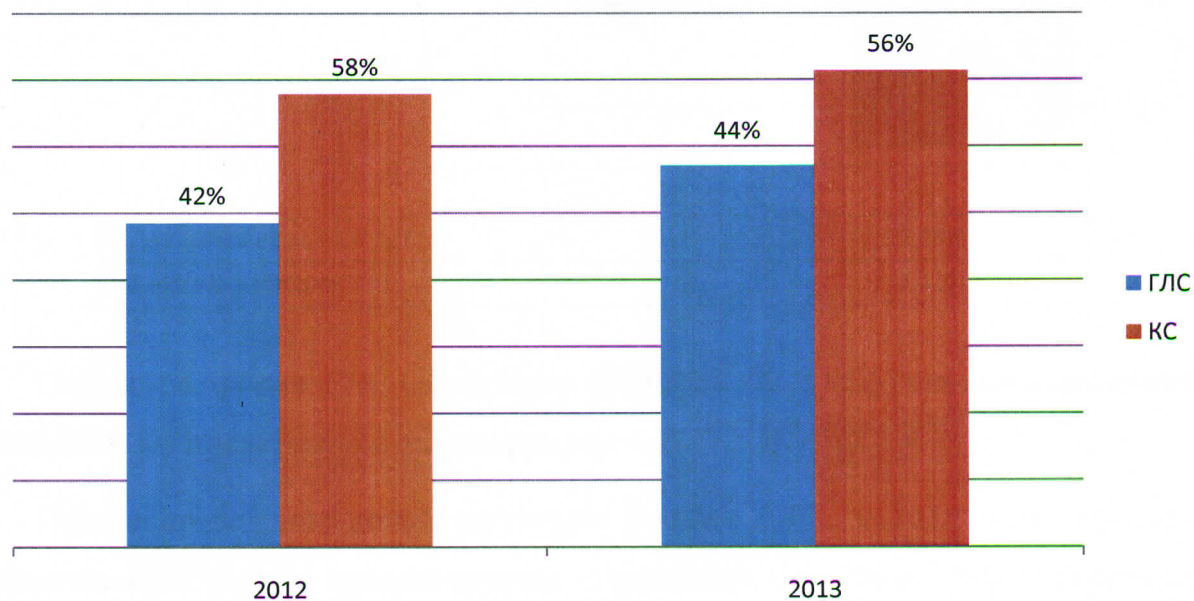
Диаграмма 1 - Динамика продаж Общества в 2013 году в сравнении с 2012 годом



3.2. Структура продаж Общества в 2013 году

Распределение продаж Общества: готовых лекарственных средств (ГЛС) и косметических средств (КС) – можно оценить на Диаграмме 2.

Диаграмма 2 - Структура продаж Общества за 2012 и 2013 гг. (руб.), %



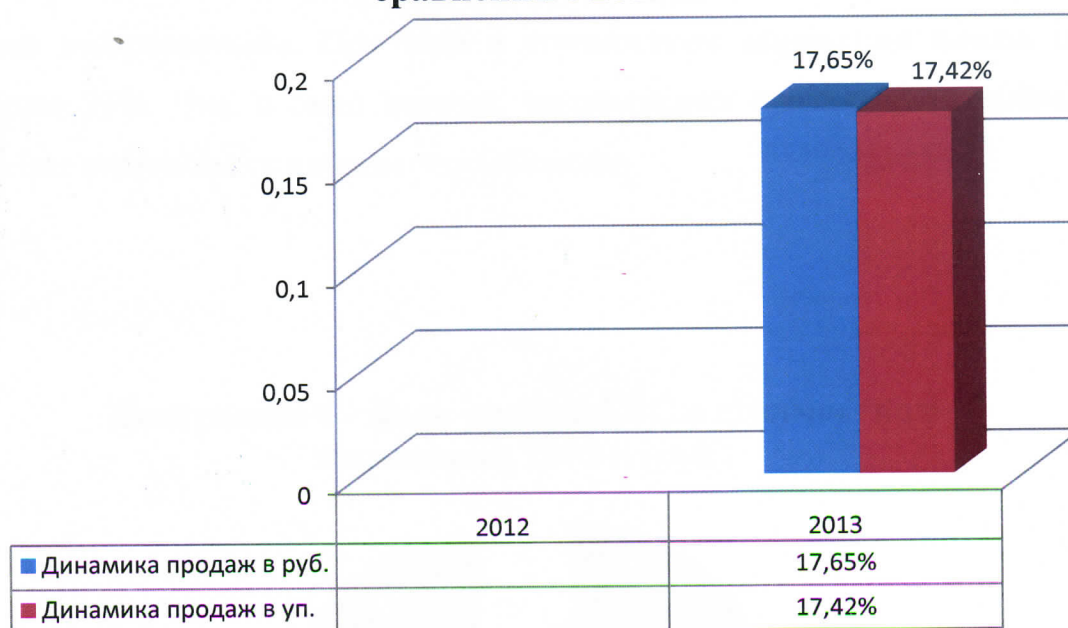
Из Диаграммы 2 видно, что в 2013 году доли продаж ГЛС и КС в стоимостном выражении в руб. распределяются в соотношении: 44% - ГЛС, 56% – КС. Таким образом, по сравнению с 2012 годом, в структуре продаж увеличилась доля ГЛС и уменьшилась доля КС, что обусловлено значительным ростом продаж позиции «Эхинацея-ГаленоФарм®».

3.3. Структура продаж ГЛС (готовых лекарственных средств) Общества в 2013 году

«По итогам 2013г. объем коммерческого рынка ГЛС страны достиг 570,462 млрд. руб. (17,931 млрд. долл.). Это на 9% в рублях и на 6% - в долларах больше, чем в 2012 г. В натуральных показателях рынок продемонстрировал отрицательную динамику (-4%) и был равен 4,234 млрд. упаковок»².

Продажи ГЛС Общества в стоимостном (руб.) и натуральном (уп.) выражениях увеличились на 17,65% и 17,42% соответственно.

Диаграмма 3 - Динамика продаж ГЛС в 2013 г. в сравнении с 2012 г.



Структура продаж ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях за 2012-2013 гг. представлена на диаграммах 4-7.

Перераспределение долей структуры продаж ГЛС в 2013 году обусловлено значительным ростом продаж группы «Настойки» - с 11% до 36% в стоимостном выражении и с 21% до 37% – в натуральном.

В свою очередь, рост продаж группы «Настойки» произошел преимущественно из-за роста продаж настойки «Эхинацея-ГаленоФарм®», явившегося результатом выигранного судебного разбирательства. Окончательное решение было принято ВАС РФ 13.06.2013 г., согласно которому иск ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» к ЗАО «ЭКОлаб» был удовлетворен: запретить ЗАО «ЭКОлаб» изготовление, применение, предложение к продаже, продажу, хранение лекарственного препарата «Эхинацеи настойка» в связи с нарушением патента на изобретение № 2163138 «НАСТОЙКА Echinacea purpurea L., СРЕДСТВО НА ОСНОВЕ Echinacea purpurea L. И СПОСОБ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ».

Остальные группы имеют незначительное снижение доли в общей структуре продаж ГЛС за 2013 год, как в стоимостном, так и натуральном выражении, что не всегда означает снижение объема продаж в абсолютных величинах.

