



ПРОТЕК
группа компаний

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ОАО «ПРОТЕК»

2010



ПРОИЗВОДСТВО



ДИСТРИБУЦИЯ

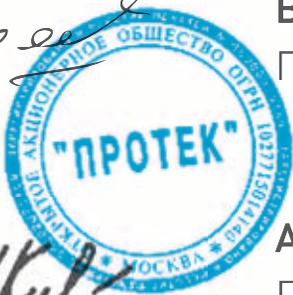


РОЗНИЦА



Предварительно утвержден
Советом директоров ОАО «ПРОТЕК»
Протокол № 597 от 10 мая 2011 года

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО
ОБЩЕСТВА «ПРОТЕК» ЗА 2010 ГОД



В. Г. Музяев
Президент ОАО «ПРОТЕК»



А. М. Кинаш
Главный бухгалтер ОАО «ПРОТЕК»

СОДЕРЖАНИЕ ГОДОВОГО ОТЧЕТА ОАО «ПРОТЕК» ЗА 2010 ГОД

1. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	4
1.1 Компания сегодня	5
1.2 Обращение Председателя Совета директоров	10
1.3 Обращение Президента	12
1.4 Ключевые события 2010 года и события после отчетной даты	14
2. ОБЗОР РЫНКА	18
3. О КОМПАНИИ	38
3.1 История развития Группы «ПРОТЕК»	39
3.2 Позиции Группы «ПРОТЕК» на российском фармацевтическом рынке и результаты операционной деятельности	42
4. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	64
5. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	70
6. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ	88
6.1 Инвестиции в развитие Группы в отдельных сегментах рынка	89
6.2 Развитие IT-инфраструктуры Группы	92
7. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	96
8. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	100
8.1 Социальная политика и благотворительность	101
8.2 Охрана труда, промышленная безопасность	104
8.3 Защита окружающей среды	105

9. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	106
9.1 Система корпоративного управления	107
9.2 Органы управления	108
9.3 Вознаграждение членов Совета директоров	115
9.4 Внутренний контроль, внешний аудит и ревизионная комиссия	115
9.5 Система управления рисками	116
10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	124
10.1 Уставный капитал и IPO	125
10.2 Информация для акционеров	126
10.3 Дивидендная политика	128
11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	130
11.1 Отчет независимого аудитора	131
11.2 Консолидированная финансовая отчетность	132
12. ПРИЛОЖЕНИЯ	136
Приложение 1. Сведения о соблюдении Кодекса корпоративного поведения ФКЦБ	136
Приложение 2. Перечень крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, совершенных компанией в 2010 году	137
Приложение 3. Словарь терминов и сокращений	138
13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	140
Контактная информация	142

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

- 1.1** Компания сегодня
- 1.2** Обращение Председателя
Совета директоров
- 1.3** Обращение Президента
- 1.4** Ключевые события 2010 года
и события после отчетной даты



1.1 КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

Группа компаний «ПРОТЕК» – одна из крупнейших фармацевтических компаний России. Группа имеет диверсифицированную структуру бизнеса и работает во всех основных сегментах фармацевтической отрасли: производство лекарственных средств, дистрибуция фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья, а также розничные продажи. Общее число сотрудников Группы составляет более 12,4 тысяч человек.

В рамках Группы компаний «ПРОТЕК» построена сбалансированная вертикально интегрированная бизнес-модель. Это позволяет получать добавленную стоимость на всех этапах товаропроводящей цепочки «производство – дистрибуция – розничная продажа».

ОАО «ПРОТЕК» с 2002 года является головной компанией Группы и консолидирует владение акциями в уставных капиталах своих дочерних и зависимых обществ.

Практика ведения бизнеса Группы ориентирована как на повышение конкурентоспособности и устойчивости единого бизнеса Группы, так и на достижение максимальной капитализации каждой из компаний в их рыночных сегментах.

Группа компаний «ПРОТЕК» придерживается современных стандартов в финансовом управлении. Важными элементами повышения инвестиционной привлекательности бизнеса Группы являются: подготовка корпоративной отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), прохождение международного аудита, взвешенная кредитно-финансовая политика, внедрение ERP-системы Oracle E-Business Suite во всех сегментах бизнеса.

Миссия Группы компаний «ПРОТЕК»: «Наша цель – забота о красоте и здоровье людей. Мы дорожим экономическими, социальными и этическими ценностями общества, честно выполняем свои обязательства перед людьми, партнерами и государством, тем самым задавая стандарты ведения бизнеса».

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПАНИИ ГРУППЫ В СЕГМЕНТАХ РЫНКА

Позиция на рынке *	Доля в сегменте, % *	
I	18,8%	«Центр внедрения «ПРОТЕК», национальный дистрибьютор фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья **
II	2,44%	«Ригла», национальная аптечная сеть ***
IV	3,64%	«ФармФирма «Сотекс», производитель лекарственных средств****

* Указаны позиции и доли рынка компаний Группы «ПРОТЕК» в соответствующих сегментах российского фармацевтического рынка, данные ЦМИ «Фармэксперт», DSM Group, итоги 2010 года.

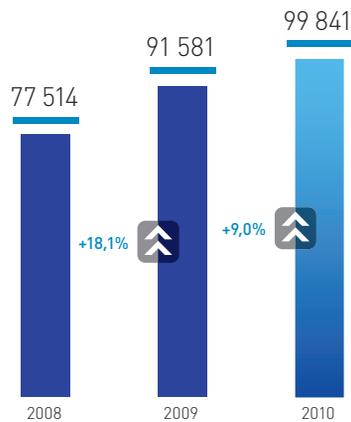
** По итогам 2010 года «Центр внедрения «ПРОТЕК» занимает первое место в совокупном рейтинге фармацевтических дистрибьюторов, подготовленном DSM Group.

*** Согласно рейтингу крупнейших аптечных сетей России, подготовленному ЦМИ «Фармэксперт», по показателю объема продаж.

**** Согласно данным компании, на основе базы ЦМИ «Фармэксперт» по показателю объема оптовых продаж.

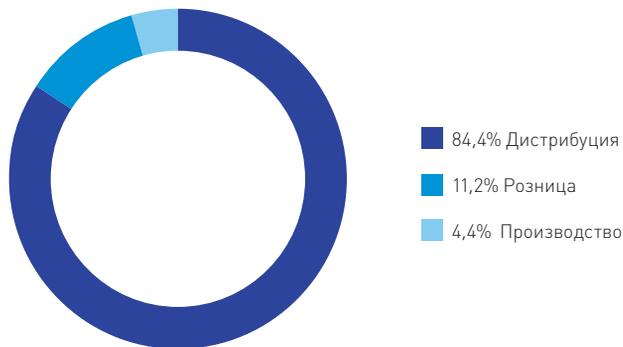
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

ВЫРУЧКА,
млн руб.



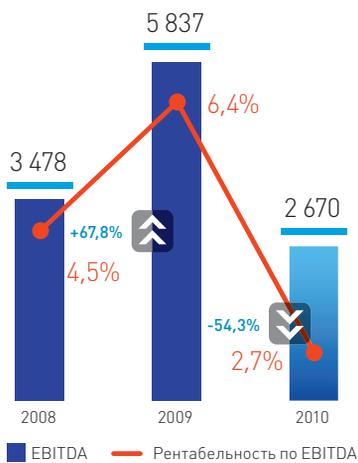
Источник: отчетность по МСФО

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО СЕГМЕНТАМ В 2010 Г.*



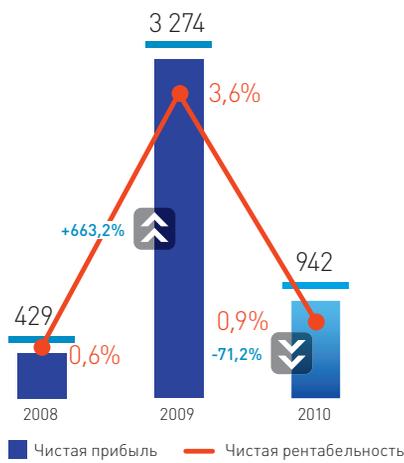
* Посчитано на основе суммы выручки по каждому сегменту (искл. нераспределенную выручку и элиминации).

ЕБИТДА,
млн руб.



Источник: отчетность по МСФО

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ,
млн руб.



Источник: отчетность по МСФО

ЧИСТЫЙ ДОЛГ,
млн руб.



Примечание: Значение показателя Чистый долг / ЕБИТДА за 2010 год составило -1,1.
Источник: отчетность по МСФО

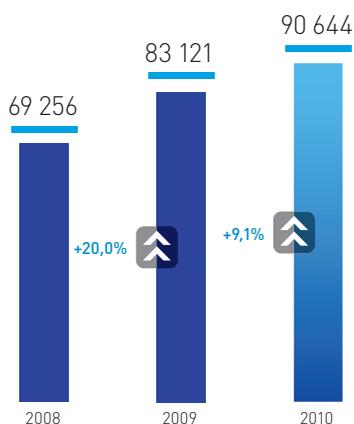
ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

ДИСТРИБУЦИЯ

Центр внедрения «ПРОТЕК» – крупнейший российский национальный дистрибьютор фармпрепаратов и товаров для красоты и здоровья. Работает на фармацевтическом рынке России с 1990 года.

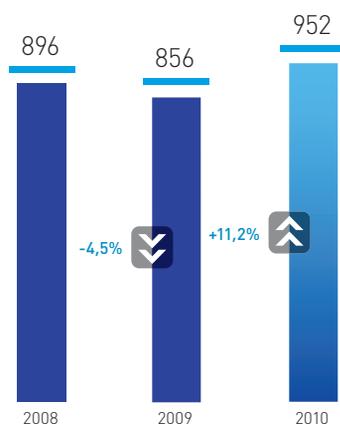
Центр внедрения «ПРОТЕК» – главный центр прибыли Группы. Компания поставляет товары во все 83 региона РФ, общая площадь складов, по данным 2010 года, составляет более 158,7 тыс. кв. м.

ВЫРУЧКА,
млн руб.



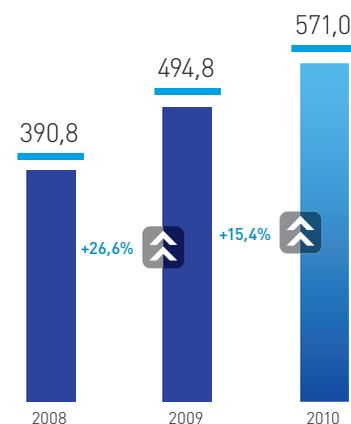
Источник: отчетность по МСФО

ВЫРУЧКА,
млн упаковок



Источник: данные компании

ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ
НА 1 КВ. М СКЛАДСКИХ
МОЩНОСТЕЙ,
тыс. руб.



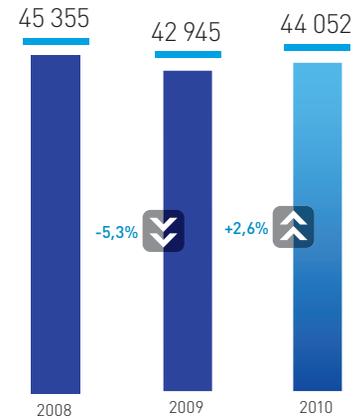
Источник: данные компании

РОЗНИЦА

Аптечная сеть «Ригла» по итогам 2010 года насчитывает 648 аптек в 27 регионах РФ. Развивает два основных формата: фарммаркеты «Ригла» с открытой выкладкой и широким ассортиментом парафармацевтики и дискаунтеры «Будь здоров!» с закрытой выкладкой и конкурентоспособными ценами.

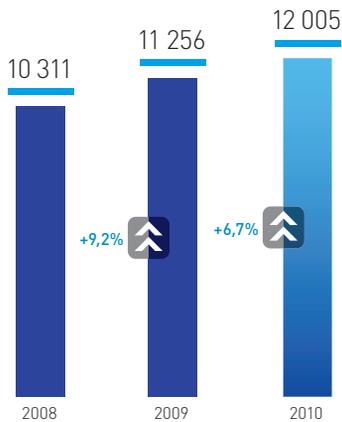
КОЛИЧЕСТВО ЧЕКОВ,

млн шт.



Источник: данные компании

ВЫРУЧКА,
млн руб.



Источник: отчетность по МСФО

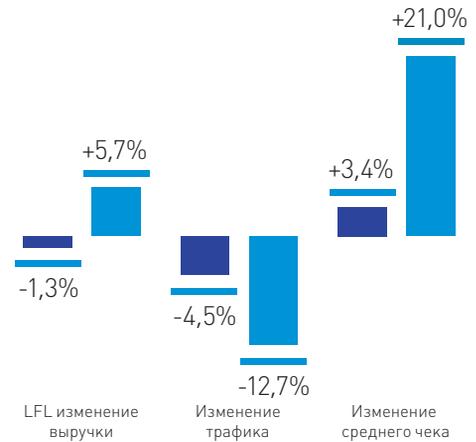
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕК



■ Количество аптек общее — Регионы присутствия в РФ

Источник: данные компании

LFL ПРОДАЖИ,
шт.

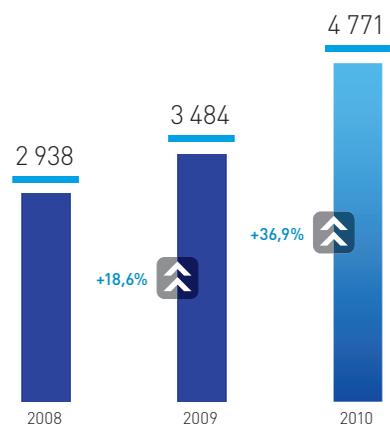


Источник: данные компании

ПРОИЗВОДСТВО

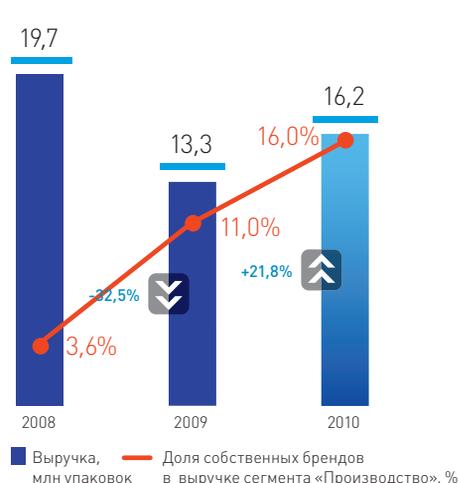
Основа сегмента «Производство» – «ФармФирма «Сотекс». Завод компании, расположенный в Сергиево-Посадском районе Московской области, производит ампульные инъекционные растворы ликвидных МНН-дженериков, препаратов на лицензионной основе и собственных препаратов. Завод является одним из наиболее высокотехнологичных фармацевтических предприятий в России.

ВЫРУЧКА СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО», млн руб.



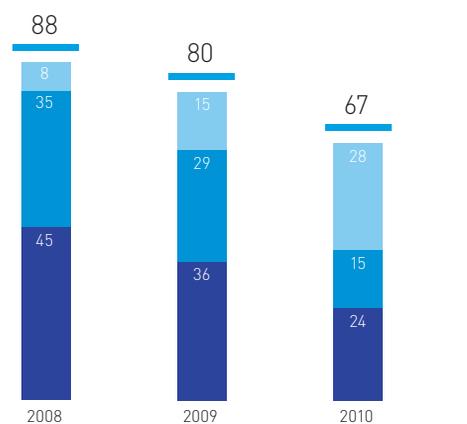
Источник: отчетность по МСФО

ВЫРУЧКА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС», И ДОЛЯ СОБСТВЕННЫХ БРЕНДОВ В ВЫРУЧКЕ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО», млн упаковок



Источник: данные компании

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС», количество позиций



Источник: данные компании

1.2 ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ И ИНВЕСТОРЫ, ПАРТНЕРЫ И КОЛЛЕГИ!



Минувший год был для нас особым, Группа компаний «ПРОТЕК» приобрела новый статус и стала публичной. 27 апреля 2010 года состоялось первичное публичное размещение акций компании (IPO) на российских биржах ММВБ и РТС.



Реализация такого важного решения является планомерным этапом развития Группы и результатом выбранной менеджментом стратегии. Как вы знаете, политика нашей компании всегда была направлена на повышение прозрачности и открытости бизнеса, применение лучших корпоративных практик и внедрение эффективных передовых решений и технологий. В ходе сделки было размещено 20,2% акций и привлечено около 400 млн долл. США. Как мы анонсировали в ходе проведения IPO, поступления от размещения помогут реализовать стратегию Группы «ПРОТЕК», которая направлена на укрепление позиций Группы в основных сегментах фармацевтического рынка – производстве, дистрибуции и рознице.

Приобретение компанией публичного статуса означает переход на более высокий и ответственный уровень работы в целом как внутри компании, так и во внешней среде. Мы надеемся, что для наших поставщиков, клиентов и партнеров Группа компаний «ПРОТЕК» стала еще более надежной и предсказуемой компанией, сотрудничество с которой предоставляет новые перспективы для развития и, что немаловажно, минимизирует многие традиционные российские риски.

2010 год был непростым для российского фармацевтического рынка. Значительные меры по госрегулированию в минувшем году способствовали структурным изменениям всего рынка. Он стал более конкурентным, обострилась ценовая конкуренция. В конечном счете это привело к снижению доходности фармрынка в целом, а в особенности его дистрибьюторского звена. В данной ситуации оказалась не только основная компания Группы, ЗАО ЦВ «ПРОТЕК», но и, как мы знаем, многие другие дистрибьюторы.

Далее я хотел бы отметить основные, на мой взгляд, регуляторные изменения прошлого года.

С 1 апреля 2010 года было введено государственное регулирование цен на лекарственные средства, относящиеся к перечню жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). Государство ввело контроль над совокупной наценкой во всей товаропроводящей цепочке на российском рынке – от цены производителя до розничной цены в аптеке. Результатом стало сокращение рентабельности всех участников фармацевтического рынка.

С 1 сентября 2010 года вступил в силу Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств». Закон более подробно регулирует отношения, связанные с обращением лекарств, в том числе разработку, производство, доклинические и клинические исследования, а также реализацию лекарств. Важно, что закон предусматривает к 1 января 2014 года переход российских производителей лекарств на евростандарты качества GMP.

Хочу отметить, что рыночные факторы продолжают влиять на фармацевтическую отрасль и в 2011 году. Так, с 1 января 2011 года вступили в силу налоговые изменения, касающиеся перевода аптек с уплаты единого налога на вмененный доход (ЕНВД) на общую систему

налогообложения. Кроме того, для российских предприятий до 34% возросли отчисления от фонда оплаты труда.

Все эти факторы существенным образом влияют на наш бизнес, и наша задача заключается не только в их преодолении, но и в переломе ситуации, наращивании эффективности бизнес-модели Группы, использовании всех наших внутренних ресурсов и возможностей самого рынка.

Мы убеждены, что сегодня, в ситуации ужесточения рыночных условий, Группа компаний «ПРОТЕК» обладает всеми необходимыми ресурсами, развитой инфраструктурой и потенциалом для своего дальнейшего развития и повышения капитализации. Мы и далее намерены совершенствовать вертикально интегрированную бизнес-модель Группы как наиболее устойчивую и сбалансированную в текущих условиях. Сбалансированность модели обеспечивается за счет наличия в каждом из трех сегментов рынка активов, имеющих лидерские позиции и ведущих бизнес на основе наиболее передовых международных стандартов.

В отношении дистрибьюторского направления (ЦВ «ПРОТЕК») успешно реализуется задача удержания позиции лидера рынка с крупнейшей рыночной долей среди национальных дистрибьюторов. Повышение рентабельности работы в сегменте «Дистрибуция» предполагается за счет жесткого контроля над операционными издержками. Кроме того, ведется работа по наращиванию доходов за счет повышения качества управления, более эффективной работы с клиентской базой и ассортиментом. Мы нацелены на создание конкурентоспособного продукта компании и уже сегодня предлагаем нашим партнерам целый комплекс услуг по рыночному продвижению препаратов, по логистическому и таможенному оформлению, информационно-технической поддержке.

В аптечном сегменте (аптечная сеть «Ригла») перед нами стоит задача достигнуть лидерства по эффективности деятельности. Отмечу, что в условиях законодательных нововведений наш розничный сегмент имеет наиболее устойчивую модель. У нас есть развитая инфраструктура, конкурентоспособная стратегия, отвечающая запросам наших покупателей. В 2010 году компания начала развивать новое направление – открытие аптек-дискаунтеров под брендом «Будь здоров!». В рамках данного формата осуществляется развитие сети аптек закрытого типа, предлагающих потребителям широкий ассортимент лекарств по доступным ценам. Рост сети – как органический, так и за счет покупки существующих аптечных сетей – осуществляется с постоянным контролем над уровнем операционной эффективности.

Что касается производственного сегмента («ФармФирма «Сотекс»), то в будущем мы оцениваем его как ключевой с точки зрения доходности и инвестиционной привлекательности. Мы нацелены войти в тройку крупнейших отечественных фармпроизводителей и ожидаем, что в обозримой перспективе темпы роста данного сегмента Группы «ПРОТЕК» будут значительно превышать темпы в дистрибуции и в рознице как по показателям выручки, так и по рентабельности.

Сегодня «Сотекс» развивается в сторону расширения портфеля собственных бренджеников с улучшенными потребительскими свойствами, а также лицензионного производства препаратов зарубежных компаний-производителей. Мы развиваем портфель пепаратов под собственными брендами в таких социально значимых терапевтических группах, как онкология, нефрология, кардиология, ревматология.

Развитие «Сотекса» обеспечивает деятельное участие Группы «ПРОТЕК» в российских программах государственного значения. Среди них ФЦП «Фарма 2020», программы импортозамещения, создание фармацевтических кластеров (участие в работе ФК «Северный»).