Также из диаграмм 6 и 7 видно, что 4% продаж ГЛС в 2013 году в натуральном

выражении составляют продажи группы «Аэрозоли», на сегодняшний момент представленные одним торговым наименованием «Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированных». При этом в стоимостном выражении данная группа имеет долю 23%. Что, в свою очередь, подтверждает правильность выбранного направления стратегического развития Общества.

Диаграмма 4 - Доли продаж ГЛС в стоимостном выражении 2012 г. (руб.)



Диаграмма 5 - Доли продаж ГЛС в стоимостном выражении 2013 г. (руб.)

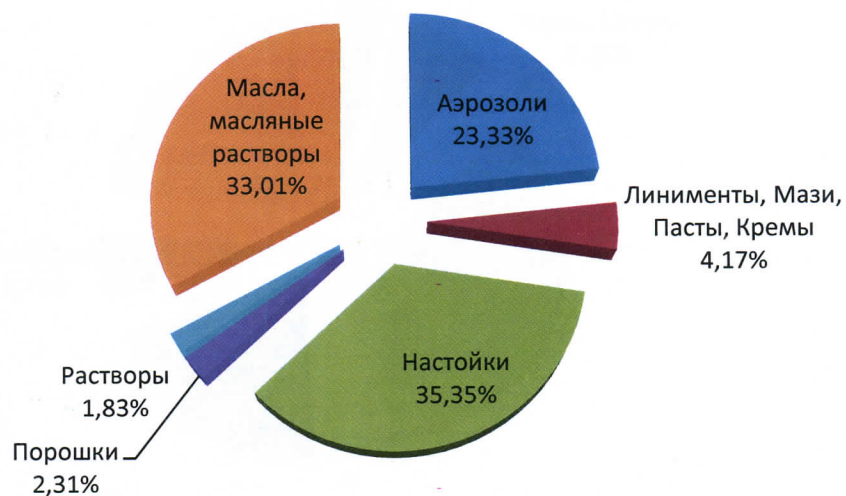
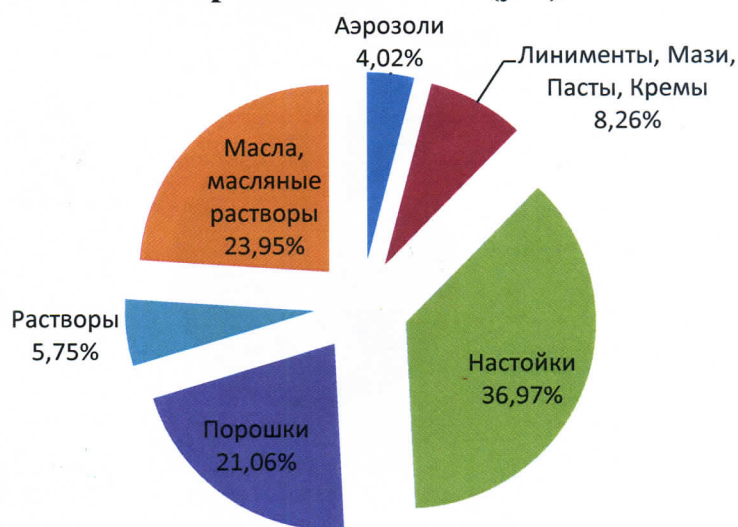


Диаграмма 6 - Доли продаж ГЛС в натуральном выражении 2012 г. (уп.)



Диаграмма 7 - Доли продаж ГЛС в натуральном выражении 2013 г. (уп.)



3.4. Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП), выпускаемые Фармацевтической фабрикой в 2013 году

Перечень препаратов, входящих в список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, утвержденный Министерством здравоохранения на 2013 г., был таким же, как в 2012 г.

В результате на сегодняшний день полный список ЖНВЛП составил 567 позиций лекарственных препаратов, из которых 93 наименования (16,4%) производятся только отечественными компаниями, 207 наименований (36,5%) – только зарубежными, а производство 267 наименований (47,1%) лекарственных препаратов осуществляется как российскими, так и иностранными фармацевтическими предприятиями.

«Структура продаж ЛП в разрезе «ЖНВЛП/не ЖНВЛП» за прошедший год несколько изменилась в пользу продукции, не входящей в данный список. Основной причиной стал рост цен на эти ЛП, в т.ч. на ОТС-продукцию»³.

На Диаграммах 8-11 представлены доли продаж ЖНВЛП в общем объеме продаж ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях за 2012-2013 гг.

Диаграмма 8 - Доля ЖНВЛП в структуре продаж Общества в 2012 г., руб.



Диаграмма 9 - Доля ЖНВЛП в структуре продаж Общества в 2013 г., руб.



Диаграмма 10 - Доля ЖНВЛП в структуре продаж Общества в 2012 г., уп.

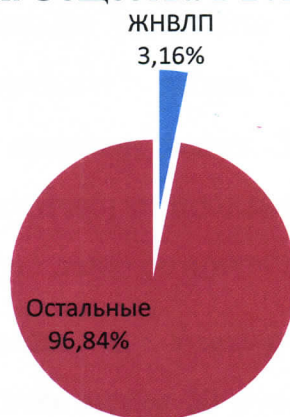
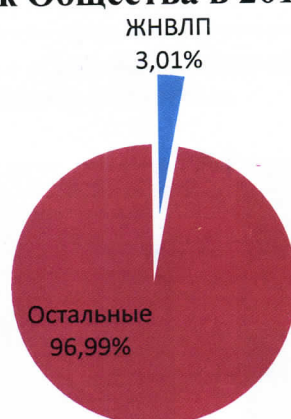


Диаграмма 11 - Доля ЖНВЛП в структуре продаж Общества в 2013 г., уп.



Как видно из диаграмм 8-11, доля продаж ЖНВЛП в структуре продаж Общества снизилась в стоимостном выражении – с 15% до 11%, в натуральном выражении осталась на прежнем уровне - 3%.

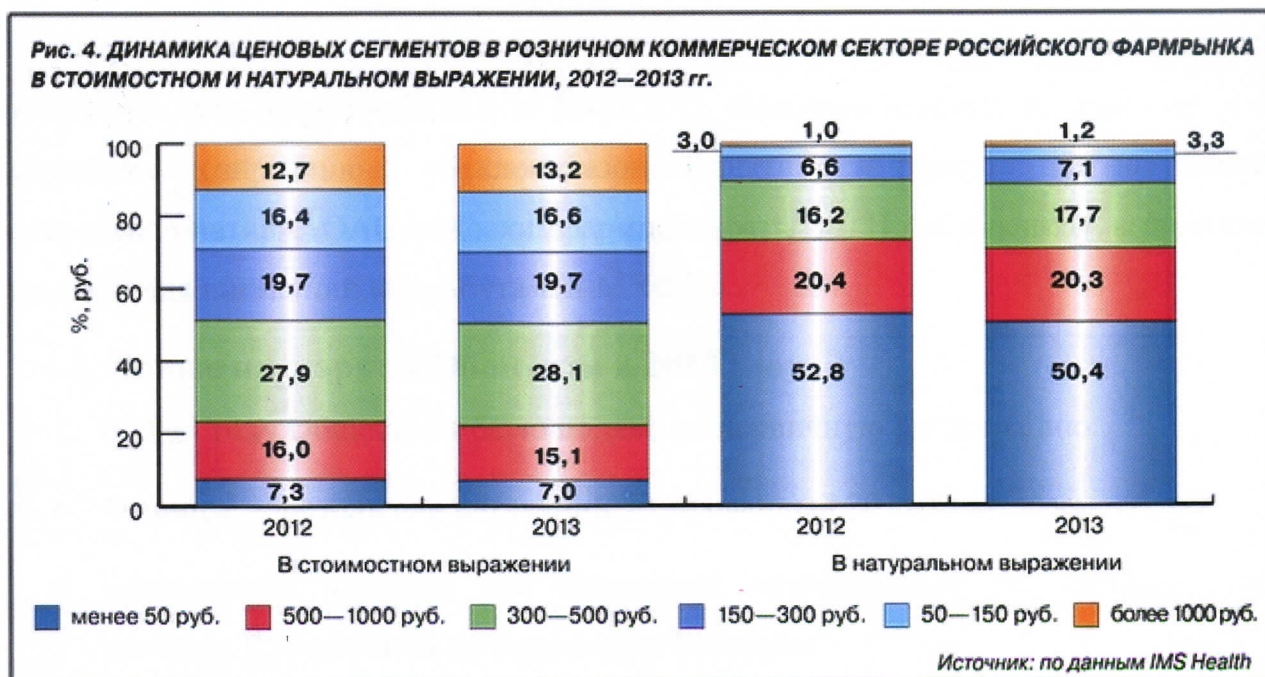
Средневзвешенная стоимость упаковки ЖНВЛП Общества в 2013 году была на 36 % ниже стоимости в предыдущем отчетном периоде.

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

«Перераспределение структуры спроса хорошо видно на рисунке 4, представляющем ценовую сегментацию рынка. За прошлый год заметно увеличилась доля препаратов, упаковка которых стоит в рознице от 500 до 1 тыс. руб. и более 1 тыс. руб. Тем не менее, на данный момент основной доход розничного рынка связан с ценовым сегментом 150-300 руб., который занимает 28,4% коммерческого розничного рынка в стоимостном выражении. Существенную часть прибыли приносят также ЛП со средней ценой свыше 300 руб. за упаковку. Однако по количеству проданных упаковок указанные группы занимают относительно скромную долю розничного рынка: 11,6%»³.

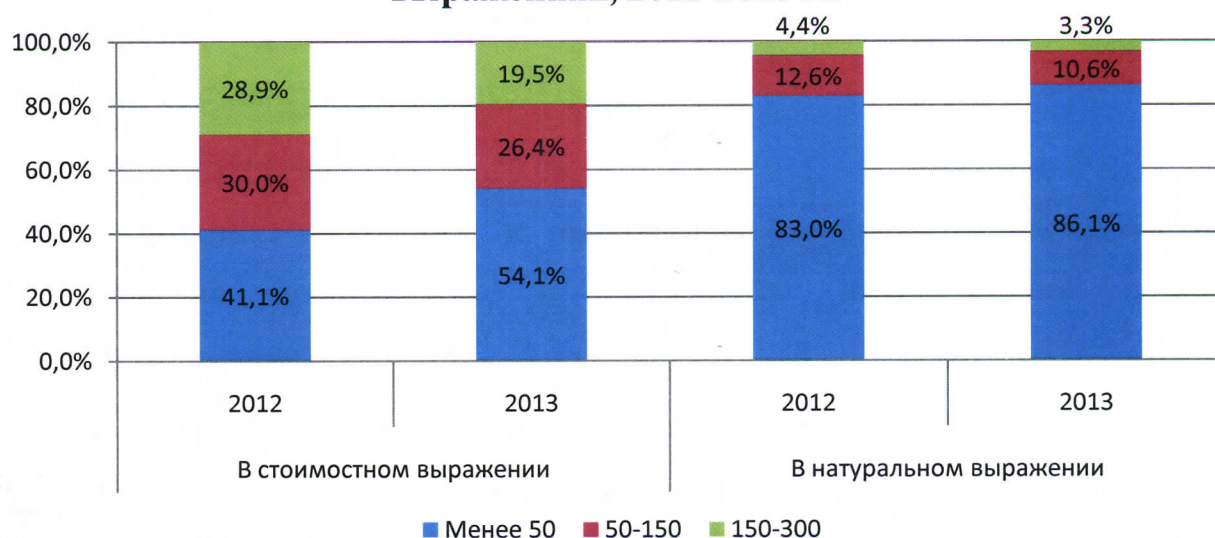
«В натуральном выражении в коммерческой рознице традиционно преобладают медикаменты по цене менее 50 руб. за условную упаковку. На них приходится 50,4% общего объема проданных в 2013 г. упаковок. Однако доля

низкого ценового сегмента все же имеет тенденцию к сокращению как в стоимостных, так и в натуральных показателях. Многие ожидают, что переход на GMP приведет к существенному сжатию этой группы»³.



Сравнение объемов продаж ГЛС Общества по ценовым сегментам в стоимостном и натуральном выражениях за 2012-2013 гг. представлено на Диаграмме 12.

Диаграмма 12 - Динамика продаж ценовых сегментов ГЛС Общества в стоимостном и натуральном выражениях, 2012-2013 гг.



4. Новые препараты розничного коммерческого рынка

В 2013 году на российском рынке было зарегистрировано более 500 новых лекарственных препаратов.

Отдельно стоит выделить выпуск российскими предприятиями лекарственных препаратов для лечения ХОБЛ и БА: ООО «Натива» выпустило аэрозоль для ингаляций дозированный «Беклометазон-аэронатив» и раствор для ингаляций «Ипратерол-натив», ОАО «Мосхимфармпрепараты им.Н.А.Семашко» выпустило аэрозоль для ингаляций «Сальбутамол-МХФП».

4.1. Новые препараты Общества в 2013 году

1. В 2013 году Обществом было подано на первичную регистрацию:

- Фенипра, аэрозоль для ингаляций дозированный 20+50 мкг/доза;
- Беклоспир®, аэрозоль для ингаляций дозированный 50 мкг/доза, 100 мкг/доза, 250 мкг/доза на территории Беларуси.

2. Поданы документы на получение разрешения на проведение КИ и получено разрешение на КИ препарата Фенипра, аэрозоль для ингаляций дозированный 20+50 мкг/доза (проводятся исследования).

3. Завершены КИ препаратов:

- Феноспир, аэрозоль для ингаляций дозированный 100 мкг/доза;
- Ипрафен, аэрозоль для ингаляций дозированный 20+50 мкг/доза.

Заключены Государственные контракты:

- №13411.1008799.13.031 от 30.04.13
«Разработка технологии и организация производства синтетического жизненно необходимого и важнейшего лекарственного средства Кромоглициевая кислота».
- № 13411.1008.799.13.156 от 25 июля 2013
«Организация и проведение клинических исследований комбинированного лекарственного препарата на основе селективного агониста бета2-

адренергических рецепторов и блокатора М3-холинэргических рецепторов для лечения обструктивных заболеваний легких различной этиологии».

5. Косметические средства

На сегодняшний день рынок аптечной косметики находится в фазе активного развития, поэтому в товарных матрицах аптек присутствует значительный ассортимент продукции всех косметологических групп: селективной, «лечебной» и косметики mass-market. Также российские аптеки создают и продвигают отдельные розничные проекты: в аптечной сети «Ригла» работают аптеки с Центрами активной косметики, в аптечной сети «36,6» концепт-магазины собственной торговой марки «36,6 Lab», где представляется исключительно косметическая продукция, БАДы для красоты и средства гигиены под маркой сети. В сети аптек «Первая помощь» функционируют «Студии лечебной косметики Cosmetic Project».