В минувшем году продолжалось развитие системы корпоративного управления компании. Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» представляет интересы акционеров в ключевых компаниях Группы, что обеспечивает единство стандартов стратегического планирования, взаимную увязку планов сегментов и прозрачность процесса принятия решений. Два из пяти членов Совета директоров ОАО «ПРОТЕК» являются независимыми. Они активно принимают участие в текущей деятельности Группы. При Совете директоров успешно функционируют три комитета: по аудиту, по стратегическому планированию, а также по мотивации.

Компания ежегодно публикует финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами. Практика подготовки отчетности по МСФО насчитывает в компании уже более 6 лет. Группа проводит как внешний, так и внутренний финансовый аудит. При публикации финансовой отчетности менеджмент компании ведет прямой диалог с инвестиционным сообществом, и мы всегда придерживаемся открытой позиции в общении со своими акционерами и партнерами.

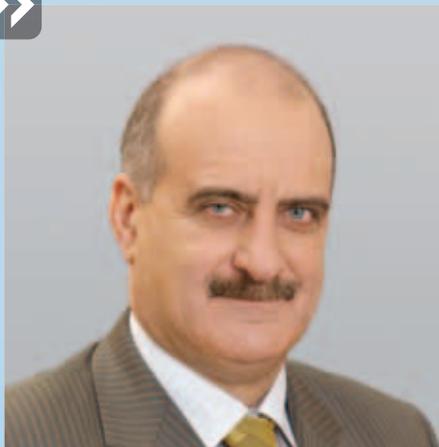
Уверен, что финансовая прозрачность и взвешенная политика инвестирования в развитие бизнеса, наличие ресурсов обеспечат компании возможности роста и повышения капитализации Группы в дальнейшем.



Якунин Вадим Сергеевич
Председатель Совета директоров ОАО «ПРОТЕК»

1.3 ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА

УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ И КОЛЛЕГИ!



Результаты деятельности Группы компаний «ПРОТЕК» в 2010 году характеризовались общим ростом объемов бизнеса на фоне существенного усложнения рыночных условий.



Результаты деятельности Группы компаний «ПРОТЕК» в 2010 году характеризовались общим ростом объемов бизнеса на фоне существенного усложнения рыночных условий. Аудированная консолидированная выручка Группы компаний «ПРОТЕК» по итогам 2010 года увеличилась на 9,0% в сравнении с показателем 2009 года и достигла 99 840,8 млн руб. (около 3,3 млрд долл. США). Рост выручки Группы превысил рост рынка по итогам 2010 года (5,5% – согласно отчету DSM Group). В структуре выручки Группы произошло перераспределение долей дистрибьюторского и аптечного сегментов в пользу производственного сегмента, доля которого в совокупной выручке сегментов увеличилась до 4,4% против 3,6% годом ранее.

Значение показателя EBITDA Группы компаний «ПРОТЕК» составило 2 670,5 млн руб. (около 88 млн долл. США), что на 54,3% ниже аналогичного значения за 2009 год.

По итогам 2010 года динамика финансовых показателей отдельных сегментов бизнеса Группы существенно различалась.

- В сегменте «Производство» на фоне наиболее динамичного роста оборота (+36,9%) была обеспечена и довольно высокая рентабельность деятельности по показателю EBITDA (наименьшее снижение на фоне прочих сегментов – до 17,6% по сравнению с 20,1% годом ранее).
- В сегменте «Дистрибуция» падение маржинальности по показателю EBITDA было наиболее существенным: до 1,3% (5,2% в 2009 году); данный сегмент является крупнейшим по вкладу в суммарную выручку Группы (84,4% в 2010 году), что обусловило серьезное негативное влияние показателей дистрибуции на общую маржинальность бизнеса Группы (снижение с 6,4% до 2,7% по показателю EBITDA).
- Сегмент «Розница» продемонстрировал наиболее низкие темпы роста (+6,7% 2010/2009), однако несколько сократившаяся рентабельность по показателю EBITDA (до 5,4% с 7,1% годом ранее) осталась существенно выше аналогичного показателя сегмента «Дистрибуция».

Падение маржинальности бизнеса в отчетном году было вызвано существенными регулятивными изменениями отрасли, в частности ограничением наценки в дистрибьюторском и розничном сегментах.

В 2011 году внешние факторы также продолжают влиять на рынок в целом и на Группу компаний в частности. Так, с 1 января 2011 года вступили в силу новые налоговые изменения – они заключаются в переводе аптек с уплаты единого налога на вмененный доход (ЕНВД) на общую систему налогообложения. В связи с этим все региональные компании сегмента «Розница» потеряли право использования режима налогообложения ЕНВД и перешли на общую систему налогообложения.

Кроме того, с начала 2011 года увеличены отчисления от фонда оплаты труда (с 26% до 34%, а для предприятий, применявших ЕНВД, – с 14% до 34%). Мы учитываем эти факторы и активно работаем над достижением запланированных показателей эффективности Группы в текущем году.

Несмотря на увеличение налоговой нагрузки, мы рассчитываем, что законодательные изменения текущего года не будут столь кардинальными, как в минувшем году. Относительная стабильность внешних условий для ведения бизнеса дает возможность сосредотачиваться на внутренних бизнес-процессах и повышать их эффективность.

Нашей основной задачей является повышение капитализации Группы компаний «ПРОТЕК» за счет наращивания капитализации каждого отдельного сегмента. Наиболее активное наращивание объемов бизнеса, как мы оцениваем, возможно в сегментах «Производство» и «Розница». Производственный сегмент Группы уже сегодня показывает хороший уровень маржинальности. Мы полагаем, что активное развитие данного направления послужит важным фактором инвестиционной привлекательности Группы.

Фармацевтический рынок России переживает сегодня время активных перемен, отрасль находится в фазе становления в качестве одной из стратегически важных отраслей экономики. Своевременное использование рыночных возможностей мы рассматриваем как необходимое условие дальнейшего эффективного развития Группы.

Музьяев Вадим Геннадиевич
Президент ОАО «ПРОТЕК»

1.4 КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В 2010 ГОДУ И СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

ЯНВАРЬ 2010

КОМПАНИЯ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» НАЧАЛА ЭКСПОРТ ЛЕКАРСТВ

В январе 2010 года фармацевтическая компания «ФармФирма «Сотекс», входящая в Группу, начала экспорт лекарственных средств в Македонию. Развитию экспортного бизнеса на территории Македонии способствовали положительные заключения о предприятии и продукции компании делегации Бюро лекарственных средств Министерства здравоохранения Республики Македония. Аудит Бюро подтвердил соответствие производства компании национальным стандартам качества.

МАРТ 2010

КОМПАНИЯ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» ЗАНЯЛА 5-Е МЕСТО В СОВОКУПНОМ РЕЙТИНГЕ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

По итогам 2009 года компания «ФармФирма «Сотекс» заняла 5-е место в совокупном рейтинге российских фармацевтических производителей ЦМИ «Фармэксперт» и 6-е место по валовому объему производства.

АПРЕЛЬ 2010

«РИГЛА» ЗАПУСКАЕТ НОВЫЙ АПТЕЧНЫЙ БРЕНД

Компания «Ригла» запустила новый стратегический проект – аптечную сеть-дискаунтер под брендом «Будь здоров!». Отличительные черты сети – конкурентоспособные цены, закрытый формат торговли, сравнительно небольшие площади помещений, постоянное наличие широкого ассортимента, включая редкие и дорогостоящие препараты.

«РИГЛА» ПРИЗНАНА «АПТЕЧНОЙ СЕТЬЮ ГОДА»

Аптечная сеть «Ригла» стала лауреатом самой авторитетной фармацевтической премии «Платиновая Унция». Экспертный совет Всероссийского открытого конкурса профессионалов фармацевтической отрасли «Платиновая унция» признал компанию «Ригла» победителем в номинации «Аптечная сеть».

ГРУППА «ПРОТЕК» ЗАВЕРШИЛА ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ СВОИХ АКЦИЙ

Цена предложения акций Группы «ПРОТЕК» составила 3,50 долл. США за одну обыкновенную акцию. Акции были включены в котировальный список «В» и допущены к торгам на бирже РТС, а также допущены к торгам без прохождения процедуры листинга на ММВБ. Выручка от IPO составила около 400 млн долл. США без учета расходов на оплату комиссионных, а капитализация в момент IPO составила 1 845 млн долл. США. Привлеченные в ходе IPO средства планируется направить в том числе на финансирование развития розничного и производственного сегментов компании.

«РИГЛА» КУПИЛА АПТЕЧНУЮ СЕТЬ «ТК ТОКО» В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аптечная сеть «ТК ТОКО» объединяет 8 аптек в городе Новокуйбышевск Самарской области и одну аптеку в Самаре. Розничные точки располагаются на основных магистралях города. Аптеки имеют как закрытую, так и открытую форму торговли. Площадь аптек в среднем составляет от 60 до 150 кв. м.

МАЙ 2010

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ВЫИГРАЛА АУКЦИОН НА ПРАВО ПОКУПКИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ «НОВАЯ АПТЕКА»

Группа компаний «ПРОТЕК» выиграла аукцион на право приобретения 100% акций аптечной сети ОАО «Новая аптека» в городе Ярославль. Аукцион был проведен управлением муниципальным имуществом мэрии города. Аптечная сеть «Новая аптека» объединяет 10 аптек в Ярославле.

ИЮНЬ 2010

«РИГЛА» ОТКРЫВАЕТ ПЕРВЫЙ МАГАЗИН ТОВАРОВ ДЛЯ МАМ И МАЛЫШЕЙ

Компания «Ригла» запустила новый проект – сеть магазинов для мам и малышей «Мал мала меньше». В сети будут представлены товары для мам и малышей, для торговли которыми не требуется лицензия на осуществление фармацевтической деятельности: детское питание, игрушки, косметика, одежда для новорожденных, принадлежности для кормления, белье и прочее.

ИЮЛЬ 2010

«РИГЛА» НАЧАЛА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ ПО ОТКРЫТИЮ АПТЕК В ПРОДУКТОВЫХ МАГАЗИНАХ ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

Компания «Ригла» начала реализацию программы по открытию аптечных пунктов в сети магазинов «Магнолия». В рамках партнерства «Магнолия» предоставляет «Ригле» свободные или освобождаемые площади в аренду. Программа рассчитана на суммирование трафиков двух сетей.

АВГУСТ 2010

ДВЕ ПЕРВЫХ АПТЕКИ ПОД БРЕНДОМ «РИГЛА» ОТКРЫЛИСЬ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аптечная сеть «Ригла» открыла в Санкт-Петербурге две аптеки под одноименным брендом. Торговые точки открыты в крупнейших торговых центрах города и области – «МЕГА Дыбенко» и «МЕГА Парнас».

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ПРИОБРЕЛА АПТЕЧНУЮ СЕТЬ ОАО «БИОФАРМ» В ЯРОСЛАВЛЕ

Группа компаний «ПРОТЕК» выиграла тендер на право приобретения 100% акций аптечной сети ОАО «Биофарм» в городе Ярославль. Тендер был проведен комитетом по управлению муниципальным имуществом мэрии города. Аптечная сеть «Биофарм» состоит из 10 аптек. Таким образом, общее количество аптек в Ярославской области под управлением Группы увеличилось до 48.

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ПРИОБРЕЛА АПТЕЧНУЮ СЕТЬ «ПАНАЦЕЯ»

Завершена сделка по приобретению аптечной сети «Панацея». Аптечная сеть «Панацея» объединяет 20 аптек: 7 розничных точек расположены в Санкт-Петербурге, 13 – в городе Сосновый Бор Ленинградской области.

«РИГЛА» ПОДНЯЛАСЬ В РЕЙТИНГЕ РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ

По итогам 2009 года аптечная сеть «Ригла» заняла 53-е место в рейтинге «ТОП-100 торговых сетей» делового журнала «Финанс», поднявшись на 10 позиций вверх относительно прошлого года. Главным критерием оценки компании выступил показатель объема выручки.

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ЗАНЯЛА 51 МЕСТО В РЕЙТИНГЕ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЖУРНАЛА «ФИНАНС»

По итогам 2009 года Группа компаний «ПРОТЕК» заняла 51-е место в ежегодном рейтинге делового журнала «Финанс» – «500 крупнейших компаний России», поднявшись на 10 позиций относительно прошлого года. Главным критерием оценки холдинга выступил показатель объема реализации продукции.

НОЯБРЬ 2010

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» И НП ЦВТ «ХИМРАР» ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Группа компаний «ПРОТЕК» и НП ЦВТ «ХимРар» подписали меморандум о стратегическом партнерстве в области инновационной фармацевтики. Одним из основных направлений партнерства станет создание инновационного медико-фармацевтического кластера вокруг МФТИ, развитие исследовательского, производственного и маркетингового потенциала, основанное на компетенциях и конкурентных преимуществах обеих компаний.

«РИГЛА» ОТКРЫВАЕТ «АПТЕКУ БУДУЩЕГО»

Аптечная сеть «Ригла» при участии компании «Лореаль Косметик Актив» открыла в Москве самую крупную аптеку, оборудованную первым в мире SPA-кабинетом Лаборатории «Виши». «Аптека будущего» располагается в центре столицы на ул. Земляной Вал, д. 42/20 и представляет собой двухэтажный аптечно-консультационный центр. Площадь аптеки – более 500 кв. м. В аптеке оборудован инновационный обучающий центр для консультантов по лечебной косметике.

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» СТАЛА ВЛАДЕЛЬЦЕМ 51%-Й ДОЛИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ «ЖИВИКА»

Группа компаний «ПРОТЕК» приобрела 26% долей компаний, представляющих аптечную сеть «Живика» (г. Екатеринбург и Свердловская область). Соответствующий договор был подписан сторонами 15 ноября 2010 года. Ранее, в 2008 году, Группой компаний «ПРОТЕК» были приобретены 25% доли компаний, представляющих аптечную сеть «Живика». Таким образом, Группа стала владельцем 51%-й доли сети «Живика». С 15 ноября 2010 года Группа начала консолидировать финансовые результаты аптечной сети «Живика» в своей отчетности. Аптечная сеть «Живика» объединяет 56 аптек в Екатеринбурге и является лидером рынка фармацевтической розницы в регионе.

ЗАПУЩЕН НОВЫЙ ИНТЕРНЕТ-САЙТ АПТЕЧНОЙ СЕТИ «РИГЛА»

Аптечная сеть «Ригла» запустила новый сайт, включающий в себя полный каталог товаров и интерактивные карты расположения аптек. В основу концепции нового сайта легли принципы максимального удобства и информативности интернет-ресурса для посетителей. Для этой цели были разработаны два основных функционала сайта: интуитивно-понятный каталог продукции, а также поиск аптек по различным параметрам.

«ПРОТЕК» ОТМЕЧАЕТ ДВАДЦАТИЛЕТИЕ

21 ноября 2010 года «ПРОТЕК» в кругу коллег и партнеров отметил свое двадцатилетие. Торжественные мероприятия прошли в Государственном академическом Большом театре России.

ДЕКАБРЬ 2010

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» СТАЛА ОДНИМ ИЗ ЯКОРНЫХ УЧАСТНИКОВ И УЧРЕДИТЕЛЕЙ БИОФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА «СЕВЕРНЫЙ», СОЗДАННОГО НА БАЗЕ МФТИ

Основная задача кластера заключается в создании и обеспечении эффективной работы цепочки «наука – клинические испытания – производство». Объединение ресурсов участников кластера позволит обеспечить полный цикл создания инновационных препаратов от разработки молекулы, проведения клинических исследований до отработки производственной технологии и вывода препарата на рынок.

НА ТАМОЖЕННОМ СКЛАДЕ «ТРАНССЕРВИС» ВНЕДРЕНО ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Таможенный склад «Транссервис», входящий в Группу компаний «ПРОТЕК» и предоставляющий услуги по таможенно-складской обработке фармацевтической продукции для участников рынка, оформил первую декларацию для лекарственных средств в системе электронного декларирования. Электронное декларирование позволяет повысить скорость таможенного оформления, эффективность импорта, снизить операционные затраты и трудоемкость процесса оформления.

«ПРОТЕК» МОДЕРНИЗИРОВАЛ СЕРВЕРНЫЕ ПЛАТФОРМЫ

Компания «Центр внедрения «ПРОТЕК» завершила процесс модернизации серверных платформ на базе систем IBM. Новая ИТ-инфраструктура обеспечивает высокую производительность ключевых бизнес-приложений в соответствии с развитием бизнеса дистрибьютора.

ЗАВЕРШЕН КРУПНЫЙ ЭТАП АВТОМАТИЗАЦИИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ «РИГЛА»

Компания «Спарго Технологии» Группы компаний «ПРОТЕК», занимающаяся разработкой информационно-технологических услуг для участников фармынка, завершила крупный этап по переводу 115 аптечных учреждений «Ригла» в Москве и Московской области на новый программный продукт «еФарма2». Успешно автоматизированы 250 аптечных учреждений «Ригла» в 12 регионах РФ, работа по автоматизации остальных аптек продолжается.

«ФАРМФИРМА «СОТЕКС» НАЧИНАЕТ ЭКСПОРТ ЛЕКАРСТВ В ТУРКМЕНИСТАН

В декабре 2010 года «ФармФирма «Сотекс» зарегистрировала в Туркменистане несколько препаратов. Среди первых лекарственных средств, предназначенных для экспорта на фармынок Туркменистана – собственные бренды компании: «Церетон» (холина альфосцерат), «Эральфон» (эпозтин альфа), «Амелотекс» (мелоксикам) и «КомплигамВ» (поливитамин).

«РИГЛА» РАСШИРЯЕТ РАБОТУ В ОБЛАСТИ КОРПОРАТИВНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Партнером аптечной сети «Ригла» в области корпоративного лекарственного страхования стал один из крупнейших федеральных страховщиков России – Страховая Группа «СОГАЗ». Компании подписали соответствующий договор, обслуживание клиентов началось с декабря 2010 года.

ФЕВРАЛЬ 2011

ИГОРЬ ФИЛАТОВ НАЗНАЧЕН ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЗАО «ЦВ «ПРОТЕК»

С 1 февраля 2011 года, согласно решению Совета директоров ОАО «ПРОТЕК», на пост генерального директора ЗАО «ЦВ «ПРОТЕК» был назначен Игорь Филатов, ранее занимавший в компании должность заместителя генерального директора по стратегическому развитию.

АКЦИИ ОАО «ПРОТЕК» ДОПУЩЕНЫ К ТОРГАМ В КОТИРОВАЛЬНОМ СПИСКЕ «Б» БИРЖИ РТС

С 21 февраля 2011 года акции ОАО «ПРОТЕК» допущены к торгам в котировальном списке «Б» на РТС. Перевод акций компании из котировального списка «В» в котировальный список «Б» осуществлен решением Председателя Правления ОАО «РТС», согласно правилам допуска ценных бумаг к торгам.

МАРТ 2011

«РИГЛА» УВЕЛИЧИЛА ДОЛЮ РЫНКА

Аптечная сеть «Ригла» заняла второе место в рейтинге ТОП-10 аптечных сетей ЦМИ «Фармэксперт» по результатам 2010 года с результатом 2,44% доли рынка (2,28% в 2009 г.). «Ригла» – одна из немногих аптечных сетей из ТОП-10, которой удалось увеличить показатель доли рынка по результатам года, тогда как доли рынка большинства других сетей из ТОП-10 сократились.

«ЦВ «ПРОТЕК» И IBM ЗАПУСТИЛИ НОВУЮ СИСТЕМУ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ

Компания «ЦВ «ПРОТЕК» совместно с IBM запустила в эксплуатацию новую систему хранения данных, благодаря которой повышается надежность работы клиентских сервисов для партнеров фармацевтического дистрибьютора. ЦВ «ПРОТЕК» планирует использовать систему хранения данных IBM XIV для тестирования и эксплуатации всех основных бизнес-приложений в компании.

АПРЕЛЬ 2011

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ОПТИМИЗИРУЕТ СТРУКТУРУ СЕГМЕНТА «РОЗНИЦА»

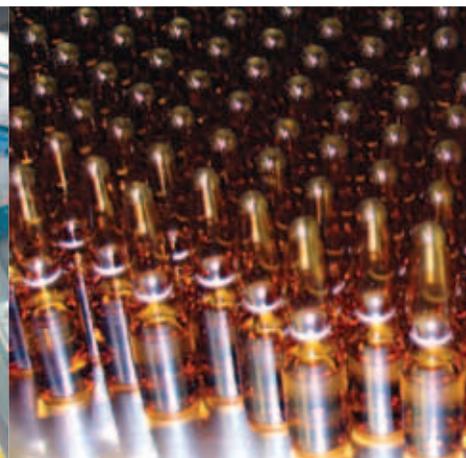
Группа компаний «ПРОТЕК» оптимизирует структуру сегмента «Розница» и проводит реорганизационную процедуру по присоединению дочерних компаний сегмента к ООО «Ригла» (Москва). Цель реорганизации – упрощение системы управления региональными аптеками и оптимизация операционных расходов за счет уменьшения количества юридических лиц и унификации бизнес-процессов.

МАЙ 2011

ДВЕ КОМПАНИИ ГРУППЫ СТАЛИ ЛАУРЕАТАМИ САМОЙ АВТОРИТЕТНОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРЕМИИ

Экспертный совет Всероссийского открытого конкурса профессионалов фармацевтической отрасли «Платиновая унция» признал компанию «Ригла» лучшей аптечной сетью 2010 года, а биотехнологический препарат «Эральфон» компании «ФармФирма «Сотекс» победил в номинации «Прорыв года».

ОБЗОР РЫНКА



»» 3
0 компании

МАСШТАБЫ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Российский фармацевтический рынок в 2010 году по объему продаж лекарственных средств вошел в десятку крупнейших фармацевтических рынков мира. Россия заняла 8-е¹ место, поднявшись с 11-й¹ позиции в 2009 году. Темпы роста рынка в долларовом выражении достигли 11,0%¹, в то время как в рублевом составили 5,5% (Источник: годовой отчет DSM Group «Фармацевтический рынок 2010»)².