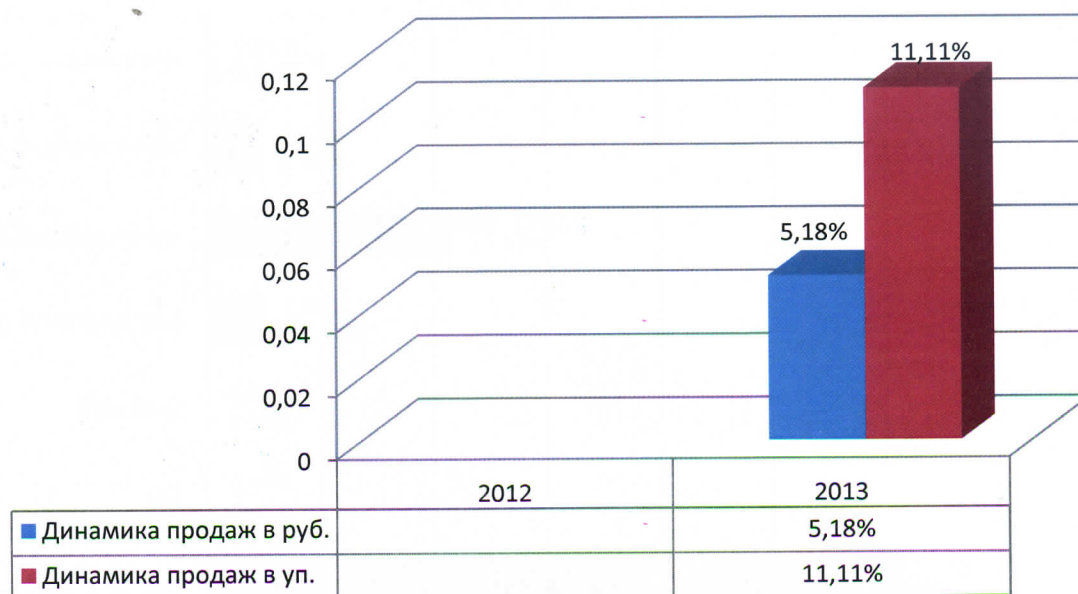
Аптечная косметика продолжает занимать второе место (после лекарственных средств) в структуре продаж аптеки и первое в структуре парафармацевтических групп товаров. Доля этого сегмента составляет около 5 % от объема продаж.

Совокупный объем продаж селективной, «лечебной» и косметики mass-market в 2013 г. превысил 24,34 млрд. руб. в оптовых ценах или более 200 млн. упаковок. Из них продажи «лечебной» косметики составили 11,68 млрд. руб., косметики mass-market – 6,24 млрд. руб., селективной косметики – 6,41 млрд. руб. Таким образом, самая большая доля продаж приходится именно на группу «лечебной» косметики – 47,98%.

В общем объеме продаж Общества за 2013 год в стоимостном выражении (руб.) продажи косметических средств составляют 56%.

Продажи КС Общества в стоимостном (руб.) и натуральном (уп.) выражениях увеличились на 5,18% и 11,11% соответственно.

Диаграмма 14 - Динамика продаж КС в 2013 г. в сравнении с 2012 г.

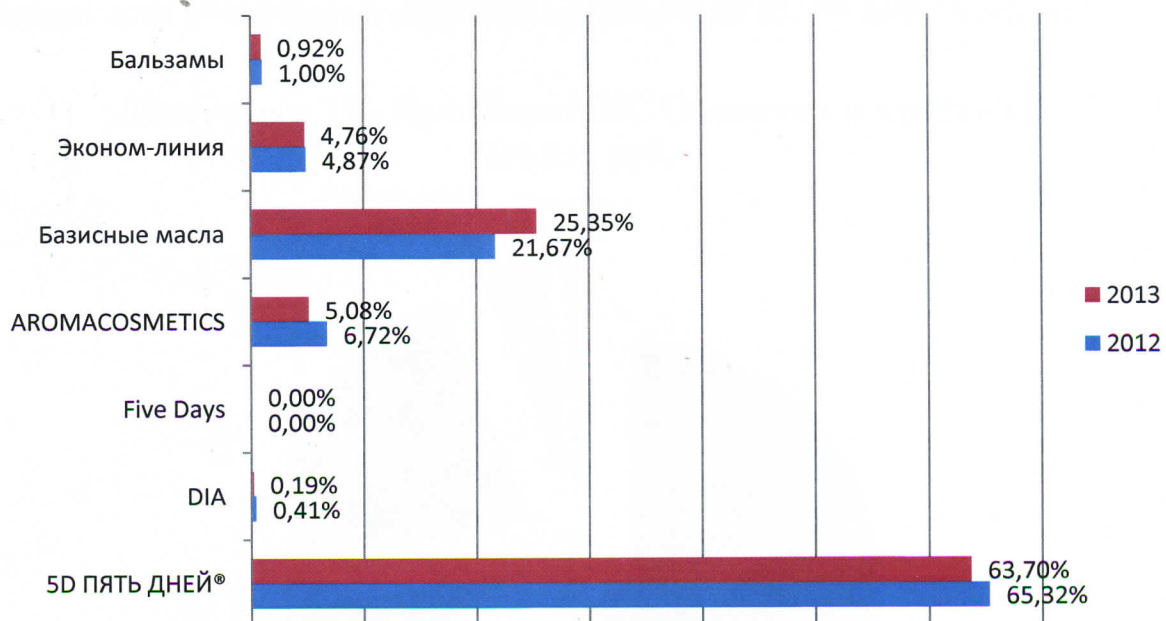


5.1. Структура продаж косметических серий Общества

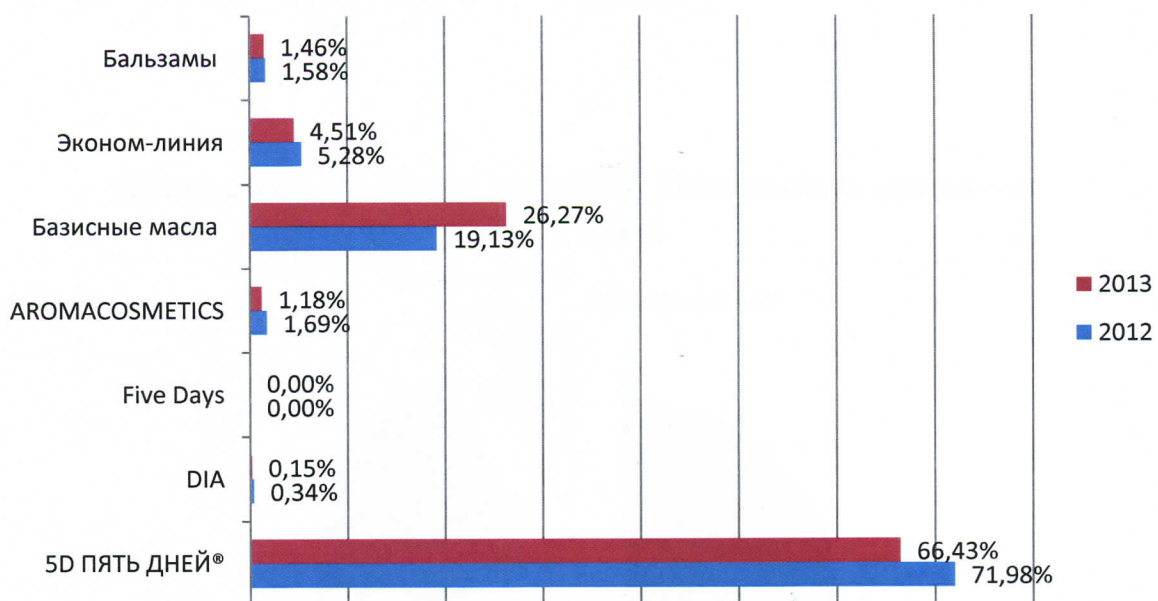
В стоимостном выражении (в руб.) продажи косметических серий Общества в 2012 и 2013 гг. представлены на диаграмме 15, в натуральном выражении – на диаграмме 16.

Из диаграмм видно, что отмечен рост продаж (как в стоимостном, так и в натуральном выражении) базисных масел, продукции серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ; на прежнем уровне остается объем продаж масел эконом-линии (антицеллюлитное масло, масло для груди, масло для шеи и зоны декольте, масло от растяжек), бальзамов, продукции серии Five Days; снизились продажи серий DIA и AROMACOSMETICS.

**Диаграмма 15 - Сравнение динамики продаж КС
Общества в 2012-2013 гг., руб.**



**Диаграмма 16 - Сравнение динамики продаж КС
Общества в 2012-2013 гг., уп.**



Вклад каждой серии продукции в долю продаж 2013 г. в стоимостном выражении описывает диаграмма 17, в натуральном выражении – диаграмма 18.

Значительную долю продаж 2013 года среди косметических серий, по-прежнему, занимает продукция серии 5D ПЯТЬ ДНЕЙ – 65,32% в стоимостном выражении, 66,43% - в натуральном. Далее следуют базисные масла – 21,67% и 26,

27%, соответственно. Продукция серии AROMACOSMETICS в стоимостном выражении имеет долю 6,72% при 1,18% в натуральном выражении. Что говорит о необходимости фокусировки стратегии продвижения КС на данной серии.

Диаграмма 17 - Доля серий КС Общества в продажах 2013 г., руб.

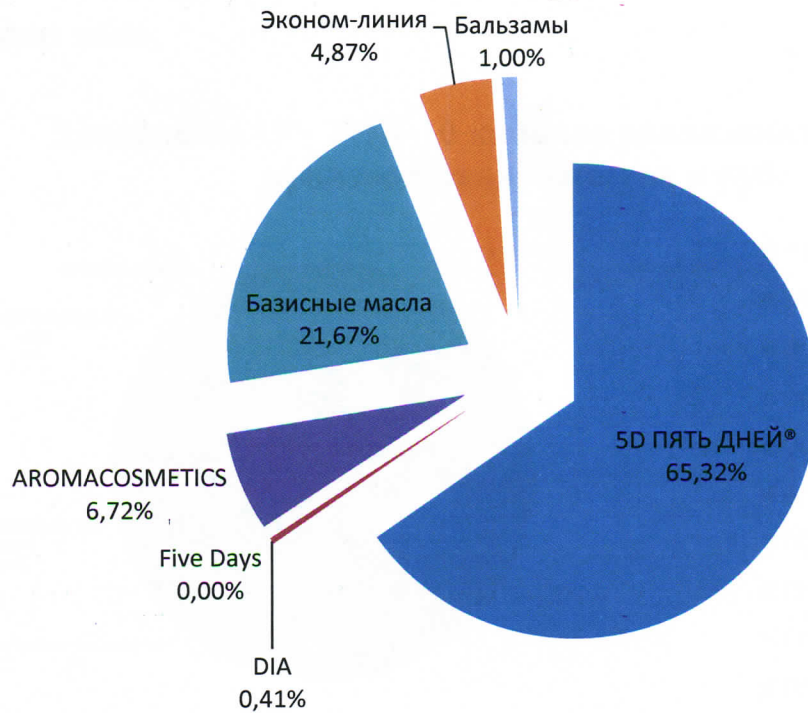
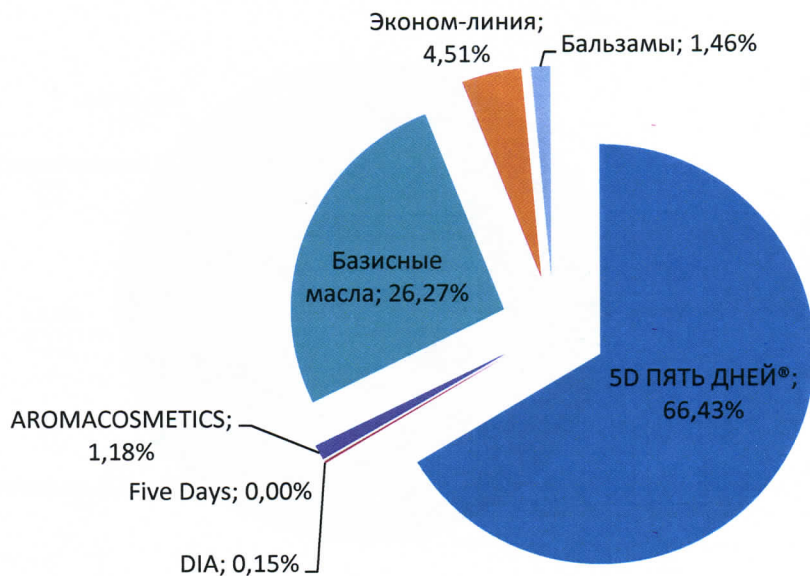


Диаграмма 18 - Доля серий КС Общества в продажах 2013 г., уп.



6. Каналы реализации продукции Общества

Основными каналами реализации выпускаемой продукции являются дистрибьюторы федерального и регионального значения, а также сетевые аптеки, в меньшей степени ЛПУ и аптеки. ТОП-10 основных дистрибьюторов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2013 представлены на диаграммах ниже.

Диаграмма 19 - ТОП-10 каналов реализации ГЛС и КС производства Общества в руб.