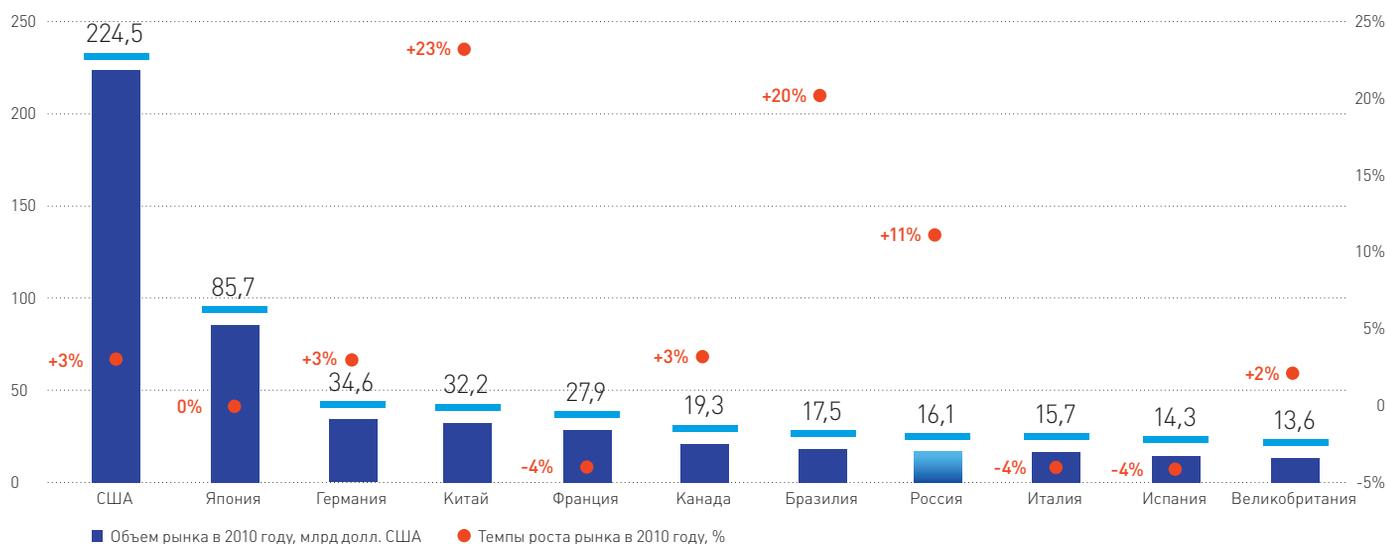
Доля фармацевтического рынка в ВВП РФ по итогам 2010–2011 годов превышает уровни докризисных лет. Ожидается дальнейший рост данного показателя по итогам 2011 года. Решимость российского государства преодолеть негативные демографические тенденции в стране гарантирует увеличение объемов госфинансирования в сфере здравоохранения, а значит, и высокий потенциал дальнейшего роста отечественной фармацевтической отрасли.

Российский фармацевтический рынок импортоориентирован, 76,5%² лекарств в денежном выражении, которые потребляются населением, производятся за рубежом (оценка DSM Group). В рейтинге производителей фармпрепаратов, реализуемых на рынке РФ, доминируют иностранные компании, при этом в ТОП-20 ведущих игроков на фармрынке России входит единственный российский фармпроизводитель – компания «Фармстандарт».

Главными игроками в товаропроводящей цепочке на фармрынке являются дистрибьюторы. Это связано с географической особенностью страны – ее большой площадью. Для дистрибьюторского сегмента на сегодняшний день характерны высокая концентрация, умеренные темпы роста и сократившаяся рентабельность в результате нового госрегулирования.

Аптечный сегмент российского рынка представлен чрезвычайно большим количеством участников. Процессы консолидации в сегменте, активизировавшиеся в течение периода до 2011 года, могут приостановиться в силу существенных изменений в налоговом законодательстве.

ОБЪЕМ РОЗНИЧНОГО РЫНКА ГЛС РОССИИ НА ФОНЕ ДРУГИХ СТРАН МИРА В 2010 Г., млрд долл. США



Источник: IMS Health, DSM Group

¹ IMS Health, DSM Group, Объем фармрынка России за 2010 по данным DSM Group, розничный рынок ГЛС=коммерческий сегмент ГЛС+ОНЛС, остальные рынки по данным IMS Health.

² Годовой отчет DSM Group «Фармацевтический рынок 2010».

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

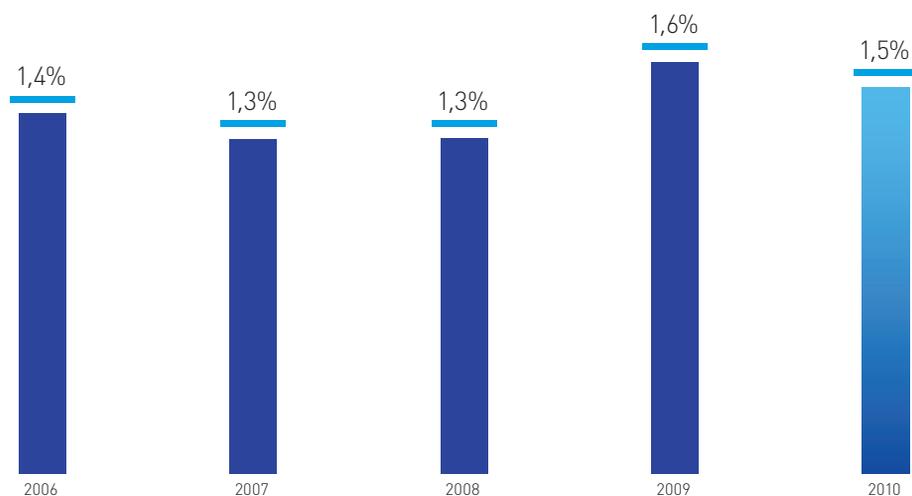
	2000	2009	2010	Темпы роста, % 2000-2010 CAGR
Объем рынка, млрд долл. США (в ценах конечного потребления)	3 510	11 600	16 100	+16,5%
Количество дистрибьюторов	1 800	1 120	1 100	-4,8%
Рыночная доля ТОП-10 дистрибьюторов	65,2%	85,0%	91,0%	+25,8% *
Количество аптек	47 600	65 000	64 900	+3,1%
Количество аптечных сетей	200	600	610	+11,8%
Рыночная доля ТОП-10 аптечных сетей	<1,0%	15,1%	14,9%	> +14,0% *
Количество отечественных производителей	650	1 025	1 148	+5,9%
Рыночная доля ТОП-10 производителей **	29,3%	33,0%	31,8%	+2,5% *

* Прирост доли ТОП-10 в течение 2000–2010 гг., процентных пунктов.

** По всем производителям, реализующим свою продукцию на российском фармацевтическом рынке – отечественным и иностранным.

Источники: DSM Group, ЦМИ «Фармэксперт»

ДОЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В ВВП РФ



* Объемы фармацевтического рынка оценивались с учетом парафармацевтики, в розничных ценах.

Источник: DSM Group

ОБЪЕМ И СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА, ПРОГНОЗ НА 2011 ГОД

Российский фармацевтический рынок принято делить на четыре ключевых сегмента (в порядке убывания объемов):

- коммерческий сектор – ГЛС (готовые лекарственные средства),
- коммерческий сектор – парафармацевтика (нелекарственные средства),
- бюджетный сектор ГЛС – ДЛО/ОНЛС (дополнительное лекарственное обеспечение),
- бюджетный сектор ГЛС – госпитальный рынок.

После кризиса 2008 года в экономике Российской Федерации наблюдается восстановление, что, в свою очередь, увеличивает потребительский спрос на товары для здоровья и красоты.

Ниже представлена динамика увеличения емкости фармацевтического рынка в течение 2006–2010 годов, а также прогноз динамики на 2011 год, в разрезе ключевых сегментов рынка.

С 2006 по 2010 год наиболее высокие среднегодовые темпы роста (CAGR) продемонстрировали сегменты коммерческого рынка (+16,5% и +16,9% соответственно). При этом и госпитальный рынок также показал за эти годы двузначные темпы роста (+11,3%). Аутсайдером по темпам роста является сектор ДЛО/ОНЛС (+5,7%).

В 2010 году впервые за всю историю российского фармацевтического рынка была отмечена стагнация цен на лекарственные средства (0,7%). Данная ценовая динамика рынка стала одним из важнейших последствий изменений в госрегулировании рынка, о которых подробнее будет сказано ниже. Следует отметить, что стагнация цен на лекарственные средства происходила в 2010 году на фоне существенной инфляции по всем ключевым категориям товаров и услуг на потребительском рынке РФ.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ПО КЛЮЧЕВЫМ СЕГМЕНТАМ В 2006–2010 ГГ.



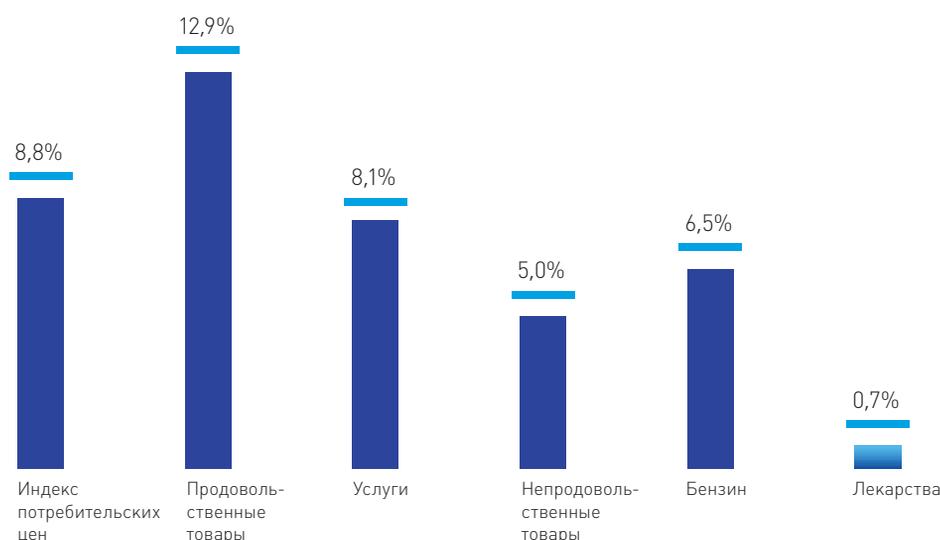
* Оценка DSM Group, апрель 2011 года.

Источник: обновленные данные DSM Group, годовой отчет «Фармацевтический рынок 2010»

Российский рынок характеризуется довольно низкой средней стоимостью упаковки на фоне рынков развитых стран. Однако данный показатель на российском рынке ежегодно увеличивается. Эта тенденция связана с увеличением спроса на современные, более эффективные и дорогостоящие препараты, что характерно не только для бюджетного, но и для коммерческого сегментов рынка.

В перспективе рост средней стоимости упаковки будет означать рост маржинальности для участников рынка, в первую очередь для фармдистрибуторов. Объясняется это тем, что для обеспечения прежнего денежного оборота дистрибутору необходимо будет обеспечить логистику и доставку меньшего количества товаров в физическом выражении.

ПОКАЗАТЕЛИ ИНФЛЯЦИИ В 2010 Г. ПО КЛЮЧЕВЫМ КАТЕГОРИЯМ ТОВАРОВ



Источник: ГКС РФ, обновленные данные DSM Group, годовой отчет «Фармацевтический рынок 2010»

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ УПАКОВКИ НА РОССИЙСКОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ, руб.



Источник: DSM Group

ФАКТОРЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

По уровню потребления фармацевтической продукции в расчете на душу населения Россия в 2010 году заняла 9-е место (19-е место годом ранее). Среди стран BRIC в России наблюдается наивысший уровень потребления на душу населения.

Потребление фармацевтической продукции на душу населения в России в 2010 году составило 113 долл. США. По итогам 2010 года разрыв между уровнем потребления в развитых странах и в России существенно сократился. Ожидаемое дальнейшее сокращение данного показателя является важным фактором роста объема российского рынка. Стоит подчеркнуть, что одной из задач, поставленных Правительством России, является доведение показателя потребления лекарств до средневропейского. Таким образом, в ближайшие 10 лет среднедушевое потребление может вырасти еще в 3 раза.

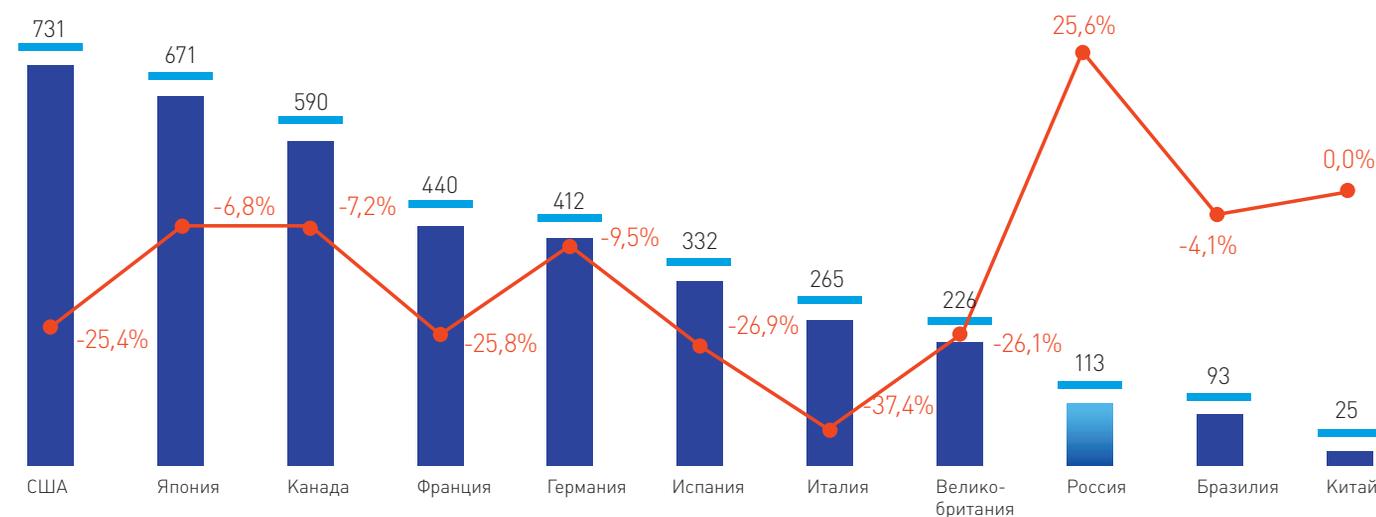
Уровень подушевого потребления лекарственных средств: разрыв между рынком РФ и рынками развитых стран уже сокращается и эта тенденция в обозримом будущем продолжится.

Отметим также, что в 2010 году объемы подушевого потребления фармпродукции в развитых странах серьезно сокращались: от -6,8% в Японии до -37,4% в Италии (в США -25,4%). Это резко контрастировало с ростом подушевых объемов потребления в странах с быстрорастущими экономиками.

По численности населения – 141,8 млн человек (июль 2010 года) – Россия находится на 9-м месте в мире.

К 2012 году ожидается увеличение средней продолжительности жизни россиян до 68,9 лет, а к 2020 году – до 72 лет (по данным Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года, одобренной Минэкономразвития РФ в 2008 году).

ПОТРЕБЛЕНИЕ ГЛС НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В 2010 Г., долл. США

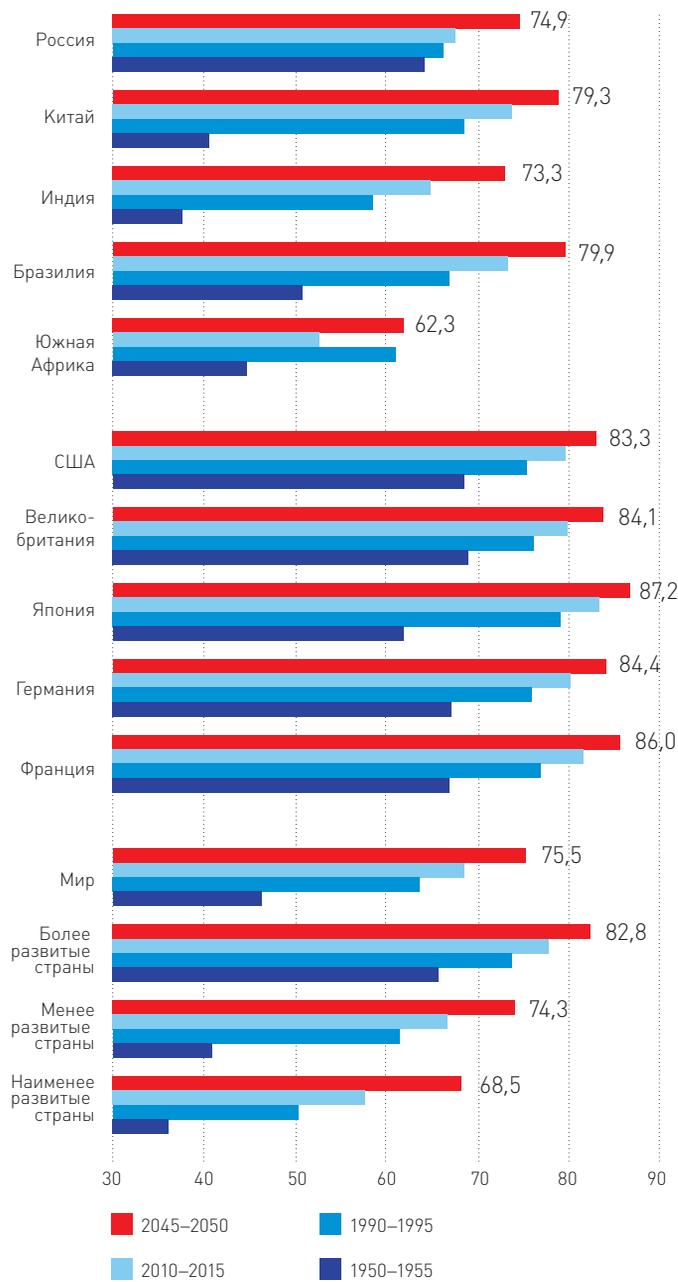


■ Потребление фармацевтической продукции на душу населения в 2010 году
 — Изменение объемов потребления 2010/2009, %

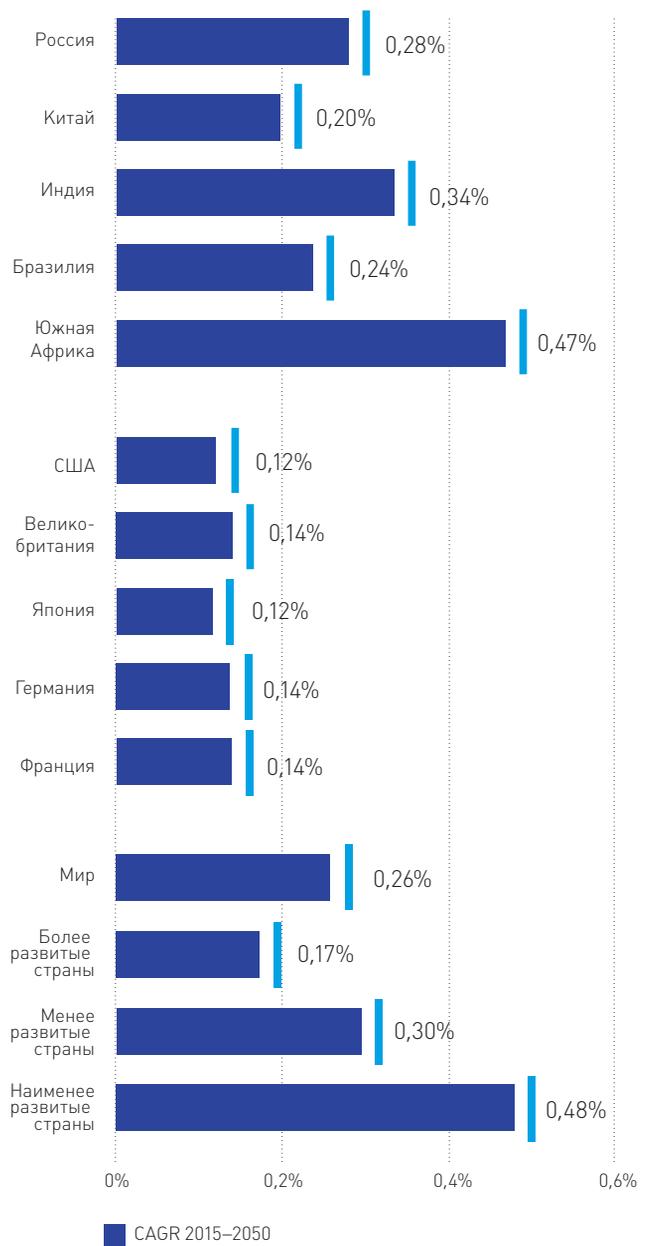
Источник: IMS Health, DSM Group

ОЖИДАЕМАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ ПРИ РОЖДЕНИИ (для обоих полов)