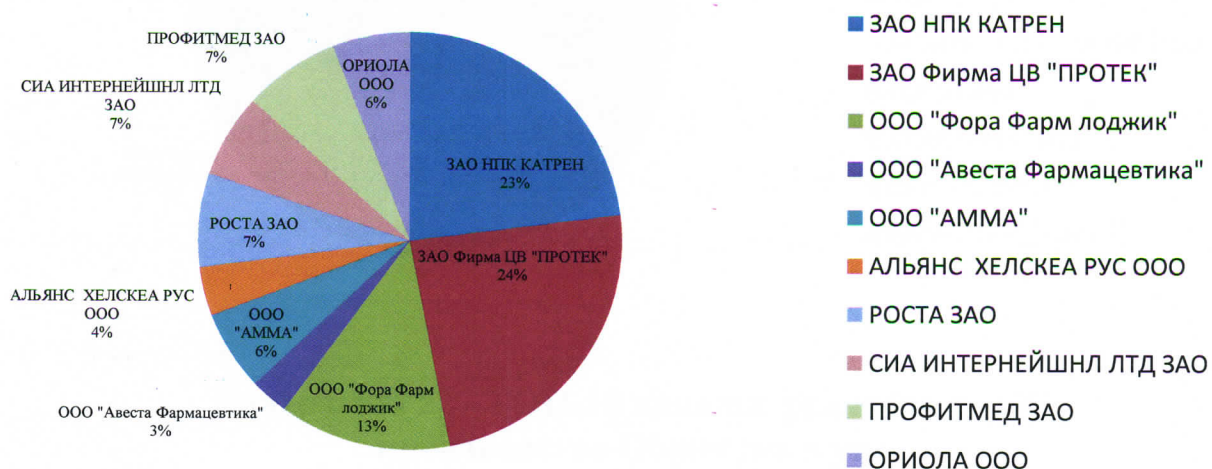
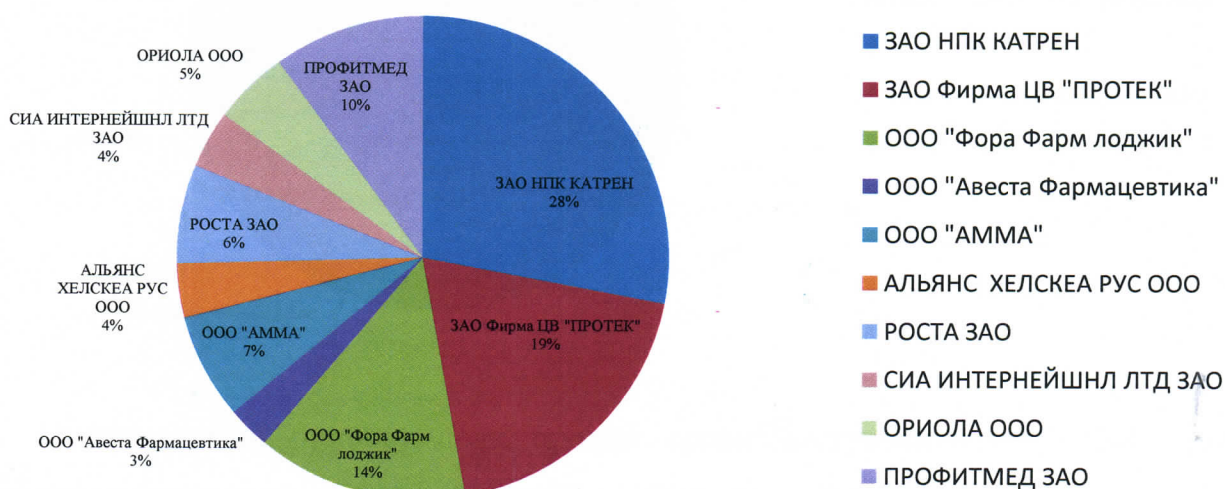


Диаграмма 20 - ТОП-10 каналов реализации ГЛС и КС производства Общества в уп.



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

Диаграмма 21 - ТОП-10 каналов реализации КС производства Общества в руб.

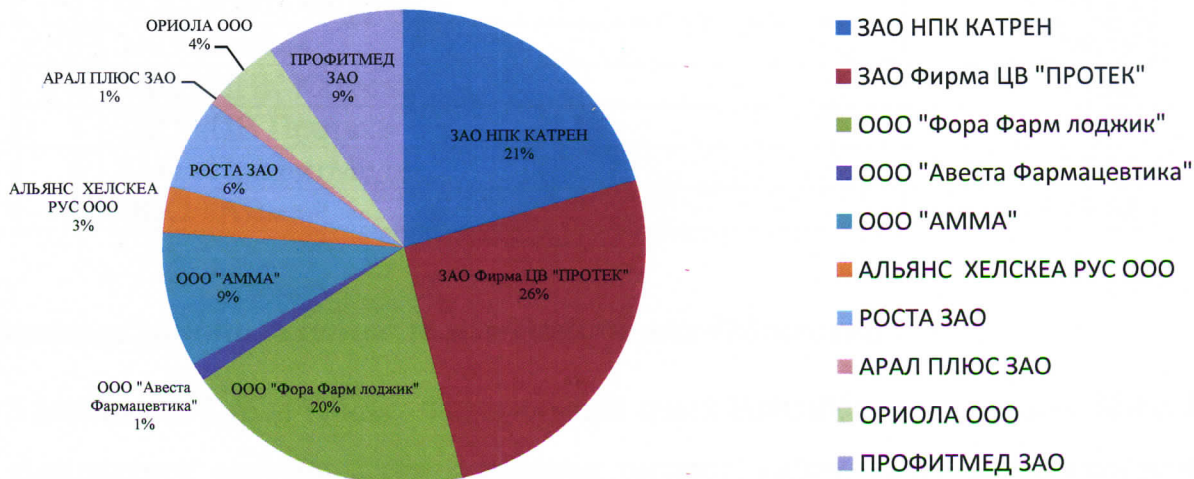
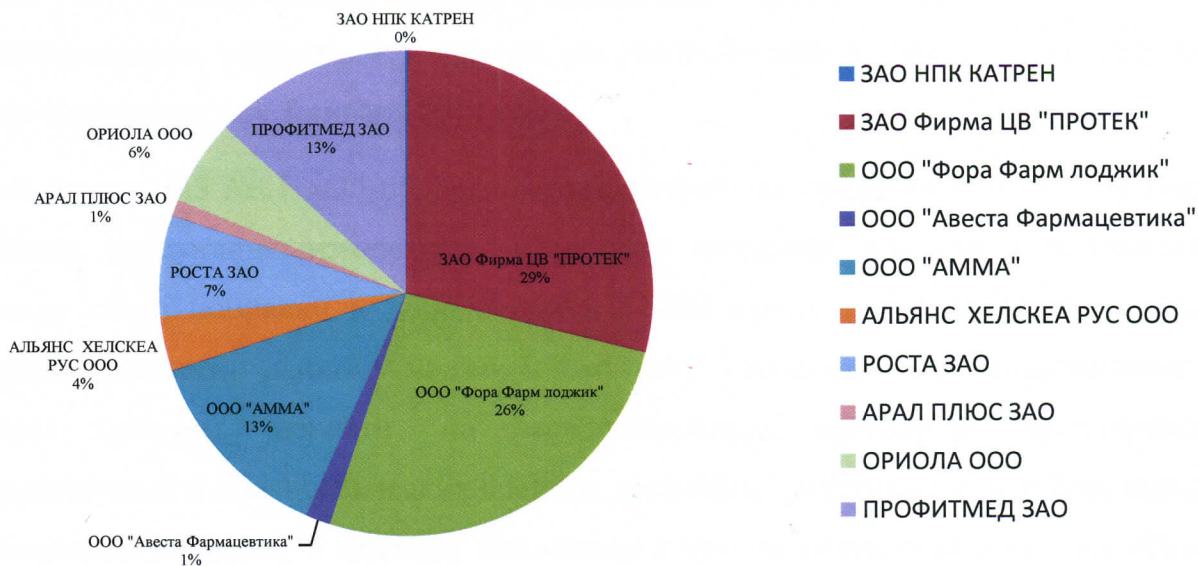


Диаграмма 22 - ТОП-10 каналов реализации КС производства Общества в уп.



Максимальный прирост доли продаж среди дистрибьюторов в 2013 году продемонстрировали ООО «Медснаб» (7109,4%), ЗАО «Филевское оптово-розничное предприятие» (845%), ЗАО «СИА Интернейшнл лтд» (132,2%) и др.

Таблица 2 – ТОП-9 каналов реализации с максимальным приростом доли продаж в 2013 г.

№ п/п	Дистрибьюторы	Прирост, %
1	ООО «Мебснад»	7109,39
2	ЗАО «Филевское оптово-розничное предприятие»	824,99
3	ЗАО «СИА Интернейшнл ЛТД»	132,23
4	ООО «Опт-Экспресс»	95,13
5	ЗАО «Роста»	69,59
6	ЗАО «НПК Катрен»	49,22
7	ЗАО «ЦВ Протек»	34,78
8	ЗАО «ПрофитМед»	32,56
9	ООО «Амма»	15,92

7. Важные законодательные изменения для Общества

5 апреля 2013 года принят Федеральный закон Российской Федерации N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Закон регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок. Закон вступил в силу 1 января 2014 года.