Ожидаемая динамика на период до 2050 г., лет



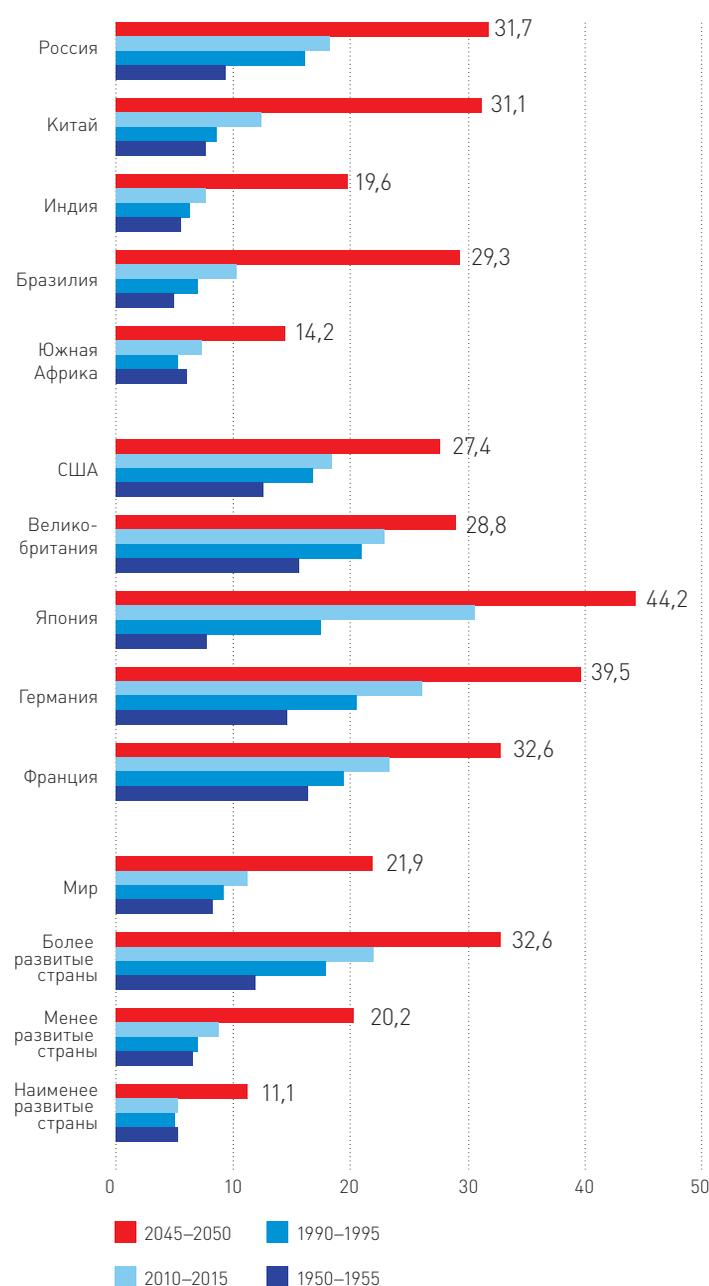
Среднегодовые темпа роста (CAGR 2015–2050)



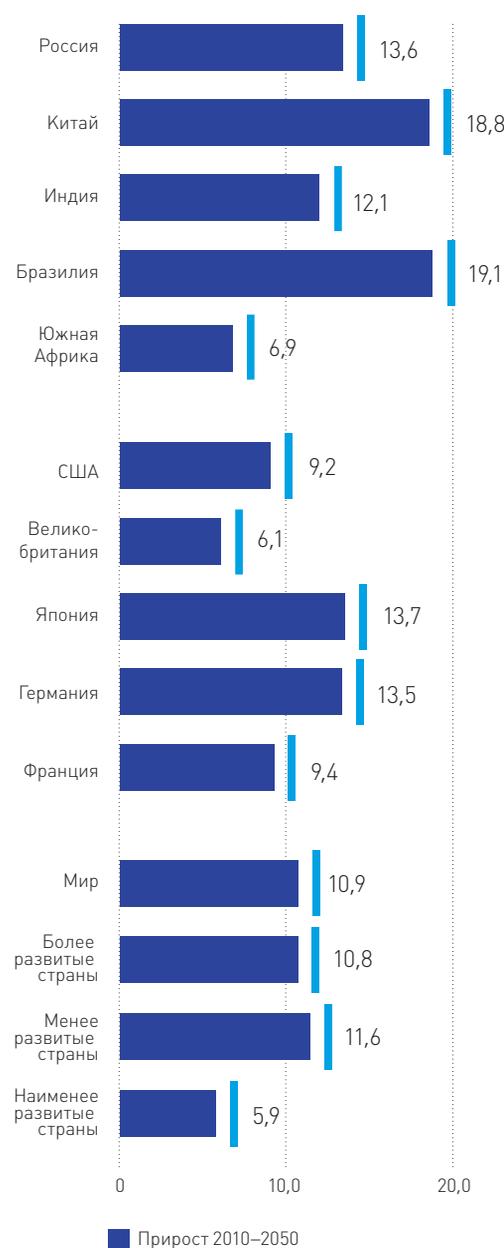
Источник: World Population Prospects: The 2008 Revision Population Database (<http://esa.un.org/unpp/index.asp?panel=2>)

ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ В ВОЗРАСТЕ БОЛЕЕ 60 ЛЕТ (для обоих полов)

Ожидаемая динамика на период до 2050 г., %



Ожидаемый прирост за период 2010–2050 гг., процентные пункты



Источник: World Population Prospects: The 2008 Revision Population Database (<http://esa.un.org/unpp/index.asp?panel=2>)

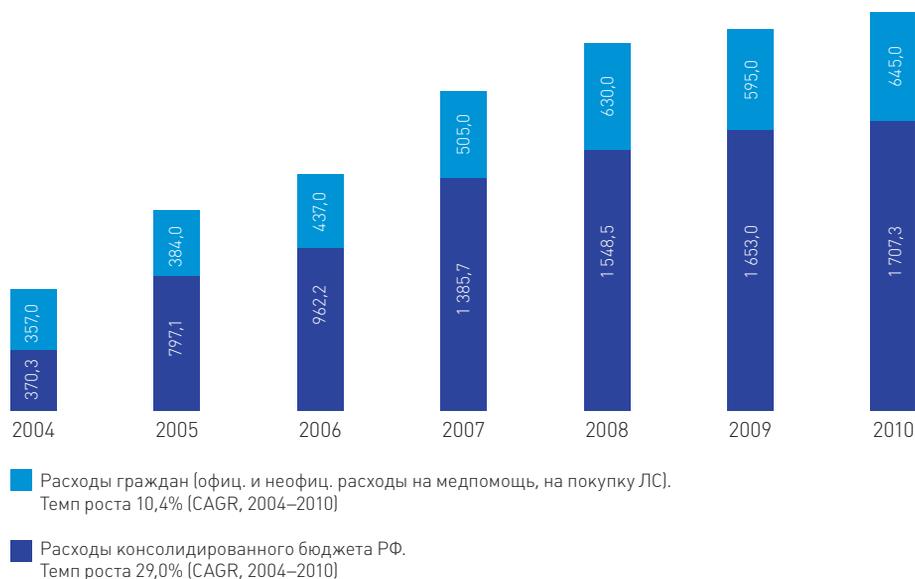
Реализация в России Стратегии развития фармацевтической промышленности до 2020 года (принята в 2009 году): государство готово принимать участие в финансировании модернизации отечественной фармацевтической промышленности, способствовать повышению ее конкурентоспособности путем гармонизации российских стандартов по разработке и производству лекарственных средств с международными требованиями.

Рост ожидаемой средней продолжительности жизни населения России с нынешних 68 лет до 75 лет к 2050 году (темп роста +0,28% близок к среднемировому), обеспечит увеличение числа потребителей фармацевтической продукции в стране.

В качестве ключевых результатов реализации Стратегии предполагаются:

1. Увеличение доли продукции отечественного производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке до 50% в стоимостном выражении к 2020 году.
2. Изменение номенклатуры лекарственных препаратов, реализуемых на территории Российской Федерации, в том числе увеличение доли инновационных препаратов до 60% в стоимостном выражении.
3. Обеспечение лекарственной безопасности Российской Федерации согласно перечню ЖНВЛП.
4. Стимулирование организации производства фармацевтических субстанций на территории Российской Федерации в размере, необходимом для обеспечения выпуска 50% готовых лекарственных форм в денежном выражении, включая не менее 85% по номенклатуре из списка стратегических ЛС.

ДИНАМИКА КОНСОЛИДИРОВАННЫХ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В РФ 2004–2010 ГГ., млрд руб.



Источник: Министерство финансов России, Институт развития общественного здравоохранения

Государство уже продемонстрировало способность направлять на нужды здравоохранения существенные бюджетные средства. В течение шести последних лет объемы госфинансирования нарастают среднегодовыми темпами на уровне 29,0%, что существенно превышает темпы роста собственных расходов населения. В результате доля государственных расходов в структуре консолидированных расходов на здравоохранение в РФ за этот период увеличилась с 50,9% до 72,6%.

В России ожидаются высокие темпы роста доли населения в возрасте более 60 лет: с 2010 по 2050 год данный показатель может возрасти с 18,1% до 31,7%; предполагается, что темпы старения населения в стране (+13,6 проц. пунктов) окажутся не ниже таковых в развитых странах; данный долгосрочный фактор также ведет к увеличению числа потребителей фармацевтической продукции.

Группа «ПРОТЕК» имеет сильное присутствие в производственном сегменте фармынка. «ФармФирма «Сотекс» входит в ТОП-5 отечественных фарм-производителей и является наиболее быстрорастущим сегментом бизнеса Группы.

Компания обеспечивает деятельное участие Группы «ПРОТЕК» в развитии фармпромышленности, в том числе в программах государственного значения. Среди них ФЦП «Фарма 2020», решение задач по импортозамещению, внедрение передовых производственных технологий, участие в создании фармацевтических кластеров (участие в работе ФК «Северный»), развитие и принятие в России национальной версии стандарта GMP.

Введение лекарственного страхования в России должно серьезно повысить привлекательность отечественного фармацевтического рынка. По оценке аналитической компании Cegedim, в долгосрочной перспективе лекарственное страхование увеличит оборот российского рынка на 30–40% (в случае, если государство возьмет на себя обязательство покрывать 100% расходов на лекарства, включенные в программу).

Примером страны с успешно работающей системой лекарственного возмещения является Германия, где застрахованным пациентам компенсируется до 80% стоимости лекарств.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

С 1 января 2008 года на рынке действуют две подпрограммы дополнительного лекарственного обеспечения: обеспечение необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС) и подпрограмма семи высокочувствительных нозологий (ВЗН). В 2010 году на закупку лекарств для льготников было направлено 88,4 млрд руб. Централизованная закупка в рамках ОНЛС и ВЗН продемонстрировала свою эффективность и показала экономию бюджетных средств. Всего же в России бесплатными лекарствами, по предварительным данным, было обеспечено 4,2 млн человек.

В целом государство ставит амбициозную задачу по коренной перестройке системы здравоохранения и медицинского страхования в России. Результатом реформы должны стать модернизация его инфраструктуры, переход на современные стандарты оказания медпомощи и пр. Будущая реформа будет подкреплена деньгами. Так, за два года на реформу, а точнее на информатизацию, ремонт и переоснащение медучреждений, повышение зарплаты медикам, стандартизацию медуслуг и пр. планируется выделение около 460 млрд руб.



Законодательное введение в РФ новых схем лекарственного страхования, предусматривающих частичный перенос расходов на приобретение ЛС с населения на страхователя в лице государства через страховые компании, будет способствовать расширению доступности современных препаратов для более широких слоев населения России, а значит, в среднесрочной перспективе сможет привести к росту емкости российского фармацевтического рынка в целом.



СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Практически четыре пятых объема российского фармацевтического рынка приходится на коммерческий рынок. По итогам 2010 года рост продаж коммерческого рынка ГЛС составил всего 6% (самый низкий темп за последнее десятилетие). Ситуация стагнации связана с отсутствием покупательской активности (особенно в сравнении с ажиотажным спросом конца 2009 года), а также с введением государственного регулирования на перечень ЖНВЛП. В 2011 году стоит ожидать от рынка более высоких результатов. Об этом свидетельствует и рост натуральных объемов потребления лекарств. Инфляция цен на лекарства прогнозируется на уровне 8%. По оценке компании DSM Group, коммерческий рынок ГЛС в 2011 году вырастет примерно на 13,5%.

Возрастает важность госпитального сегмента рынка. Сегмент продемонстрировал максимальный прирост, составивший 9,3% (данные DSM Group). Можно сказать, что это один из самых стабильных сегментов рынка.

Госрегулирование цен, введенное в 2010 году, привело не только к некоторому сокращению ассортимента, но и к тому, что дистрибьюторы и аптеки чаще начали закупать и продавать наиболее дорогие препараты, а также расширять ассортимент категории неЖНВЛП. Однако в целом государственный контроль за ценами на важнейшие лекарства, безусловно, оказался полезным с точки зрения социальной стабильности.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ФАРМРЫНКА В КАТЕГОРИЯХ БЕЗРЕЦЕПТУРНЫЕ (ОТС) / РЕЦЕПТУРНЫЕ (RX) ПРЕПАРАТЫ

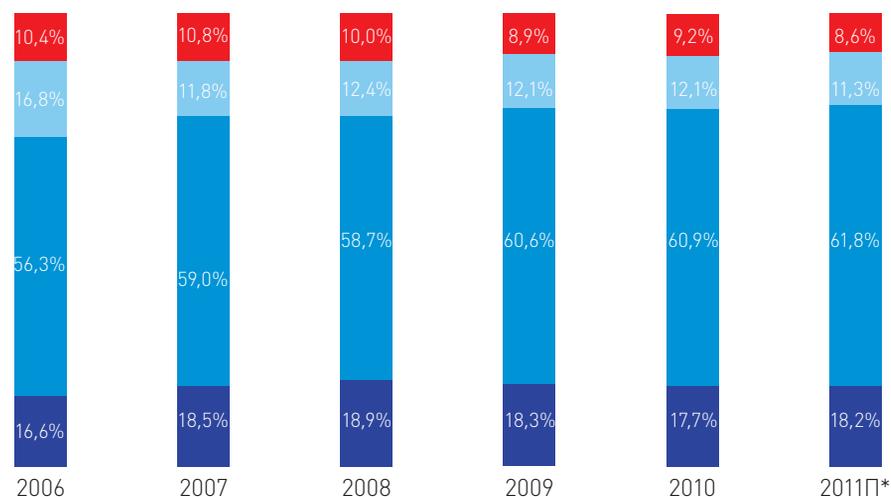
В течение последних лет наблюдается тенденция медленного роста безрецептурного сегмента рынка (рост с 35,4% до 39,5% за 2006–2010 гг.), в меньшей степени подверженного ценовому регулированию.

СОКРАЩЕНИЕ ДОЛИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА

Меры российских властей по развитию отечественных фармацевтических производителей могут помочь в сокращении технологического отставания отечественных компаний от зарубежных конкурентов. Средняя стоимость упаковки препаратов российского производства в 6 раз ниже импортных (25 руб. против 150 руб. в 2010 году, оценка DSM Group). В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении (64,5%).

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ПО КЛЮЧЕВЫМ СЕГМЕНТАМ В 2006–2010 ГГ.

в ценах конечного потребления



■ Бюджетный рынок – госпитальный сегмент

■ Бюджетный рынок – ОНЛС

■ Коммерческий рынок – ГЛС

■ Коммерческий рынок – парафармацевтика

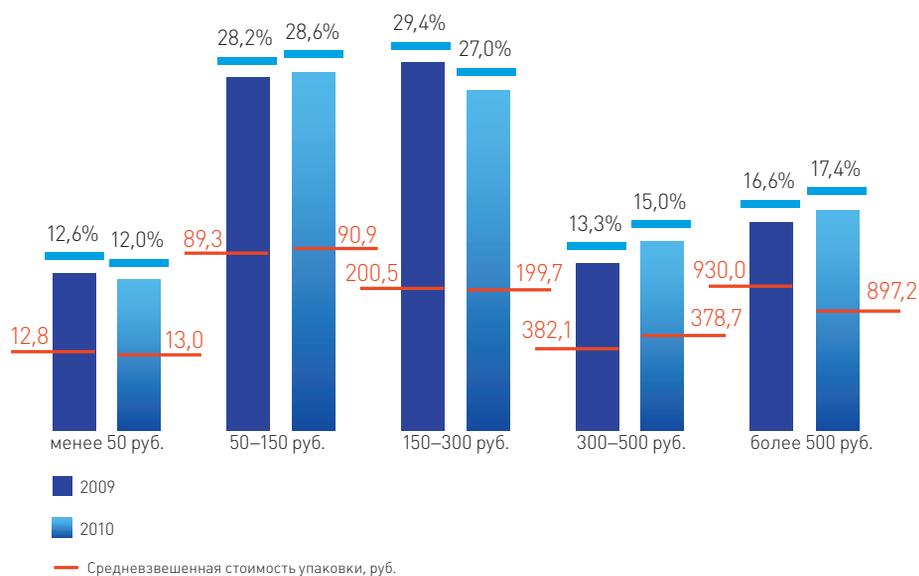
* Оценка DSM Group, апрель 2011 года.
Источник: DSM Group, апрель 2011 г.

КОММЕРЧЕСКИЙ РОЗНИЧНЫЙ СЕКТОР

Основной тенденцией развития розничного рынка в 2010 году стало снижение цен на препараты ЖНВЛП путем введения механизма их государственного регулирования. Как следствие, наблюдается снижение цен на многие ЛС, входящие в указанный перечень. Так, по данным компании DSM Group за 2010 год, цены на ЖНВЛП снизились на 4,7%. Напротив, препараты, не входящие в перечень ЖНВЛП, не падали в цене (с целью поддержания их конкурентоспособности), отмечено также подорожание некоторых дешевых препаратов, не входящих в перечень ЖНВЛП (с целью компенсации потери прибыли от снижения цен на ЖНВЛП).

Согласно принятой в сентябре 2010 года поправке к закону «Об обращении лекарственных средств в РФ», производители препаратов, включенных в перечень ЖНВЛП, имеют право повышать цену на препарат в случае, если повысились цены на сырье для его изготовления. Таким образом, в 2011 году можно ожидать повышения цен на ассортимент ЖНВЛП (незначительного и контролируемого государством), а также на препараты, не входящие в перечень ЖНВЛП (в этой группе рост цен будет несколько выше, чем в группе ЖНВЛП).

СТРУКТУРА КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА ГЛС ПО ЦЕНОВЫМ СЕГМЕНТАМ*



* Объемы продаж приведены в закупочных ценах аптек с НДС.
 Источник: годовой отчет DSM Group «Фармацевтический рынок 2010»

Уровень наценок на ассортимент за пределами ЖНВЛП превысил пороговую величину в 30%, которая считается приемлемой для нормального функционирования аптек в современной России.

ДИНАМИКА РАЗМЕРА РОЗНИЧНОЙ НАЦЕНКИ НА ОСНОВНЫЕ АССОРТИМЕНТНЫЕ ГРУППЫ АПТЕЧНЫХ ТОВАРОВ*, %



* Потери на ассортименте ЖНВЛП участники рынка компенсируют в иных сегментах.
 Источник: ЦМИ «Фармэксперт», февраль 2011 г.



В 2011 году, вероятно, количество льготников, участвующих в программе семи нозологий, увеличится в связи с улучшением диагностики и увеличением выживаемости людей, получающих терапию высокотехнологичными ЛС. Доля более дешевых локальных препаратов в объеме закупок в рамках указанной программы будет расти, что будет препятствовать увеличению средней цены в этой программе.



Учитывая, что расходы на здравоохранение в 2011 году увеличатся, можно предположить, что в будущем сохранятся тенденции текущего года: закупки дорогостоящих препаратов будут расти; вероятно, вырастет объем закупок локальных препаратов, что будет сдерживать рост цен в госпитальном секторе. При этом сохранится тенденция к уменьшению госпитальных закупок некоторых групп ЛС, компенсируемая увеличением закупок в других секторах фармрынка.



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

С 1 января 2008 года на рынке действуют две подпрограммы дополнительного лекарственного обеспечения:

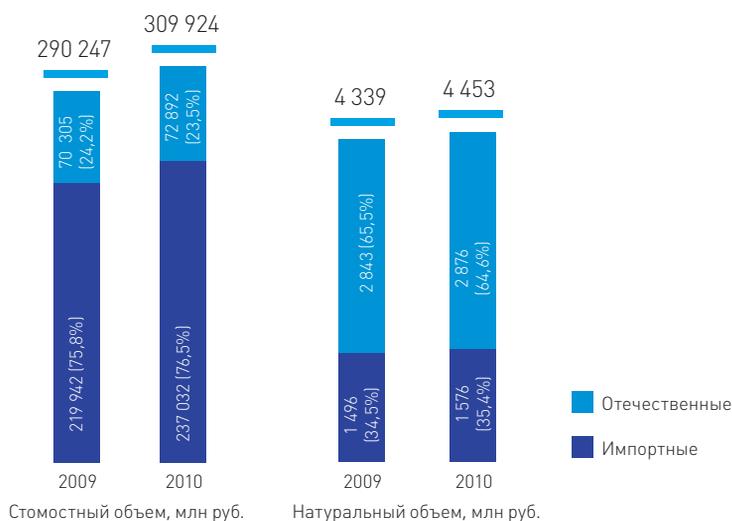
- обеспечение необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС),
- подпрограмма семи высокотратных нозологий (ВЗН).

В 2010 году на закупку лекарств для льготников было направлено 88,4 млрд руб. Централизованная закупка в рамках ОНЛС и ВЗН продемонстрировала свою эффективность и способствовала экономии бюджетных средств. Всего же в России бесплатными лекарствами, по предварительным данным, было обеспечено 4,2 млн человек.

Основными тенденциями на рынке льготного лекарственного обеспечения в 2010 году стали:

- уменьшение количества участников программы ОНЛС;
- средняя стоимость рецепта увеличилась на 11% и составила 840 рублей;
- увеличение количества участников программы семи нозологий;
- уменьшение средней цены на ЛС, отпускаемые по программе семи нозологий, в связи со сдерживанием цен и с увеличением закупок более дешевых локальных препаратов.

СООТНОШЕНИЕ ПРОДАЖ ИМПОРТНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ГЛС*



* Объемы продаж приведены в закупочных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2008

СЕКТОР ГОСПИТАЛЬНЫХ ЗАКУПОК

В госпитальном секторе в 2010 году были отмечены следующие тенденции:

- уменьшение закупочных цен;
- замещение импортных препаратов локальными (в некоторых АТС-группах);
- увеличение закупок дорогостоящих препаратов для лечения тяжелых заболеваний (противоопухолевые средства, антибиотики новых поколений, иммунодепрессанты, диагностические средства и пр.), в результате чего средняя цена в госпитальном секторе значительно увеличилась;
- уменьшение объема закупок сравнительно недорогих препаратов, компенсируемое увеличением их закупок и продаж в других секторах рынка.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Фармацевтический рынок – это социально значимый бизнес, поэтому в большинстве стран он является объектом государственного регулирования. Воздействию и контролю, как правило, подвергаются предельные размеры торговых наценок на определенные виды фармацевтических препаратов, взаимодействие участников рынка со страховыми компаниями, государственные закупки, а также процесс производства и обращения лекарственных средств. В развитых странах основные принципы регулирования были заложены около 20-30 лет назад, а в последние годы даже имели тенденцию к дерегулированию. Однако на фоне мирового финансового кризиса активность многих правительств в ограничении цен возросла – в связи с необходимостью защитить население от негативного результата экономических потрясений.

На российском фармацевтическом рынке определенные способы регулирования применялись всегда, но именно в прошедшем году реформы, проведенные в сфере лекарственного обеспечения, были одними из самых значимых за последние несколько лет. Поэтому 2010 год можно смело назвать годом государственного регулирования на фармацевтическом рынке.

Принятые меры были направлены на модернизацию системы здравоохранения, повышение прозрачности рынка, увеличение доли отечественных препаратов и рост российского производства. Они проводились сразу в нескольких направлениях и определили вектор развития отрасли в ближайшем десятилетии.

ОГРАНИЧЕНИЯ НА ЦЕНЫ АССОРТИМЕНТА ЖНВЛП

Первым важным шагом стало введение с 1 апреля 2010 года ограничений на цены ассортимента ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты), который включает в себя около 500 наименований (что соответствует 30-40% фармацевтического рынка). Новые правила вводят регулируемые цены производителей и предельные торговые надбавки для дистрибьюторов и розницы. За базу наценки принимается отпускная цена производителя, которая должна быть зарегистрирована заранее и фиксируется на год. Размеры предельных розничных и оптовых торговых наценок определяются на уровне регионов.

Чтобы частично компенсировать падение прибыли в этом сегменте, в сентябре 2010 года было отменено государственное регулирование оптовых и розничных надбавок к ценам на лекарственные препараты, не включенные в перечень ЖНВЛП, и изделия медицинского назначения.

ПРИНЯТИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ»

Вторым фактором, который существенно повлиял на работу всех звеньев фармацевтического рынка в 2010 году, стало введение Федерального закона «Об обращении лекарственных средств» (принят 12 апреля 2010 года, вступил в силу 1 сентября 2010 года; за исключением положений, требующих от производителей соответствия стандартам GMP, которые должны вступить в силу 1 января 2014 г.).

Закон более подробно регулирует отношения, связанные с обращением лекарственных средств, в т. ч. разработку, производство, доклинические и клинические исследования, экспертизу, государственную регистрацию, ввоз, вывоз и реализацию лекарственных средств, чем действовавший с 1998 года Федеральный закон «О лекарственных средствах».

В отдельные главы объединены нормы закона, регулирующие государственную регистрацию лекарственных препаратов. Точно прописан порядок экспертизы лекарственных средств и максимальные сроки для прохождения регистрации.

Большой раздел закона посвящен организации клинических исследований. Сформулированы требования к организациям, которые имеют право участвовать в их проведении. Впервые на законодательном уровне прописаны права и типовые правила обязательного страхования жизни и здоровья пациентов, участвующих в клинических исследованиях.

Сформулированы нормы, регулирующие производство лекарственных средств и порядок их упаковки и маркировки. Подробно прописан порядок ввоза и вывоза лекарственных средств и порядок фармацевтической деятельности, включающей в себя, главным образом, последующий после производства оборот лекарственных средств и реализацию лекарственных препаратов.

Специальными главами регулируются ценообразование на лекарственные препараты, основания и порядок уничтожения лекарственных средств, мониторинг безопасности лекарственных препаратов и предоставление информации о лекарственных препаратах.

Уточнены полномочия Правительства РФ по регулированию обращения лекарственных средств.

ПРИНЯТИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

В ноябре 2010 года был принят Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», вступивший в силу 1 января 2011 года.

Для пациента закон предусматривает право на выбор страховой компании, ЛПУ и врача, получение бесплатной медицинской помощи.

В связи с этим номенклатура и объем лекарственных средств, приобретаемых для оказания медицинской помощи гражданам, могут быть существенно увеличены. Увеличение доли госзакупок вызывает за собой усиленное внимание к прозрачности тендерных закупок и автоматизации этого процесса.

ВВЕДЕНИЕ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ В БЮДЖЕТНОМ СЕКТОРЕ РЫНКА

Введена в практику работа через электронные торги в бюджетном сегменте рынка, что привело к увеличению числа игроков рынка и, как следствие, существенной ценовой конкуренции и снижению наценки торговых операций.

Планируется утверждение закона о проведении электронных аукционов по системе «лот – одно МНН», а также внедрение системы электронных торгов через ограниченное число электронных площадок.

ДРУГИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

В 2010 году были приняты решения о расширении государственных программ лекарственного обеспечения, принят ряд региональных программ по модернизации здравоохранения. Все эти программы предполагают увеличение государственных расходов на лекарственное обеспечение системы здравоохранения и в итоге приведут к росту потребления и, соответственно, увеличению объемов российского фармацевтического рынка.

МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В последние годы на государственном уровне реализуется ряд долгосрочных программ, направленных на развитие российской фармацевтической промышленности. Все эти программы предполагают крупные государственные инвестиции.

В 2008 году принята и продолжает реализовываться в настоящее время Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2020 года «Фарма 2020». Одним из ожидаемых конечных результатов реализации данной Стратегии является увеличение к 2020 году доли фармацевтических товаров российского производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке до как минимум 50% (в стоимостном выражении).

Общий объем инвестиций в рамках Стратегии «Фарма 2010» за 10 лет составит 177 620 млн руб. (в ценах февраля 2009 года), в том числе по направлениям: «Повышение квалификации кадров и создание инфраструктуры» – 35 220 млн руб., «Переход на GMP» – 36 000 млн руб., «Разработка лекарственных средств» – 106 400 млн руб.

В 2010 г. принята Федеральная целевая программа «Поддержка отечественной фармацевтической промышленности», средства от которой планируется потратить на строительство новых и модернизацию старых предприятий, внедрение стандартов GMP. В соответствии с ФЦП запланированы инвестиции в объеме 5 675 млн долл. США. Разработана программа создания фармацевтических кластеров, которые будут развиваться как научно-производственные центры.

Предполагается, что благодаря этим программам доля российских препаратов на фармацевтическом рынке существенно увеличится, их качество и соответствие современным стандартам существенно возрастет, а государственные расходы на обеспечение программ ОМС будут ниже, чем при использовании импортных средств в том же объеме.

ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

С 1 января 2011 года вступили в силу новые налоговые изменения – они заключаются в переводе аптек (в зависимости от количества сотрудников) с уплаты единого налога на вмененный доход (ЕНВД) на общую систему налогообложения. Кроме того, для российских предприятий увеличены отчисления от фонда оплаты труда (с 26% до 34%, а для предприятий, в том числе аптечных сетей, которые ранее применяли ЕНВД, – с 14% до 34%).

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА РЫНКА

В долгосрочной перспективе принятые меры по регулированию и развитию российского фармацевтического рынка должны дать позитивный эффект.

Несмотря на существенное снижение рентабельности деятельности участников рынка в 2010 году, связанное с адаптацией к новым правилам, и продолжающимся в 2011 году влиянием этих изменений, компания не видит потенциальных факторов, способных сравниться с изменениями 2010 года по масштабам влияния на рынок.

Положительным эффектом от реализованных мер можно считать увеличение прозрачности рынка и прогнозируемое сокращение объемов вторичной дистрибуции. Это может предоставить возможность национальным дистрибьюторам в обслуживании госзакупок на уровне регионов.

Введение ограничений в наценке на препараты из списка ЖНВЛП снижают общий уровень маржи всех участников рынка.

Основной этап адаптации к новым рыночным условиям уже пройден, теперь данный процесс абсолютно предсказуем, он идет во всем мире и абсолютно нормально воспринимается игроками.

ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РОСТ РЫНКА

К основным факторам, повлиявшим в 2010 году на рост рынка, можно отнести введение государственного регулирования цен на лекарственные средства, входящие в список ЖНВЛП, и вступление в силу закона «Об обращении лекарственных средств».

Первая мера отразилась, прежде всего, на товаропроводящей цепочке – привела к снижению рентабельности оптового и розничного бизнеса, усилению тенденции сокращения числа участников оптового рынка, увеличению доли нелекарственной продукции в ассортименте оптовых и розничных продавцов, а также повышению цен на нерегулируемые лекарственные средства.

Вторая мера сказалась, в первую очередь, на ключевых участниках рынка – производителях лекарственных препаратов, столкнувшихся с необходимостью внести изменения в упаковку и маркировку продукции.

Вступление в силу данных требований в 2010 году привело к упущенной выгоде, переполнению складов и последовавшему вследствие этого падению размеров наценки в сегменте «Дистрибуция», обострению конкуренции во всех участках товаропроводящей цепочки.

Негативно могут сказаться на развитии рынка изменения в налоговом законодательстве. Результатом нового регулирования может стать закрытие наименее финансово устойчивых аптек. Это способно усилить уровень концентрации рынка в розничном сегменте и негативно повлиять на качество и доступность лекарственного обеспечения, особенно в отдаленных населенных пунктах.



2010 год оказался периодом, в течение которого государство в плане регулирования фармацевтического рынка сыграло ведущую роль. Система госрегулирования на отечественном фармрынке приблизилась к своим долговременным очертаниям. В этих условиях наиболее устойчивой моделью успешного развития располагают вертикально интегрированные участники рынка, способные получать прибыль на всех этапах отраслевой цепочки добавленной стоимости. Еще одним важнейшим условием сохранения и усиления рыночных позиций становится наличие продуманной бизнес-стратегии в каждом из сегментов фармацевтического рынка и повышение конкурентоспособности.

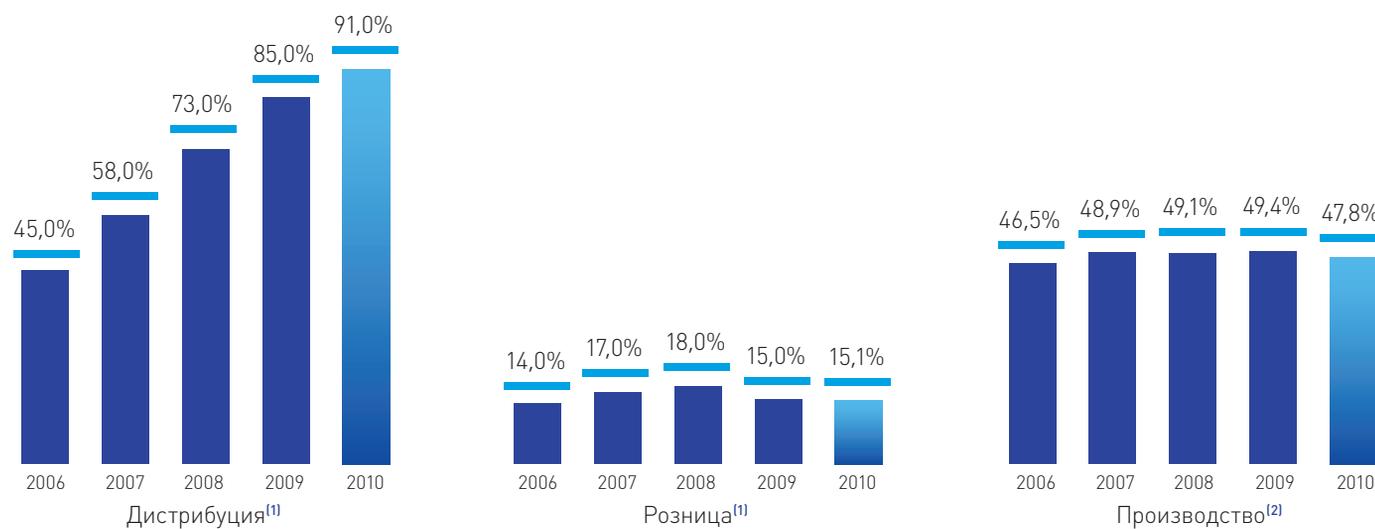


УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Сегмент «Дистрибуция» является наиболее консолидированным на фоне аналогичных показателей аптечного и производственного сегментов. Примечательна ускорившаяся консолидация небольших дистрибьюторов за пределами ТОП-5 рынка: если доля ТОП-5 изменилась в минувшем году не слишком сильно (до 72% в 2010 году с 70% годом ранее), то совокупная рыночная доля второй половины ТОП-10 возросла с 15% до 19% процентов.

В данном капиталоемком сегменте особенно велики требования к способности участников рынка достигнуть эффекта масштаба. Существенно сократившаяся в прошлом году маржинальность значительно усиливает барьеры для входа новых конкурентов в данном сегменте, что благоприятно для компаний-лидеров рынка.

КОНЦЕНТРАЦИЯ В СЕГМЕНТАХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РФ: ДИНАМИКА ДОЛИ ТОП-10 КОМПАНИЙ



Источник: (1) DSM Group, годовой отчет по фармацевтическому рынку, 2010 год
(2) ЦМИ «Фармэксперт», доли рынка отечественных компаний

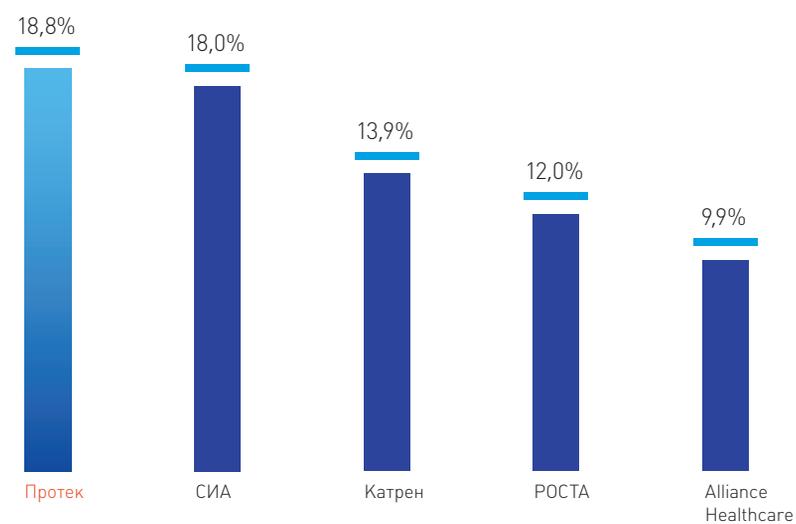
ТОП-5 УЧАСТНИКОВ РЫНКА В СЕГМЕНТЕ «ДИСТРИБУЦИЯ»

В настоящее время на фармацевтическом рынке наблюдается процесс сокращения действующих организаций оптовой торговли. Если раньше уход с рынка организаций оптовой торговли был в основном связан с обострением конкурентной борьбы за рынки сбыта и усилением рыночной власти крупных национальных дистрибьюторов, убыточностью мелких оптовых предприятий, то в настоящее время сокращение количества оптовых организаций также связано с происходившими значительными изменениями в законодательстве в области обращения лекарственных средств.

Данные тенденции на российском рынке предвещают заметное сокращение количества оптовых компаний в ближайшие 2-3 года. Например, по прогнозу ЦМИ «Фармэксперт», количество дистрибьюторских компаний к 2012 году уменьшится до 600-700 с нынешних примерно 1 100. Сокращение числа оптовых компаний в большей степени происходит за счет мелких дистрибьюторских предприятий.

Сокращение организаций оптовой торговли лекарственными средствами происходит также за счет продолжающейся консолидации (слияний и поглощений на рынке), которой во многом способствовала кризисная ситуация.

ТОП-5 ДИСТРИБЬЮТОРОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ГЛС, 2010 Г.

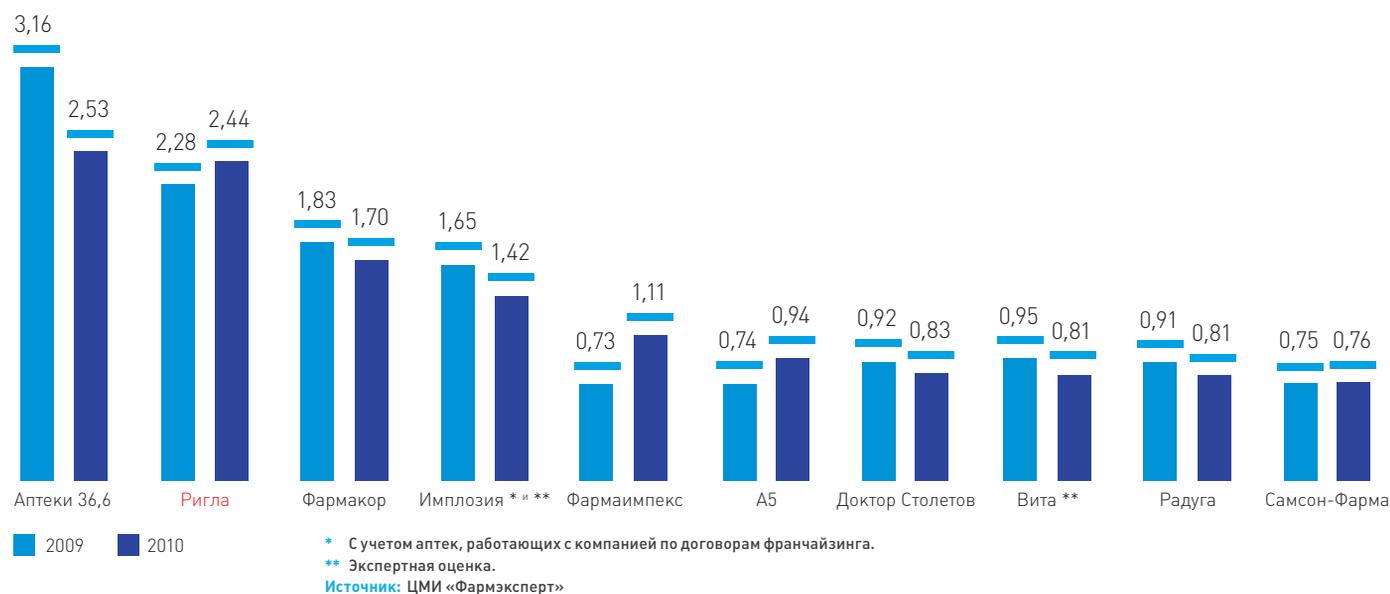


Источник: DSM Group

ТОП-10 УЧАСТНИКОВ РЫНКА В СЕГМЕНТЕ «РОЗНИЦА»

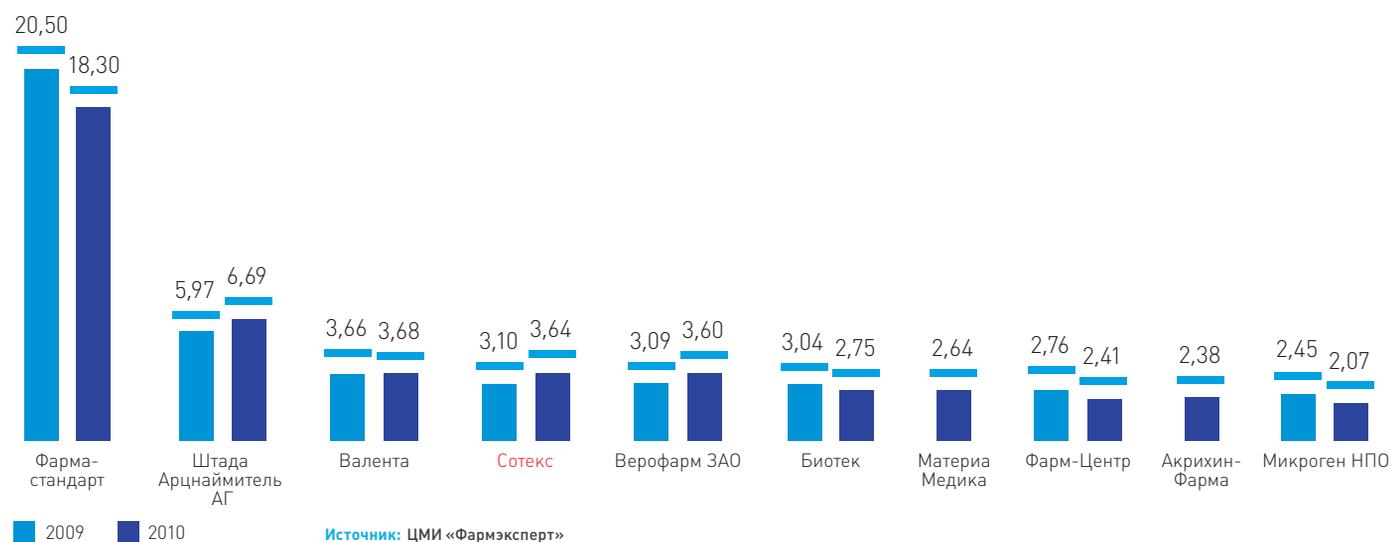
«Ригла» – одна из немногих аптечных сетей из числа ТОП-10, которой удалось увеличить долю рынка по результатам 2010 года на фоне сокращения рыночных долей у многих иных участников рынка.

ТОП-10 РОССИЙСКИХ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ ПО ДОЛЕ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА КОММЕРЧЕСКОМ РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ЛС, 2010 Г.



ТОП-10 УЧАСТНИКОВ РЫНКА В СЕГМЕНТЕ «ПРОИЗВОДСТВО»

ТОП-10 ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО ДОЛЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЛС, 2010 Г.