В рамках ФЗ №61 «Об обращении лекарственных средств» в 2013 году были приняты следующие изменения: «Наиболее важными для фармацевтической отрасли стали поправки и дополнения к 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Согласно данному подзаконному акту, отечественные фармкомпании и заводы должны перейти на международные стандарты производства лекарственных и диагностических средств, активных ингредиентов и лабораторной проверки их качества – систему надлежащей производственной практики (Good Manufacturing Practice). Однако уже в декабре 2013 г. правительство опубликовало проект постановления об установлении сроков перехода производства лекарственных средств к их производству в соответствии с конкретными требованиями правил GMP, где по ряду наименований данные сроки увеличены до 1 июля 2015 г. и 1 января 2016 г»³.

В рамках ФЗ №208 «Об акционерных обществах» в 2013 году были приняты изменения, не касающиеся деятельности Общества.

8. Развитие продуктового портфеля Общества

В течение 2013 года подано на регистрацию товарных знаков четыре заявки:

- Будеформ;
- Момеспир;
- Тиоспир;
- Флутиспир.

9. Рекламные, PR и другие мероприятия

1. Размещение рекламных модулей лекарственных препаратов и косметических средств:
 - Респираторная медицина, №1, 2013 (Беклоспир®)
 - Пульмонология, №3, 2013 (Беклоспир®)
 - Фармацевтический вестник, №40, 2013 (Витамин Д3)
 - Система электронного заказа ЦВ ЗАО «Протек», ноябрь-декабрь, 2013 г. (Персиковое масло + Витамин Д3)
2. Поддержка сайта компании:
 - Актуализация информации по продуктам.
 - Доработка разделов.
 - Размещение новостей, актуальной текущей информации.
3. Работа в социальных сетях:
 - Facebook – размещение публикаций, новостных статей на страницах ГаленоФарм, Бронхиальная астма и ХОБЛ, Диабет, 5 ДНЕЙ, Aromacosmetics ГаленоФарм;
 - ВКонтакте – создание пользователя ГаленоФарм, ведение группы, актуализация информации по продукции, ответы на вопросы.
4. Участие в конференциях и конгрессах:
 - Научно-практической конференции «Актуальные вопросы респираторной медицины» (март 2013 г.).

- XX Российском национальном конгрессе «Человек и лекарство» (апрель 2013 г.).
- XIII Национальном конгрессе по болезням органов дыхания (октябрь 2013 г.).

10. Основные финансовые показатели

10.1. Основные показатели деятельности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2012-2013 гг.

Таблица 3¹

Показатели	Годы		Отклонение, (+, -)	Динамика, %
	2013	2012		
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	319 097	262 815	56 282	21%
2. Среднесписочная численность работников, чел.	215	179	36	20%
3. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	13 712	27 777	-14 065	-51%
4. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	(9 045)	5 194	-14 239	-274%
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	254 020	184 508	69 512	38%
6. Доходы, тыс. руб.	367 380	336 976	30 404	9%
7. Расходы, тыс. руб.	343 603	308 033	35 570	12%
8. Доля выручки в доходах, % (1/6)	87%	78%	9	12%
9. Доходы на 1 руб. расходов, руб. (6/7)	1,069	1,094	-0,03	-2%
10. Фондовооруженность (5/2)	1 181	893	288	32%
11. Производительность труда (1/2)	1 484	1 334	150	11%
12. Рентабельность продаж, % (3/1)	4,30%	10,57%	6,3	-59%

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

Рентабельность продаж по итогам 2013 года снизилась на 6,3 процента, размер прибыли от основной деятельности составил 13 712 тыс. руб., убыток же составил 9 045 тыс. руб., что связано с рядом объективных причин, таких как: переход в 2013 году на метод учета директ-костинг, общехозяйственные расходы были полностью списаны на себестоимость реализованной продукции; рост ФЗП и отчислений на социальные нужды; рост лизинговых платежей и амортизационных отчислений в связи с модернизацией производства. Вследствие вышеперечисленного, прибыль уменьшилась по сравнению с прошлым годом на 14

065 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 2013 году составил 57,2 млн. рублей (см. Таблица 4).

Таблица 4 – Объем инвестиций в реконструкцию и модернизацию Общества в 2013 году¹

Статья затрат	Стоимость, млн. руб.
Приобретение основных средств	41,3
Общестроительные работы	15,9
Всего	57,2

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

В структуре ассортимента ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» в течение 2013 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 2010 года, что вызвано активной конкурентной борьбой с иностранными производителями. Сложившаяся практика проведения торгов на лекарственные препараты показала, что организаторами, в основном, при формировании лотов используется принцип их укрупнения, что лишает производителей возможности принимать самостоятельно участие в торгах. Только посредники (оптовые компании) имеют возможность участвовать в подобных аукционах. Во-вторых, 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 высококорентабельных рецептурных препаратов вместо низкорентабельных простых 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 2012-2013 гг. по элементам затрат

Таблица 5¹

Статьи расходов	Годы		Отклонение (+, -) 2013/2012	Динамика, % 2013/2012
	2013	2012		
Материальные затраты, тыс. руб.	104 220	83 719	20 501	24%
<i>в % к итогу</i>	<i>34,13%</i>	<i>43,85%</i>		
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	62 335	52 630	9 705	18%
<i>в % к итогу</i>	<i>20,41%</i>	<i>27,57%</i>		
Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.	18 183	15 335	2 848	19%
<i>в % к итогу</i>	<i>5,95%</i>	<i>8,03%</i>		
Амортизация,	12 514	10 663	1 851	17%
<i>в % к итогу</i>	<i>4,10%</i>	<i>5,59%</i>		
Прочие затраты,	108 133	61 022	47 111	77%
<i>в % к итогу</i>	<i>35,41%</i>	<i>31,96%</i>		
Итого по элементам затрат, тыс. руб.	305 385	223 369	82 016	37%
<i>в % к итогу</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	-	-

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

В 2013 году по сравнению с 2012 произошло повышение расходов по элементам затрат на 82 016 тыс. руб., или на 37 %. Данное увеличение связано с софинансированием в рамках государственных контрактов работ по реконструкции и модернизации производства. Доля материальных затрат в 2013 году увеличилась на 24 процентных пункта, что связано, в первую очередь, с изменением структуры реализации продукции и сокращением номенклатурного ряда. На конец 2013 года Общество имеет незавершенные судебные разбирательства с ЗАО «Фарос», ООО «Лео», ЗАО «Империя фарма» по причине неплатежей.

10.3. Состав и структура источников финансовых ресурсов ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2012-2013 гг.