О КОМПАНИИ

3.1 История развития Группы «ПРОТЕК»

3.2 Позиции Группы «ПРОТЕК» на российском фармацевтическом рынке и результаты операционной деятельности



Стратегия развития

3.1 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ПРОТЕК»

● ГРУППА КОМПАНИЙ

● ДИСТРИБУЦИЯ

● РОЗНИЦА

● ПРОИЗВОДСТВО



● 1990

● 1992

● 1993

● 1994

● 1995

● 1996

● 1997



ОПЕРАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ



Зарегистрирована компания «Центр внедрения «ПРОТЕК»



Начало специализации компании «Центр внедрения «ПРОТЕК» на дистрибуции фармацевтической продукции



ЦВ «ПРОТЕК» начинает поставки препаратов «Гедеон Рихтер»
Расширяется список поставщиков, заключаются контракты с венгерскими фармпроизводителями «Эгис», «Биогал», «Хиноин»



ЦВ «ПРОТЕК» начинает работу с российскими производителями лекарственных препаратов



ЦВ «ПРОТЕК» впервые занимает лидирующие позиции в рейтингах импортеров фармпродукции в Россию, прайс-лист компании насчитывает более 1 000 препаратов

ЦВ «ПРОТЕК» первым из российских фармдистрибуторов начинает использовать модемную связь с аптеками



Регистрируется 20-й филиал ЦВ «ПРОТЕК»



Вышел первый крупный западный обзор российской фармынка от компании Merrill Lynch. ЦВ «ПРОТЕК» в нем был упомянут как крупнейший дистрибутор с 7%-й долей от общего объема импорта лекарств

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ



Внедрение первой версии системы учета товародвижения АВС

Открываются первые региональные филиалы компании в Волгограде и Санкт-Петербурге



ЦВ «ПРОТЕК» первым из крупных российских фармдистрибуторов разработал систему электронного заказа для аптек – eZakaz



В Москве открыт один из крупнейших в Восточной Европе офисно-складских комплексов площадью 25 000 кв. м

Открыты 7 новых филиалов компании ЦВ «ПРОТЕК»

В ЦВ «ПРОТЕК» строится система эффективно-го товародвижения: во всех филиалах компании устанавливается единое программное обеспечение АВС



1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004

О П Е Р А Ц И О Н Н Ы Й У Р О В Е Н Ь

- ЦВ «ПРОТЕК» преодолел трудности кризиса и вошел в число 20 самых успешных российских фирм по рейтингу журнала «Компания»
- Начало лицензионного сотрудничества в сфере производства с западными компаниями, такими как «Никомед», «Лек», «Плива», «КРКА»
- ЦВ «ПРОТЕК» присвоено звание «Дистрибьюторская компания года» в первом конкурсе профессионалов фармацевтической отрасли «Платиновая унция – 2000»
- Ассортимент склада компании ЦВ «ПРОТЕК» в Москве достиг 6 500 позиций. Площадь складов «ПРОТЕКа» составила 62 000 кв. м «ПРОТЕК» выступает соучредителем Ассоциации аптечных учреждений «СоюзФарма»
- Реструктуризация Группы – создание ОАО «ПРОТЕК», являющегося головной компанией и консолидирующего владение долями (акциями) в уставных капиталах своих дочерних и зависимых обществ
- Партнерами компании ЦВ «ПРОТЕК» стали 500 компаний из 40 стран мира
- Общая площадь складов ЦВ «ПРОТЕК» – более 100 000 кв. м

Ф И Н А Н С О В О - И Н В Е С Т И Ц И О Н Н Ы Й У Р О В Е Н Ь

- Зарегистрирована компания «Таможенный склад «Транссервис», занимающаяся таможенной очисткой товара для предприятий фармацевтического рынка
- Зарегистрирована компания «ФармФирма «Сотекс» – основа производственного сегмента Группы
- Общее число филиалов компании увеличилось до 33
- В Московском складском комплексе ЦВ «ПРОТЕК» запустил первый складской конвейер
- Состав региональной сети компании ЦВ «ПРОТЕК» достиг 39 филиалов и 15 региональных представительств
- Запуск розничного бизнеса: открыта первая аптека сети «Ригла»
- В Московском складском комплексе введен в работу АУРК-1 (автоматизированный участок розничного комиссионирования и комплектации заказов)
- Зарегистрировано ООО «ПРОМОФАРМ» – компания, оказывающая маркетинговые услуги для фармацевтических производителей и владельцев торговых марок
- Зарегистрировано ЗАО «Спарго Технологии» – разработчик информационно-технологических услуг для участников фармрынка
- В Москве открыт новый офисно-складской комплекс «Газон» площадью 18 000 кв. м
- Оборот ЦВ «ПРОТЕК» превысил 1 млрд долл. США
- Начал работу ООО «ПРОТЕК-СВМ» – дистрибьютор субстанций, производитель лекарственных средств по контракту
- Запуск ERP-системы Oracle E-Business Suite в ряде областей бизнеса

2005

ЦВ «ПРОТЕК» становится одним из основных партнеров государства в реализации программы дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО) льготных категорий граждан

Аптечная сеть «Ригла» занимает второе место в рейтинге аптечных сетей России по показателю объема продаж

Открытие завода по производству ампульных лекарственных форм мощностью 100 млн ампул в год в Сергиево-Посадском районе Московской области, в экологически чистой зоне, в полном соответствии с нормами и правилами Евросоюза; GMP EU подтверждается аудиторами от «Санофи-Авентис», «Никомед» и другими партнерами. Инвестиции – 46 млн долл. США

2006

Пожар в Московском складском комплексе ЦВ «ПРОТЕК», возникший в результате короткого замыкания, уничтожил автоматизированную линию для сбора заказов

Компания «Ригла» начинает ребрендинг аптеки, основной задачей которого становится создание сети нового формата – «супермаркетов здоровья»

Запуск компанией «ФармФирма «Сотекс» лицензионного производства с компанией «Никомед»
Компанией «ФармФирма «Сотекс» получен международный сертификат менеджмента качества ГОСТ Р ИСО 9001:2001 (ИСО 9001:2000)

Привлечение ООО «ПРОТЕК ФИНАНС» дебютного облигационного займа номинальной стоимостью 5 млрд руб. со сроком обращения 5 лет. Большая часть привлеченных средств направлена на развитие сегмента «Розница»

Приобретение сети аптек «О3», представленной 140 аптеками в 15 регионах

2007

Выпуск компанией «ФармФирма «Сотекс» первых собственных брендов

Компания «ФармФирма «Сотекс» вошла в ТОП-10 среди отечественных производителей по комплексному показателю, согласно рейтингу ЦМИ «Фармэксперт»

Вступление компании «ФармФирма «Сотекс» в Ассоциацию российских фармацевтических производителей (АРФП)

Получение заключения международного аудитора PricewaterhouseCoopers на финансовую отчетность Группы за 2006 г., подготовленную по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО)

Окончательное урегулирование ОСАО «Ингосстрах» страхового случая ЦВ «ПРОТЕК». Общая сумма выплаты – около 75 млн долл. США или 1,97 млрд руб.

Ввод в эксплуатацию одного из крупнейших в Европе таможенно-складского терминала «Транссервис» складской площадью 56 000 кв. м с современной автоматизированной линией сбора заказов для клиентов Москвы, Московской области и ряда регионов Центрального округа

Ввод в эксплуатацию новых логистических мощностей в регионах (Санкт-Петербург, Новосибирск)

2008

Заключение компанией «ФармФирма «Сотекс» договора с ФГУП «Государственный научно-исследовательский институт особо чистых биопрепаратов» Федерального медико-биологического агентства

Заключение компанией «ФармФирма «Сотекс» соглашения с «Байер Шеринг Фарма»

Приобретена 100%-я доля в уставном капитале «АС-Бюро» – сильного межрегионального дистрибьютора из Екатеринбурга. Ввод в эксплуатацию новых логистических мощностей в регионах (Воронеж, Казань, Самара)

Запуск на заводе компании «ФармФирма «Сотекс» линии преднаполненных шприцев для выпуска генноинженерных препаратов
Приобретение контрольного пакета акций в научно-исследовательской компании «Протеиновый контур» – платформы для R&D в сфере биотехнологий

Группа компаний «ПРОТЕК» приобрела 25% долей в уставных капиталах всех компаний, представляющих аптечную сеть «Живика» [56 аптек]

2009

Аптечная сеть «Ригла» выступила соучредителем некоммерческого партнерства содействия развитию аптечной отрасли «Аптечная гильдия»

Компания «ФармФирма «Сотекс» по результатам года вошла в пятерку лидеров отечественных фармацевтических производителей

Биотехнологический собственный бренд компании «ФармФирма «Сотекс» – препарат «Эральфон» – занял первое место в рейтинге лончей рецептурных препаратов
На заводе компании «ФармФирма «Сотекс» начал выпуск шприцев с автоматическим устройством защиты иглы

ООО «ПРОТЕК ФИНАНС» успешно прошло оферту по облигационному займу, с рынка выкуплены облигации на сумму более 4,2 млрд руб. (порядка 85% облигационного займа), выкуп облигаций осуществлен на собственные средства дистрибьютора ЦВ «ПРОТЕК»

ЦВ «ПРОТЕК» запустил новую логистическую систему на основе межрегиональных логистических центров

ЦВ «ПРОТЕК» модернизировал серверные платформы на базе систем IBM
Автоматизация складского комплекса ЦВ «ПРОТЕК» в Екатеринбурге

2010

Группа компаний «ПРОТЕК» и НП ЦВТ «ХимРар» заключили соглашение о стратегическом партнерстве

Запущена линия товаров под собственной торговой маркой «Ригла»

«Ригла» стала партнером крупнейшей в России программы лояльности «Связной-Клуб»

Расширение компанией «ФармФирма «Сотекс» портфеля собственных брендов

Начало экспортных поставок препаратов компании «ФармФирма «Сотекс» – первые клиенты расположены в странах ближнего и дальнего зарубежья: Азербайджане, Македонии и Казахстане

Группа компаний «ПРОТЕК» отметила 20-летие

Проведение IPO на российских биржах ММВБ и РТС, в ходе которого было размещено 20,2% акций и привлечено около 400 млн долл. США

ЦВ «ПРОТЕК» модернизировал серверные платформы на базе систем IBM

Автоматизация складского комплекса ЦВ «ПРОТЕК» в Екатеринбурге

Компанией «Ригла» запущен новый аптечный бренд – сеть дискаунтер «Будь здоров!»

Успешно автоматизированы 250 аптечных учреждений «Ригла» с переводом на новый программный продукт «еФарма2»

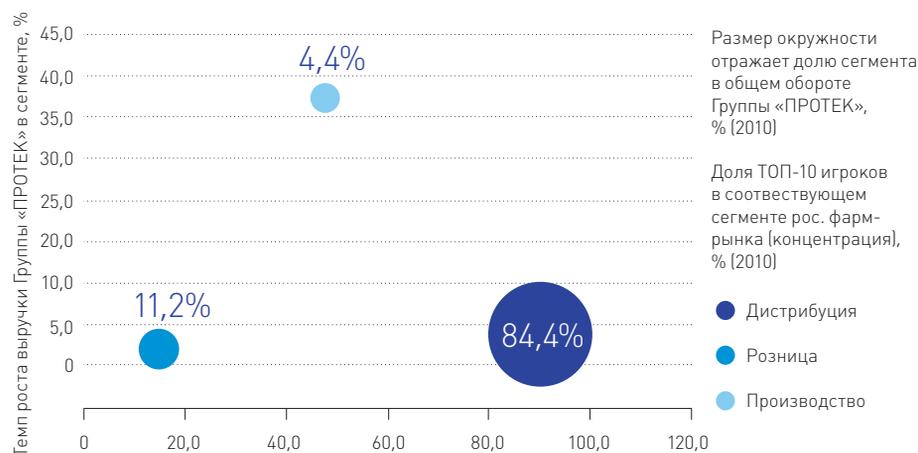
Компанией «Ригла» начата реализация партнерской программы по открытию аптек в продуктовых магазинах «Магнолия»

Компания «Ригла» открыла первый магазин товаров для мам и малышей «Мал мала меньше»



3.2 ПОЗИЦИИ ГРУППЫ «ПРОТЕК» НА РОССИЙСКОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ СЕГМЕНТОВ БИЗНЕСА ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»



3.2.1 ПОЗИЦИИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В СЕГМЕНТЕ «ДИСТРИБУЦИЯ»

Ключевая компания сегмента – ЗАО «Центр внедрения «ПРОТЕК» (компания основана в 1990 году).

ЦВ «ПРОТЕК» – крупнейший российский дистрибьютор фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья России.

ЦВ «ПРОТЕК» – дистрибьютор национального уровня. Компания осуществляет свою деятельность во всех 83 субъектах РФ. Региональная сеть насчитывает 41 филиал и 44 региональных торговых представительства. Количество точек доставки по России по итогам 2010 года составило 42 864 (количество клиентов грузополучателей).

Ключевые события компании

ЦВ «ПРОТЕК» в 2010 году:

1. Компания заняла первое место в рейтинге фармдистрибьюторов.
2. Завершен полноценный запуск новой межрегиональной логистической структуры, в частности, автоматизация межрегионального складского комплекса в Екатеринбурге.

Рейтинг по итогам 2010 г.	Наименование дистрибьютора	Доля рынка, 2010 г.
1	ПРОТЕК	18,8%
2	СИА	18,0%
3	Катрен	13,9%
4	РОСТА	12,0%
5	Alliance Healthcare	9,9%
6	Р-Фарм	6,4%
7	Ogiola	4,3%
8	Пульс	2,5%
9	Биотэк	2,5%
10	Империя-фарма	2,5%

Источник: обновленные данные DSM Group, годовой отчет «Фармацевтический рынок 2010»

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» В 2011–2012 ГГ.



ЗНАЧИМОСТЬ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ» ДЛЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

Крупнейший сегмент Группы «ПРОТЕК» по обороту.

Многолетняя эффективная работа дистрибьюторского направления Группы позволила завоевать репутацию лидера российского фармацевтического рынка, а также способствовала построению вертикальной интеграции Группы с выходом в розничный и производственный сегменты.

Инфраструктурный актив как Группы компаний «ПРОТЕК», так и российского фармацевтического рынка в целом.

По мере своего развития ЦВ «ПРОТЕК» участвовал в формировании российского рынка дистрибуции.

Наличие и лидерские позиции именно этого сегмента создают в Группе компаний возможности для синергии.

Это ключевая из трех необходимых составляющих, которые в совокупности обеспечивают сбалансированную синергичную модель бизнеса Группы компаний. Баланс подразумевает лидерство каждой из составляющих в своем сегменте фармрынка, однако сотрудничество между ними всегда строится на рыночных принципах.

Данный сегмент бизнеса является платформой для ускоренного роста сегментов «Розница» и «Производство».

Формирование маркетинговых компетенций названных сегментов в значительной степени основано на информационной и IT-инфраструктуре дистрибьюторского подразделения Группы. Очень важны возможности обмена высококвалифицированными менеджерами и специалистами. Персонал Группы пользуется возможностями построения горизонтальной карьеры в сегментах.

Дистрибьютор Группы «ПРОТЕК» (данные за 2010 год):

- поставки ЦВ «ПРОТЕК» обеспечили **72% оборота розничной сети «Ригла»;**
- через ЦВ «ПРОТЕК» производитель **«ФармФирма «Сотекс» реализовал 47% своей продукции.**



ДЛЯ СПРАВКИ:

Рыночная доля ЦВ «ПРОТЕК» в дистрибьюторском сегменте российского фармрынка оценивается на уровне 18,8%.

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕГМЕНТА ДИСТРИБУЦИИ

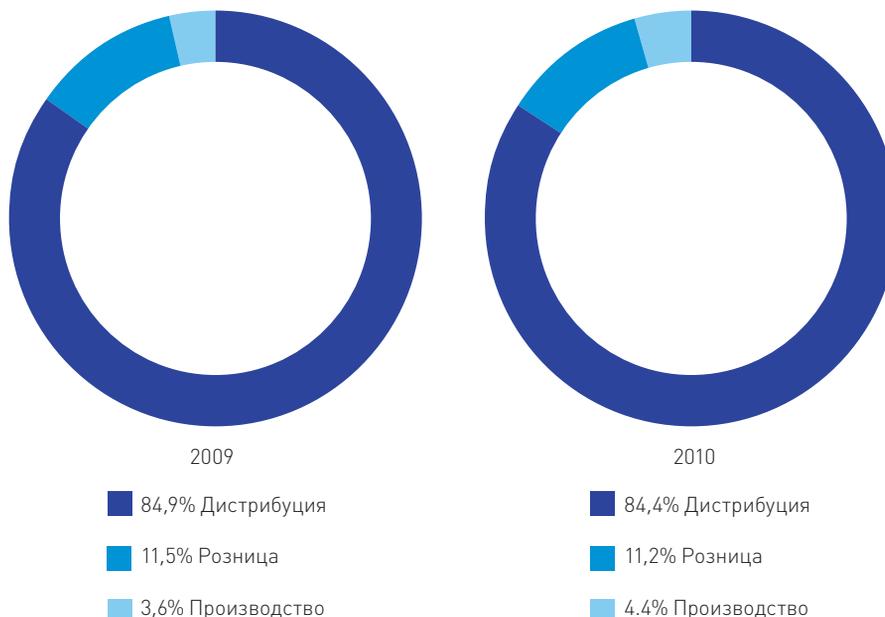
ЦВ «ПРОТЕК» работает с 860 ведущими фармацевтическими производителями из 46 стран мира. Все препараты закупаются непосредственно у производителей, что исключает для клиентов риск приобретения фальсификатов. Благодаря отлаженным партнерским отношениям «ПРОТЕК» способен осуществлять регулярные поставки до **15 000 наименований медикаментов, парафармацевтических препаратов и товаров медицинского назначения.**

Способность дистрибьютора обеспечить регулярную доступность широкого товарного ассортимента является для аптек и лечебно-профилактических учреждений одним из ключевых стимулов для дальнейшего сотрудничества с ним.

Клиентская база компании охватывает все сегменты фармацевтического рынка: единичные аптеки, аптечные сети, оптовые компании. На госпитальном и бюджетном рынках компания поставляет лекарственные средства в лечебно-профилактические учреждения, а также работает в рамках программы семи нозологий и ОНЛС (обеспечения льготных категорий граждан необходимыми лекарственными средствами). В целом **клиентская база компании насчитывает около 19,2 тысяч клиентов** (аптек и лечебно-профилактических учреждений).

ЦВ «ПРОТЕК» – семикратный обладатель высшей награды профессионалов фармацевтического рынка России – «Платиновой унции» в номинации «Лучший дистрибьютор лекарственных средств», а также других наград в сфере фармацевтики, информационных технологий, логистики, управления персоналом, благотворительности.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ПО СЕГМЕНТАМ



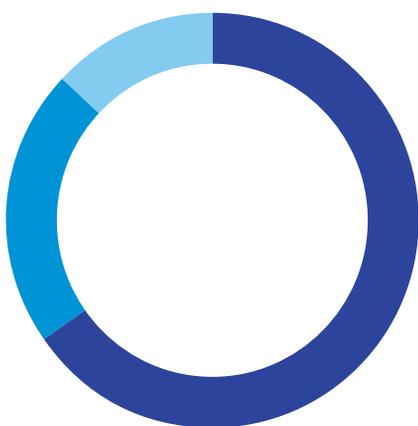
КРУПНЕЙШИЕ ПОСТАВЩИКИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ В ЗАКУПОЧНОМ ОБОРОТЕ ЦВ «ПРОТЕК»

№	Название поставщика
1	SANOFI-AVENTIS
2	GEDEON RICHTER
3	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD
4	ФАРМСТАНДАРТ ООО
5	A.MENARINI PHARMACEUTICAL INDUSTRY'S GROUP LTD
6	NYCOMED
7	ГлаксоСмитКляйн Трейдинг
8	NOVARTIS PHARMA
9	SERVIER
10	BAYER SCHERING
Доля ТОП-10 35,3%	
11	Р-фарм г.Москва
12	Sandoz
13	PFIZER
14	СОТЕКС ФАРМФИРМА ЗАО
15	НИЖФАРМ ОАО
16	SOLVAY PHARMACEUTICALS B.V.
17	KRKA
18	EGIS
19	ZENTIVA A.S.
20	Отечественные лекарства
Доля ТОП-20 52,2%	

Источник: данные компании



СТРУКТУРА КАНАЛОВ ЗАКУПОК В 2010 Г. ФАРМПРЕПАРАТОВ



65,4% Российские подразделения иностранных производителей и поставщиков

21,8% Российские заводы

12,8% Прямой импорт

Общая площадь складских помещений ЦВ «ПРОТЕК» по результатам 2010 года составляет 158,7 тыс. кв. м (-5,5% к показателю предыдущего года, в рамках продолжающейся модернизации логистической системы).

Центральный логистический комплекс компании – таможенно-складской терминал «Транссервис» – расположен в г. Пушкино в 15 километрах от Москвы по Ярославскому шоссе. Общая площадь терминала – 56,8 тыс. кв. м (более 50 000 паллето-мест). На территории ТСТ «Транссервис» расположен один из самых функциональных в России автоматизированных комплексов для сбора розничных заказов клиентов, способный собирать 450 тыс. позиций в пиковый день (около 6 000 заказов).

РЕФОРМА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЦВ «ПРОТЕК» С ПЕРЕХОДОМ НА МЕЖРЕГИОНАЛЬНУЮ ЛОГИСТИЧЕСКУЮ СТРУКТУРУ

Суть реформы

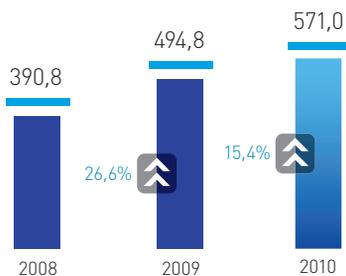
Для эффективного управления продажами и рационального использования логистической системы в компании в течение 2008–2009 гг. были реализованы следующие меры:

- выделены 6 региональных зон (региональных управлений): «Центр», «Москва», «Волга», «Юг», «Урал», «Восток». Обслуживание клиентов каждой зоны было организовано с центральных региональных складов, как это отражено на приведенной выше в данном отчете карте «Логистическая система ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» в 2011–2012 гг.».
- созданы депо-склады, цель которых состоит в поддержании товарного трафика в регионах, удаленных от центральных региональных складов.

Результаты реформы

- **Обеспечение темпов роста компании при снижении потребностей в складских площадях и складском персонале:** в течение 2008–2010 гг. площадь складов компании и численность рабочего персонала сократились на 10,4% и 11,9% соответственно, на фоне увеличения оборота за аналогичный период времени более чем на 31,8%.
- **Повышение управляемости компании** – применение унифицированных IT-решений в масштабе всей компании, онлайн-доступность информации об уровне складских запасов и дефектуре.
- **Рост удовлетворенности клиентов:**
 - снижение доли ошибок при комплектации заказов – с 0,14% до 0,12% от количества отпущенных позиций;
 - снижение среднего времени подготовки заказов.
- **Улучшение удельных показателей эффективности складского хозяйства.**

ВЫРУЧКА НА 1 КВ. М СКЛАДСКИХ МОЩНОСТЕЙ, тыс. руб.



Источник: данные компании

«КУСТОВОЙ» МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»

Расположение центрального регионального склада	Обслуживаемые регионы (включая регион расположения склада)
Москва	12
Самара	4
Казань	5
Новосибирск	2
Воронеж	3
Екатеринбург	4
Ростов-на-Дону	1
Санкт-Петербург	3

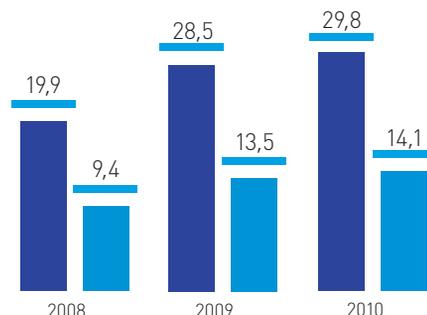
Источник: данные компании

КОЛИЧЕСТВО СКЛАДОВ ФИЛИАЛОВ, ДЕПО-СКЛАДОВ

Показатель	2008	2009	2010
Количество филиалов	41	41	41
из них со складами	37	30	28
Количество депо-складов	23	34	34
Площадь складов (суммарный объем складских помещений), тыс. кв. м	177,2	168,0	158,7
из них в собственности, %	64%	68%	76%

Источник: данные компании

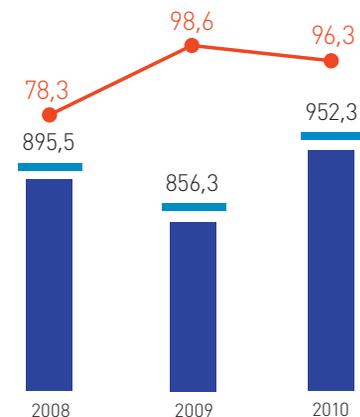
ДИНАМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА, млн руб.



- Выручка (млн руб.) на 1 человека рабочего персонала +49,5% с 2008 по 2010 год
- Выручка (млн руб.) на одного сотрудника компании (общая численность) +50,2% с 2008 по 2010 год

Источник: данные компании

РОСТ ВЫРУЧКИ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА 11,2% В 2010 Г. СВЯЗАН СО СНИЖЕНИЕМ СТОИМОСТИ УПАКОВКИ НА 2,2%



- Выручка в натуральном выражении, количество упаковок, млн шт.
- Средняя стоимость упаковки, руб.

Источник: данные компании

ОПЕРАЦИОННЫЕ ИТОГИ 2010 ГОДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕКТОРЕ «ДИСТРИБУЦИЯ»

Структура оборота ЦВ «ПРОТЕК» – как лидера рынка – очень близка к структуре российского фармацевтического рынка в целом. В структуре оборота ЦВ «ПРОТЕК» на коммерческий сегмент по итогам 2010 года пришлось 77,7% (78,6% в среднем по рынку).

В течение 2010 года сегмент «Дистрибуция» работал в сложной рыночной ситуации. В результате государственных регуляторных изменений в отрасли и, как следствие, значительной корректировки сбытовой политики производителей рынок дистрибуции столкнулся с затовариванием и усилением ценовой конкуренции.

Данные тенденции усугубились снижением покупательского спроса в связи с отсутствием традиционной сезонности и неактивной покупательской способностью населения.

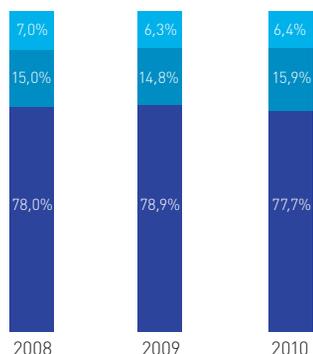
В соответствии с тенденциями рынка компания развивает ассортимент с упором на сегмент лечебной косметики и парафармацевтики. Доля позиций лечебной косметики и прочего нелекарственного ассортимента возросла в прайс-листе компании с 25,6% до 31,6% за период с 2008 по 2010 год.

На прямые продажи ЦВ «ПРОТЕК» приходится 89,5% выручки. Это подтверждает статус ЦВ «ПРОТЕК» как национальной компании, способной обеспечивать поставки в пункты конечной реализации продукции (аптеки, лечебно-профилактические учреждения и прочие).

По данным ЦМИ «Фармэксперт», по показателю прямых продаж ЦВ «ПРОТЕК» в 2010 году является лидером рынка с долей в 19,06%.

В результате вступления в действие новых правил формирования предельных дистрибьюторских наценок на лекарственные средства, а также обострившейся конкурентной ситуации наценки в дистрибьюторском сегменте были снижены. Наибольшее снижение средней наценки по итогам 2010 года в сегменте ЖНВЛС (до 7,9% с 15,8% в 2009 году).

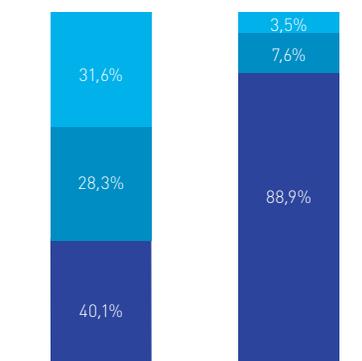
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ ПО СЕКТОРАМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА, %



■ ОТЛС
■ Бюджетный рынок
■ Коммерческий рынок

Источник: данные компании

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ АССОРТИМЕНТНЫХ ГРУПП, ПОЗИЦИЙ, 2010 Г., %



■ Косметика
■ НЛС
■ ГЛС

Источник: данные компании

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ЦВ «ПРОТЕК» ПО КЛЮЧЕВЫМ ГРУППАМ КЛИЕНТОВ, 2010 Г., %



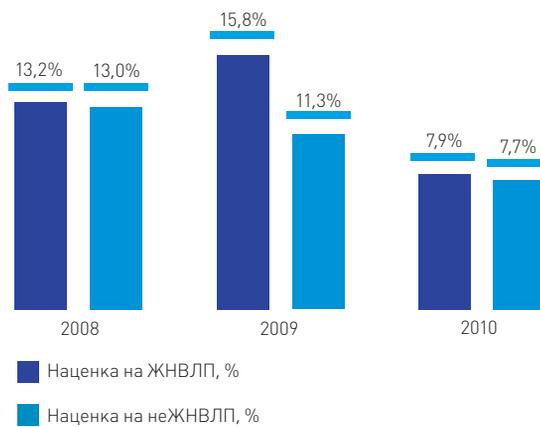
■ 35,6% Аптечные сети
■ 22,8% Аптеки
■ 11,8% Бюджетный сектор
■ 10,5% Оптовые поставки
■ 6,8% «Ригла»
■ 6,3% ОТЛС
■ 5,9% Стратегические аптечные сети
■ 0,3% Прочие

Источник: данные компании

Тогда как в прайс-листе Компании растет доля препаратов категории ЖНВЛП (+2,7% при расчете доли относительно всего ассортимента лекарственных средств) в структуре выручки увеличивается доля сегмента неЖНВЛП, т. е. ассортимента, не подпадающего под ценовое госрегулирование.

В рамках направления дистрибуции развивается целый комплекс взаимосвязанных услуг, востребованных участниками рынка: таможенное оформление, логистика, разработка информационных продуктов для фармрынка, маркетинг и продвижение товаров на рынке.

СРЕДНЯЯ НАЦЕНКА В СЕГМЕНТАХ ЖНВЛП / НЕЖНВЛП, %



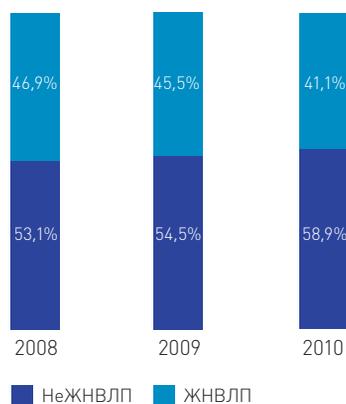
Источник: данные компании

Наименование вида доходов	Доля в выручке сегмента «Дистрибуция», 2010 г.	Рост выручки 2010 / 2009, %
Дистрибуция	98,7%	+8,8%
Оказание дополнительных услуг участникам фармрынка	1,3%	+33,0%
Итого рост выручки	100%	+9,1%

Меры по устранению/смягчению имеющихся слабых сторон / угроз, выявленных в ходе SWOT-анализа (к схеме на стр. 47):

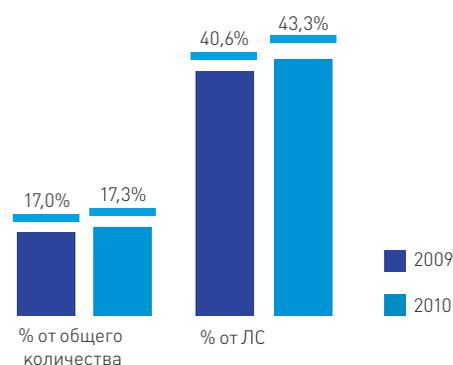
1. Переход на фиксированные цены в рублевом эквиваленте.
2. Отказ от объемных бонусов при сотрудничестве с компаниями – производителями, формирование оптимальных товарных запасов, планируемых прежде всего с учетом ожидаемой емкости рынка в конкретном периоде.
3. Наличие развитой инфраструктуры, технологического базиса и масштабы бизнеса сегмента «Дистрибуция» позволят компании соответствовать стандартам GDP (good distribution practice) в случае принятия соответствующих законодательных инициатив. Также соответствие бизнеса требованиям к минимальному размеру уставного капитала в случае введения подобных ограничений для участников рынка дистрибуции.
4. Постоянный поиск и внедрение новых межсегментных (синергических) способов получения дополнительных доходов и повышения общей рентабельности Группы компаний.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ: СЕГМЕНТЫ ЖНВЛП/НЕЖНВЛП



Источник: данные компании

ДОЛЯ ПОЗИЦИЙ ЖНВЛС ОТ ОБЩЕГО ПРАЙС-ЛИСТА И ОТ ЛС, шт, %



Источник: данные компании

SWOT-АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ КОМПАНИИ В СЕГМЕНТЕ «ДИСТРИБУЦИЯ»

S

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Лидерство в сегменте «Дистрибуция», масштаб бизнеса: присутствие во всех 83 регионах России, работа с 860 поставщиками из 46 стран мира; труднодостижимое конкурентное преимущество компании, в основе которого наиболее крупные на рынке накопленные инвестиции.

Лидер по широте ассортимента (до 15 000 ассортиментных позиций), включающего парафармацевтику.

Очень высокая финансовая устойчивость, минимальные объемы использования заимствований, по сравнению с конкурентами – существенно меньшие финансовые ограничения для дальнейшего развития бизнеса.

Публичный бизнес – финансовая прозрачность (аудированная финансовая отчетность по МСФО с 2006 года) и более высокое доверие со стороны российских и зарубежных партнеров и клиентов.

Преимущества синергии в ГК «ПРОТЕК»:

- повышение финансовой устойчивости Группы и ее отдельных сегментов;
- повышение мобильности и скорости реакции на рыночные изменения;
- легкость доступа к компетенциям коллег в каждом сегменте рынка;
- принятие бизнес-решений с учетом баланса интересов на уровне Группы;
- участие в проектах Группы компаний;
- исключение дублирования функций, получение ряда высококачественных компетенций/услуг из головной компании.

Автоматизированные и самые современные складские мощности общей площадью более 158,7 кв. м (76% в собственности), комплекс в г. Пушкино имеет одну из крупнейших в Восточной Европе линию автоматизированного набора.

Гарантия происхождения товара, отсутствие серых схем и сопутствующих рисков.

Инновационность, постоянное наращивание уровня автоматизации деятельности.

Лидерство в клиентском сервисе:

- комплексное предложение – широкий перечень ключевых и дополнительных услуг, что поддерживается профицитом логистических мощностей;
- производителям предлагается широкий охват российского рынка с вариантами маркетингового продвижения препаратов;
- высокопрофессиональная служба сбыта, обеспечивающая продвижение препаратов наряду с использованием электронных систем; компанией создана одна из лучших на рынке систем электронного заказа – «eФарма2».

W

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Низкая маржинальность сегмента в среднесрочной перспективе ввиду ужесточения госрегулирования и, как следствие, обострившейся конкуренции.

O

РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Восстановление российского фармацевтического рынка:

- покупательной способности населения (возможен рост величины средней отгрузки клиентам);
- рост бюджетных расходов на фармацевтические программы;
- переход к потреблению более дорогостоящих и более эффективных препаратов (увеличение средней стоимости упаковки, увеличение операционной и логистической эффективности).

Возможное вступление в ВТО подстегнет интерес иностранных и отечественных производителей к сотрудничеству с национальным дистрибьютором по тематике продвижения препаратов (получение оперативного и широкого доступа к присутствию на российском рынке).

Повышение эффективности ассортимента за счет введения в прайс-лист более высокомаржинальных продуктов.

Совершенствование логистической системы.

T

РЫНОЧНЫЕ УГРОЗЫ

Нестабильность курсов доллара и евро к рублю (закупочные цены в валюте, продажи на российском рынке в рублях).

Продолжение политики производителей по выравниванию долей дистрибьюторов при работе на российском рынке.

Продолжение практики иностранных производителей по форсированной «накачке» товаропроводящей дистрибьюторской цепи в стремлении выполнить планы продаж, предусматривающие темпы роста существенно превышающие рост российского рынка.

Копирование вертикально интегрированной бизнес-модели компании отечественными и зарубежными конкурентами, размывание уникальности рыночных предложений компании.

3.2.2 ПОЗИЦИИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В СЕГМЕНТЕ «РОЗНИЦА»

Ключевая компания сегмента – аптечная сеть «Ригла» (компания основана в 2001 году).

Аптечная сеть «Ригла», будучи сетью национального уровня, является одним из лидеров розничного фармацевтического рынка России.

По итогам 2010 года сеть насчитывает 648 аптек в 27 регионах России.

Указанное количество аптек включает 56 аптек аптечной сети «Живика» (Группа компаний «ПРОТЕК» владеет 51%-й долей в аптечной сети «Живика»).

Общая площадь аптек сети на конце 2010 года составляла 89,4 тыс. кв. м.

Компания занимает 2-е место среди аптечных сетей по объему продаж в коммерческом сегменте российского фармрынка.

Аптеки под брендом «Ригла» работают в современном формате фарммаркетов здоровья. Их отличительные черты – открытая выкладка товаров, около 18 тысяч ассортиментных позиций, включая широкую линейку парафармацевтических товаров, единый высокий стандарт обслуживания, предложение покупателям разнообразных дополнительных услуг.

Компания «Ригла» также развивает сеть аптек-дискаунтеров под брендом «Будь здоров!». Отличительные черты сети – конкурентоспособные цены, закрытый формат торговли, сравнительно небольшие площади помещений, постоянное наличие широкого ассортимента, включая редкие и дорогостоящие препараты. Первая аптека сети-дискаунтера «Будь здоров!» открылась в апреле 2010 года в Москве. По состоянию на 31 декабря 2010 года в составе сегмента «Розница» аптеки под брендом «Будь здоров!» представлены 57 точками.

Стратегия расширения сети-дискаунтера реализуется за счет переформатирования региональных сетей, находящихся под управлением «Риглы» и работающих под локальными брендами. Инвестиции в конвертацию оцениваются компанией как минимальные, так как под бренд «Будь здоров!» переводятся аптеки с похожими характеристиками по формату и площади. В процессе перевода, как правило, переформируются витрины и внутренняя навигация аптеки, замены торгового оборудования не требуется. Перевод осуществляется выборочно в соответствии с учетом особенностей локальных рынков. Решение о переводе аптек в формат дискаунтера принимается только на основании взвешенного анализа конкурентного окружения и покупательского спроса. Если, согласно технико-экономическому обоснованию, снижение цен позволит решить вопрос локальной конкуренции, увеличить трафик аптеки и повысить рентабельность, то такая точка ребрендируется.

Компания одинаково активно развивает два основных бренда: «Ригла» и «Будь здоров!». В ситуации острой конкурентной борьбы мультиформатность позволяет сети гибко решать вопросы конкуренции на локальных рынках и удовлетворять запросы различных потребительских аудиторий.

Компания «Ригла» три года подряд (в 2008, 2009, 2010 годах) признавалась лучшей аптечной сетью по результатам голосования экспертного совета наиболее авторитетной фармацевтической премии «Платиновая унция».

В номинации «Аптечная сеть» данной премии компании оцениваются по таким критериям, как эффективность бизнеса, сила бренда, успешность маркетинговой политики, широта ассортимента, социальная значимость.

Рейтинг по итогам 2010 г.	Наименование аптечной сети	Доля в коммерческом сегменте, 2010 г.
1	Аптеки 36,6	2,53%
2	Ригла	2,44%
3	Фармакор*	1,70%
4	Имплозия* и **	1,42%
5	Фармаимпекс	1,11%
6	А5	0,94%
7	Доктор Столетов	0,83%
8	Вита**	0,81%
9	Радуга	0,81%
10	Самсон-Фарма	0,76%

* С учетом аптек, работающих с компанией по договорам франчайзинга.
** Экспертная оценка.

Источник: ЦМИ «Фармэксперт»

КАРТА РЕГИОНАЛЬНОГО ПРИСУТСТВИЯ КОМПАНИИ

- 1 Калининградская область
- 2 г. Санкт-Петербург
- 3 Ленинградская область
- 4 Тверская область
- 5 Ярославская область
- 6 Республика Коми
- 7 Красноярский край
- 8 Московская область
- 9 г. Москва
- 10 Тульская область
- 11 Владимирская область
- 12 Рязанская область
- 13 Нижегородская область
- 14 Чувашская Республика
- 15 Пермский край
- 16 Свердловская область
- 17 Ханты-Мансийский АО
- 18 Воронежская область
- 19 Республика Татарстан
- 20 Краснодарский край
- 21 Ростовская область
- 22 Волгоградская область
- 23 Саратовская область
- 24 Самарская область
- 25 Республика Башкортостан
- 26 Забайкальский край
- 27 г. Киев



Ключевые события компании «Ригла» в 2010 году

1. Приобретение пяти новых аптечных сетей (127 аптек).
2. Масштабное открытие аптек-дискаунтеров закрытого формата под брендом «Будь здоров!».
3. Запуск проекта по выпуску товаров под собственной торговой маркой (СТМ) в нелекарственных категориях.
4. Партнерство с крупнейшей в России программой лояльности «Связной-Клуб».

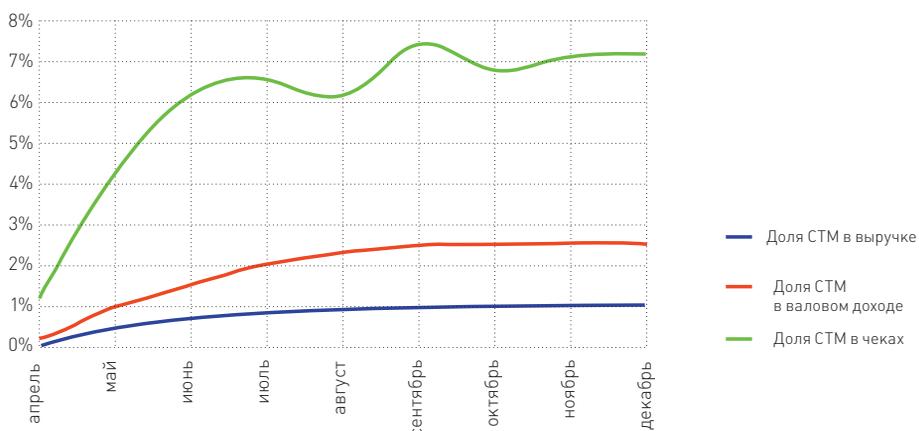
Запуск проекта по продаже товаров под собственной торговой маркой «Ригла»

В 2010 году был запущен проект по продаже товаров под собственной торговой маркой «Ригла». Реализация СТМ осуществляется как через собственную аптечную сеть, так и через дистрибьюторские мощности ЦВ «ПРОТЕК» другим игрокам аптечного рынка.

По итогам 2010 года в продаже находилось 56 наименований СТМ, план на 2011 год – довести эту цифру до 350 и получить 4% товарооборота и 8% валовой прибыли от продажи СТМ. Наценка при реализации СТМ в несколько раз превышает среднюю наценку на закупаемые товары.

Это делает данный проект очень эффективным и перспективным. В будущем это даст значительные возможности для увеличения рентабельности бизнеса как «Риглы», так и для Группы «ПРОТЕК».

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СТМ, 2010 Г.



Источник: данные компании

ЗНАЧИМОСТЬ СЕГМЕНТА «РОЗНИЦА» ДЛЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

Второй по обороту сегмент Группы «ПРОТЕК»

Стратегическое партнерство с национальным фармацевтическим дистрибьютором ЦВ «ПРОТЕК» обеспечивает клиентам сети по всей России равный доступ к высококачественным сертифицированным лекарственным средствам и товарам для красоты и здоровья.

Аптечная сеть – одна из лидеров розничного рынка – усиливает комплексное предложение Группы «ПРОТЕК» для отечественных и иностранных производителей.

Сеть обеспечивает среди прочих такие возможности, как быстрое розничное продвижение препаратов на российском рынке, оперативное получение обратной связи и маркетинговой информации о предпочтениях различных категорий потребителей.