Таблица 6¹

Источники финансовых ресурсов	2013		2012		Отклонение (+,-)
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Собственный капитал					
Уставный капитал	4 210	0,91%	4 210	0,87%	0
Добавочный капитал	140 853	30,35%	141 223	29,05%	-370
Резервный капитал	1 053	0,23%	1 053	0,22%	0
Нераспределенная прибыль	44 681	9,63%	53 785	11,06%	-9 104
Итого	190 797	41,10%	200 271	41,20%	-9 474
Заемный капитал					
Отложенные налоговые обязательства	231	0,05%	3 950	0,81%	-3 719
Долгосрочные кредиты и займы	55 000	11,85%	51 563	10,61%	3 437
Краткосрочные кредиты и займы	29 214	6,29%	41 649	8,57%	-12 435
Кредиторская задолженность	188 929	40,70%	186 630	38,39%	2 299
Итого	273 374	58,90%	230 340	58,80%	43 034
Всего	464 171	0,05%	430 611	100	33 560

¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

По состоянию на конец 2012 года доля собственного и заемного капитала составляла соответственно 41,2 и 58,8%. По состоянию на конец 2013 года соотношение удельных весов практически не изменилось и составило 41,1 и 58,9% соответственно. В октябре 2013 года Обществу была открыта кредитная линия в

размере 25 млн. рублей и в декабре был пролонгирован кредит на сумму 13,5 млн. руб. В свою очередь по действующим кредитным линиям удалось добиться сохранения процентной ставки на уровне 13% годовых. Размер уставного и резервного капитала в анализируемом периоде не изменился. Изменение добавочного капитала вызвано переоценкой основных фондов.

10.4. Показатели ликвидности и платежеспособности ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» за 2012-2013 гг.

Таблица 7¹

Статьи баланса и коэффициенты	Норма	Годы		Отклонение (+, -)
		2013	2012	
1. Имущество предприятия		180 369	159 820	20 549
2. Собственный капитал		190 527	200 271	- 9 744
3.1 Долгосрочные обязательства		76 544	55 513	21 031
3.2 Краткосрочные кредиты		29 214	41 649	- 12 435
3.3 Кредиторская задолженность		188 929	186 630	2 299
4. Внеоборотные активы		280 645	252 182	28 463
5. Оборотные активы		290 842	233 942	56 900
6.1 Запасы		72 509	90 796	- 18 287
6.2 Дебиторская задолженность		132 256	119 570	12 686
6.3 Денежные средства		1 988	21 594	- 19 606
6.4 Чистые активы		292 830	255 536	37 294
7. Коэффициент финансовой устойчивости ((2+3.1)/1)	>0,6	1,4	1,6	- 0,2

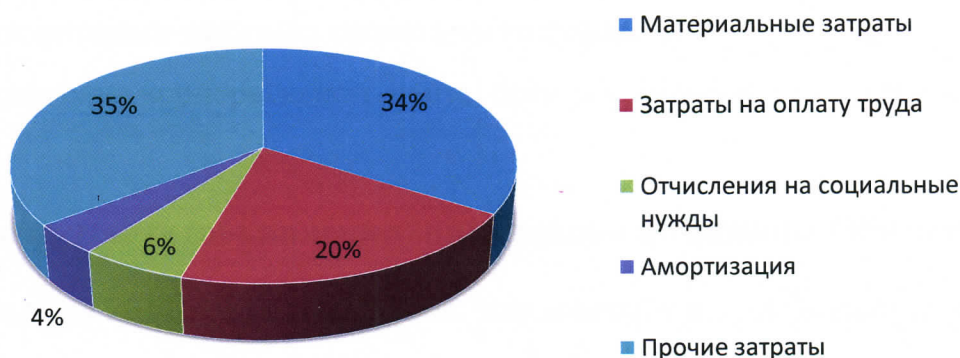
¹ По данным бухгалтерского баланса Общества

Из таблицы видно, что Общество имеет существенную долю дебиторской задолженности в активах, что вызвано предоставлением отсрочки платежа дистрибьюторам, большинство из которых являются участниками программы ОНЛС, до 90-120 дней. При этом сумма дебиторской задолженности в 2013 году по сравнению с 2012 выросла на 10%. За прошедший год удалось достигнуть стабильности в отношениях с крупнейшими дистрибьюторами по возвратам долгов. С учетом имеющихся государственных контрактов количественные показатели ликвидности демонстрируют рост на фоне снижения качественных показателей. Данное явление носит временный характер и рост качественных показателей возобновится интенсивно после завершения проектов и начала производства разрабатываемых препаратов.

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

Структура себестоимости Общества за 2013 год в процентном соотношении выглядит следующим образом: 34% приходится на материальные затраты, 20% – затраты на оплату труда, 6% – отчисления на социальные нужды, 4% – амортизация и 35% - прочие затраты (Диаграмма 23).

Диаграмма 23 - Структура себестоимости Общества за 2013 г., 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.
- Инвестиции в развитие инновационных технологий и продуктов.
- Расширение продуктового портфеля за счет выпуска высококорентабельной продукции.

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

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

Дивиденды за 2013 год не могут быть выплачены, т.к. год Общество закончило с убытком.

13. Финансовые риски

Существует риск неплатежеспособности основных дистрибьюторов, являющихся участниками Программы обеспечения необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС, прежнее название ДЛО). Риск связан с расчетами между ФОМС и дистрибьюторами, которые в свою очередь являются покупателями продукции Общества.

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

1. 25 октября 2013 года заключен кредитный договор с ОАО «Банк «Санкт-Петербурга» (далее – Банк) на следующих условиях:

- Сумма предоставляемого кредита 50 000 000 000,00 (пятьдесят миллионов рублей 00 копеек);
- Цель кредита – финансирование текущей деятельности;
- Кредитная линия открывается поэтапно по мере предоставления в Банк документов, подтверждающих факт государственной регистрации договора по обеспечению (залог недвижимого имущества);
- Процентная ставка устанавливается 13,5% (тринадцать целых пять десятых процента) годовых – с даты заключения Договора; 12,75% (двенадцать целых семьдесят пять сотых процента) годовых – после государственной регистрации Договора по обеспечению и предоставления в Банк документов, подтверждающих факт государственной регистрации договора ипотеки.

Для обеспечения указанного кредитного договора был заключен договор ипотеки нежилого здания, расположенного по адресу: Санкт-Петербург, ул. Моисеенко, д. 24-а, литер 3.

2. 12 декабря 2013 года заключено дополнительное соглашение №1 с ОАО «Банк «Санкт-Петербурга» по пролонгации на один календарный год кредитного договора №0133-12-001471 от 13 декабря 2012 года на сумму 13,5 миллионов рублей. А именно, по 11 декабря 2015 года.

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

Договор аренды нежилого помещения №30 от 16.12.2013 с ООО «НИЦДЛ».

Договор аренды нежилого помещения №10 от 16.12.2013 с ООО «Р Энд Б логистика».

16. Сведения об операциях с ценными бумагами Общества

В соответствии с Решением о выпуске акций, зарегистрированным 11 ноября 2004 года Региональным отделением ФКЦБ России в Северо-Западном федеральном округе за государственным регистрационным номером 1-02-02416D, номинальная стоимость одной обыкновенной именной акции Общества возросла с пяти копеек до ста рублей. Таким образом, размер уставного капитала Общества на конец отчетного периода составляет 4 210 000 рублей.

В течение 2013 года была совершена одна сделка по переходу акций в количестве 920 шт. от ООО «Группа А» к ЗАО «Коммерческий Акционерный Банк «Викинг».

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 2013 году в Организации работал Совет директоров в составе пяти человек, на котором обсуждались следующие вопросы:

- Утверждение порядка ведения Общего собрания. Избрание Счетной комиссии Общего собрания Акционеров.
- Утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) Общества. Утверждение годового отчета Общества.
- Утверждение порядка распределения прибыли (в том числе выплата (объявлении) дивидендов) и убытков Общества за 2013 год по результатам финансового года.
- Утверждение аудиторов 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.