Актив Группы компаний «ПРОТЕК», позволяющий получать добавленную стоимость в аптечном сегменте рынка.

Одна из трех необходимых составляющих, которые в совокупности обеспечивают сбалансированную синергетическую модель бизнеса Группы компаний. Баланс подразумевает высокие позиции каждой из составляющих в своем сегменте фармрынка, однако сотрудничество между ними всегда строится на рыночных принципах.

Розничная сеть «Ригла» Группы «ПРОТЕК» (данные за 2010 год):

- крупнейший клиент дистрибьюторского подразделения с долей 6,8% в его обороте;
- важный канал для реализации продукции производителя «Сотекс» с долей 1,17% в его выручке.

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНОГО СЕГМЕНТА

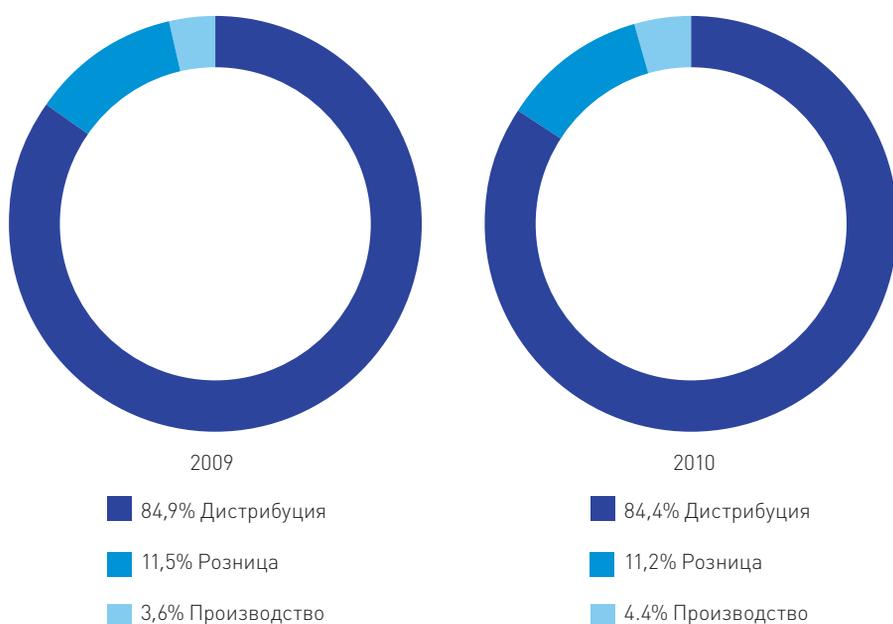
По итогам 2010 года важнейшим фактором увеличения числа аптек стали покупки пяти новых сетей.

38 аптек было закрыто по причинам несоответствия показателям эффективности и расторжения договоров аренды.

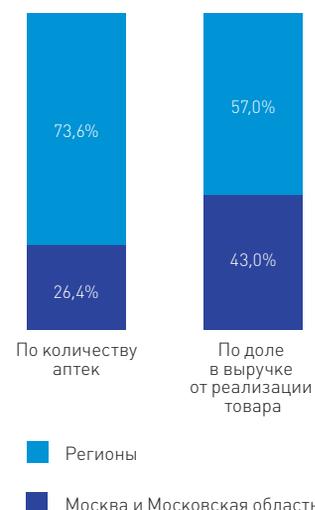
Аптечная сеть более активно растет за пределами Москвы путем совершения M&A сделок: доля региональных аптек возросла с 68% до 73,6% от общего числа аптек за период 2008–2010 годы. Доля региональных аптек в выручке от реализации товара составила в 2010 году 57%.

Ассортимент аптечной сети «Ригла» составляет около 18 тысяч наименований лекарственных средств и парафармацевтики.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ПО СЕГМЕНТАМ, %



СТРУКТУРА АПТЕЧНОЙ СЕТИ В 2010 Г.



Источник: данные компании



ДЛЯ СПРАВКИ:

Рыночная доля сети в розничном сегменте российского фармрынка оценивается на уровне 2,44%.

РОЗНИЧНЫЙ СЕГМЕНТ: КЛЮЧЕВЫЕ ФОРМАТЫ

Наименование бренда	Ригла	Будь здоров!
Целевой ценовой сегмент аптечного рынка	Супермаркеты здоровья Обеспечивает компании присутствие в более высоком ценовом сегменте рынка, предоставляет наиболее требовательным клиентам более широкий ассортимент и разнообразные дополнительные услуги.	Дискаунтеры Наиболее эффективная экономическая модель для широкой региональной экспансии сети (закрытая форма торговли => низкие затраты). Обеспечивают рост продаж в упаковках (главная потребность для производителей, ресурс для увеличения доходов).
Тип выкладки товаров в аптеках	Открытая выкладка Размещение – стрит-ритейл центра города, торговые центры	Закрытая выкладка Более широкие возможности размещения аптек, прежде всего в местах с меньшей проходимостью в городах, а также в менее крупных населенных пунктах
Преобладающие регионы расположения	Крупнейшие города России	Основной бренд компании для развития в регионах России

Аптеки «Ригла» посещают 44 миллиона покупателей в год, средний чек составляет 264 руб. без НДС. В июле 2010 года «Ригла» стала партнером крупнейшей программы лояльности «Связной-Клуб», выпустив кобрендовую карту лояльности. В апреле 2011 г. выдано около 65 тысяч карт «Ригла» – «Связной-Клуб». Средний чек по карте лояльности составляет 646 руб.

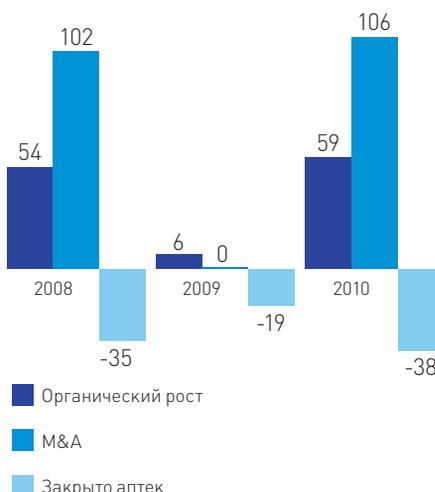
В структуре форматов торговли в аптечной сети возрастает доля аптек закрытого формата: в течение 2008–2010 годов. доля аптек данного формата увеличилась с 37,8% до 46,6% от общего количества аптек. Увеличение доли аптек закрытого формата связано с реализацией концепции мультиформатности (большей конкурентоспособности на локальных рынках), которую компания начала воплощать с момента открытия первой аптеки сети-дискаунтера «Будь здоров!» в апреле 2010 г. и на которую делает ставку в обозримом будущем. Одной из основных отличительных черт бизнес-модели сети-дискаунтера «Будь здоров!» является традиционный закрытый формат торговли при сравнительно небольшой торговой площади.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕК И РЕГИОНОВ ПРИСУТСТВИЯ



Источник: данные компании

ДИНАМИКА ФАКТОРОВ РОСТА ЧИСЛА АПТЕК



Источник: данные компании

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПАНИИ К ПОМЕЩЕНИЯМ ПРИ ВЫБОРЕ МЕСТОРАЗПОЛОЖЕНИЯ АПТЕК

Компания уделяет большое внимание параметрам помещений как при выборе мест размещения новых аптек (для приобретения в собственность или взятия в аренду), так и при анализе действующих аптек в ходе подготовки сделок по слиянию и поглощению. Место расположения является едва ли не главным фактором для эффективного функционирования аптеки.

«Идеальные» помещения для размещения аптек должны удовлетворять целому ряду условий:

- соответствие помещений размерам, техническим требованиям и пр.;
- размещение в рекомендуемых типах зданий: торговый центр, административное здание, пристройки к жилым зданиям и прочие общегородских типов и пр.;
- расположение рядом компаний и организаций: магазинов продуктов, сетевых продуктовых супермаркетов, ЛПУ, медцентров, салонов красоты, мест массового отдыха и пр.;
- требования к географическим характеристикам помещения задаются в зависимости от места его расположения: центральная часть города, центр спального района, район новостройки, торговый центр; речь идет прежде всего о расположении на пешеходных и автомобильных потоках.

ОПЕРАЦИОННЫЕ ИТОГИ 2010 ГОДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОМ СЕГМЕНТЕ

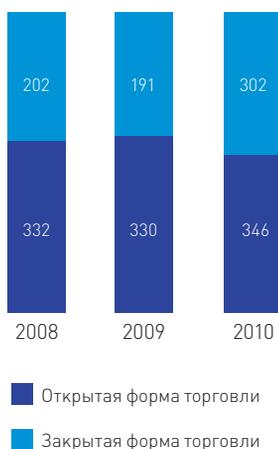
Доля рецептурных препаратов (RX) по числу наименований в течение 2008–2010 гг. сократилась в ассортименте сети на 2,3% до 18,7%. Однако вклад данного сегмента в выручку и валовую прибыль сети увеличился за тот же период на 3,4% и 1,3% соответственно.

Доля позиций парафармацевтики по итогам 2010 года достигла 60,1% от всех торговых наименований сети. При этом если вклад данного сегмента в выручку сократился на 2,3% за 2008–2010 годы, то доля в валовой прибыли увеличилась на 1,2%. Это указывает на весьма привлекательную маржинальность данной ассортиментной категории.

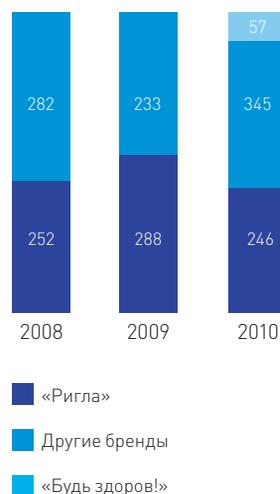
В структуре занимаемых площадей в течение 2008–2010 годов возросла доля площадей в собственности сети (с 20,2% в 2008 г. до 25,8% в 2010 г.), а также сократилась доля площадей, используемых на условиях краткосрочной аренды (с 27,9% в 2008 г. до 24,1% в 2010 г.).

СТРУКТУРА АПТЕЧНОЙ СЕТИ ПО ФОРМАМ ТОРГОВЛИ И БРЕНДАМ

Количество аптек, по формам торговли



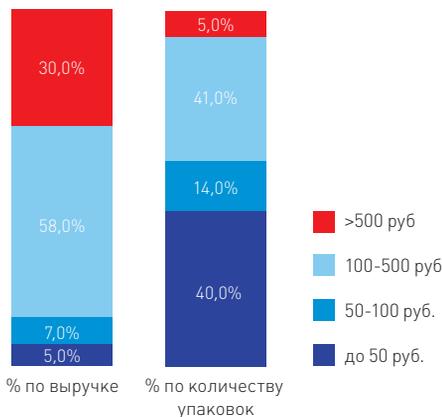
Количество аптек, по брендам



Источник: данные компании

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА

Структура продаж ЛС по ценовым категориям в 2010 г.



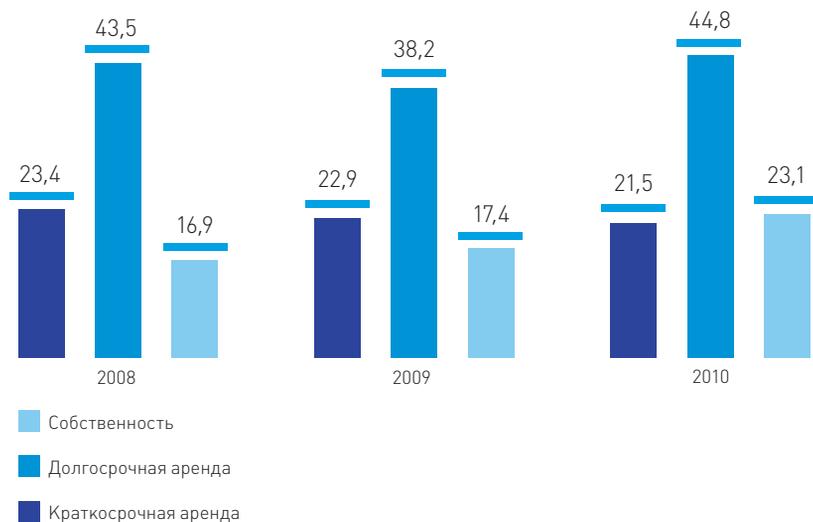
Источник: данные компании

Структура ассортимента в 2010 г.



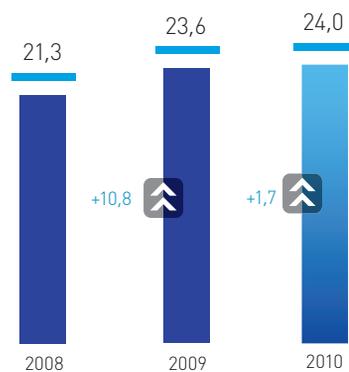
Источник: данные компании

СТРУКТУРА ЗАНИМАЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ, тыс. кв. м



Источник: данные компании

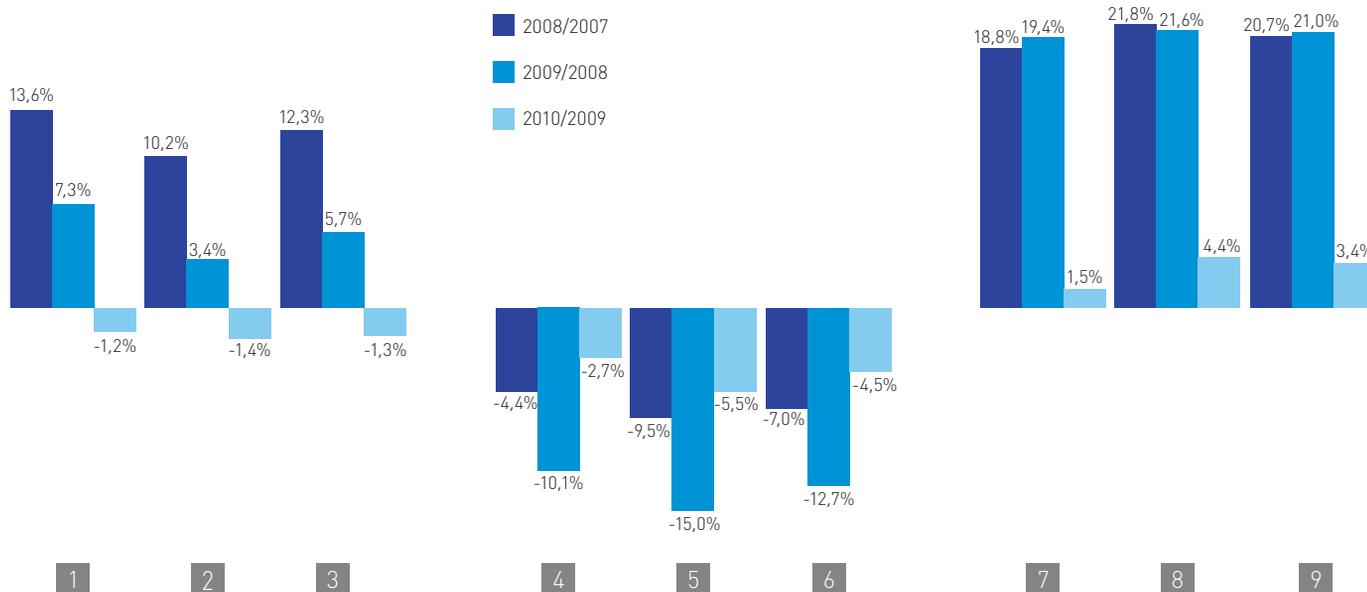
ВЫРУЧКА НА КВ. М ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, тыс. руб. в месяц



Источник: данные компании

Анализ сопоставимых (Like-for-Like, LFL) показателей: по итогам 2010 года **рост суммы среднего чека (+3,4%)** не смог полностью компенсировать **сокращение количества чеков (-4,5%)**, результатом чего стало **незначительное снижение объема выручки (-1,3%)**.

ДИНАМИКА СОПОСТАВИМЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



Источник: данные компании

SWOT-АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ КОМПАНИИ В СЕГМЕНТЕ «РОЗНИЦА»

S

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Второй крупнейший игрок на рынке фармацевтической розницы РФ, масштаб бизнеса создает условия для расширения маркетинговых услуг для производителей.

Мультиформатность: развитие наряду с брендом «Ригла» бренда сети-дискаунтера «Будь здоров!».

Компания обеспечивает производителям широкий охват российского рынка, быстрый вывод препаратов во все регионы присутствия сети.

Партнерство с продуктовыми ритейлерами. Например, соглашение с сетью «Магнолия» о размещении аптек на площадях сети.

Присутствие в одной программе лояльности «Связной-Клуб».

Преимущества синергии в ГК «ПРОТЕК»:

- получение товара от дистрибьютора на выгодных условиях, на правах одного из крупнейших клиентов;
- доступ к маркетинговой информации по сегментам дистрибуции и производства (планирование региональной экспансии, «тонкая настройка» ассортиментной матрицы);
- доступ к дефицитным на рынке позициям на разумных ценовых условиях, обеспечение гарантий поставок сезонно востребованного товара
- выгодные логистические условия от ЦВ «ПРОТЕК» для дистрибуции собственных торговых марок;
- развитие в регионах со стартовой базы в виде местных филиалов ЦВ «ПРОТЕК»;
- подпитка квалифицированным персоналом;

- принятие бизнес-решений с учетом баланса интересов на уровне Группы;
- участие в проектах Группы компаний;
- исключение дублирования функций, получение ряда высококачественных компетенций/услуг из головной компании.

Использование передовых международных стандартов:

- наличие ассортиментного плана;
- централизованное управление бизнес-процессами сети.

W

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Ввиду крупных масштабов сеть попадает под действие нового налогового регулирования с переводом на общую систему налогообложения.

O

РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Модернизация системы здравоохранения, выделение финансирования на государственном и региональных уровнях.

Постепенный выход потребительского спроса на докризисный уровень.

Выход на высокие темпы органического расширения сети.

Повышение лояльности клиентов за счет:

- партнерства с крупнейшей в России программой лояльности «Связной-Клуб» (лидер в России по количеству выданных карт – 12 млн);
- собственного журнала «Сезоны здоровья» (на самокупаемости за счет рекламных бюджетов от производителей, тираж – 200 000 экз.).

Участие в аукционах по приватизации муниципальных сетей аптек.

Запуск интернет-продаж.

Уменьшение конкуренции на розничном фармацевтическом рынке (сокращение количества игроков за счет налоговых изменений).

Вывод на весь рынок собственных торговых марок; под брендом «Ригла» – только товары из парафармацевтического ассортимента.

Услуги производителям по проведению промоакций в сети, услуг по мерчендайзингу.

Повышение доходности за счет продвижения препаратов в кластерах.

Сокращение расходов за счет перехода на филиальную систему, уменьшения количества юридических лиц и унификации бизнес-процессов.

Автоматизация бизнес-процессов для повышения эффективности продаж:

- использование ERP-системы Oracle для бизнес-аналитики и всестороннего информационного обеспечения управления бизнесом;
- перевод на «еФарма2» аптек (помимо 250, автоматизированных в 2010 г.);
- внедрение Docs Vision (система контроля выполнения поручений).

Развитие категорийных проектов (студии активной косметики, детские студии, фитобары, кабинеты экспресс-диагностики кожи и волос «VivaLaVit»).

Ускоренный запуск новых аптек через использование МОГ (мобильных обучающих групп), передающих операционные компетенции «вахтовым» методом персонала на местах.

T

РЫНОЧНЫЕ УГРОЗЫ

Слияния и поглощения на период до 2014 года затруднены – изменения в режиме налогообложения резко снизили привлекательность объектов для M&A ввиду снижения рентабельности аптек.

Сохранение неблагоприятной системы налогообложения аптечного бизнеса в 2011 году и далее: повышение налогового бремени в связи с переводом аптек с уплаты единого налога на вмененный доход (ЕНВД) на общую систему налогообложения; увеличение отчислений с фонда оплаты труда (с 14% для компаний, применявших ЕНВД, до 34%).

Недостижение планировавшихся уровней операционной эффективности ранее приобретенных активов, состояние активов может оказываться хуже, чем оценивалось в ходе их приобретения.

Возможное ухудшение рыночных условий для открытия новых аптек: опережающий рост арендной платы за привлекательные площади, увеличение зарплатных ожиданий персонала.



**МЕРЫ ПО УСТРАНЕНИЮ/СМЯГЧЕНИЮ ИМЕЮЩИХСЯ СЛАБЫХ СТОРОН / УГРОЗ,
ВЫЯВЛЕННЫХ В ХОДЕ SWOT-АНАЛИЗА:**

1. Интенсификация открытия новых аптек в формате дискаунтеров.
2. Жесткий контроль над операционной эффективностью аптек в ходе всех бизнес-процессов.
3. Повышение лояльности потребителей.
4. Постоянный поиск и внедрение новых межсегментных способов получения дополнительных доходов и повышения общей рентабельности Группы компаний.
5. Более активная работа с производителями в рамках маркетинговых контрактов по продвижению товаров.

3.2.3 ПОЗИЦИИ ГРУППЫ В СЕГМЕНТЕ «ПРОИЗВОДСТВО»

Ключевая компания сегмента – ЗАО «ФармФирма «Сотекс» (компания основана в 1999 году).

ЗАО «ФармФирма «Сотекс» – это динамично развивающийся производитель лекарственных средств. Завод Компании, располагающийся в Сергиево-Посадском районе Московской области, является одним из наиболее высокотехнологичных и инновационных российских фармацевтических предприятий, осуществляющий производство лекарственных препаратов в соответствии с европейскими требованиями «Правил организации производства и контроля качества лекарственных средств» (GMP EU).

В данный момент компания сконцентрирована на выводе собственных торговых марок, а также сотрудничестве с иностранными компаниями в области лицензионного производства фармацевтических препаратов.

«ФармФирма «Сотекс» в 2010 г. реализовал на рынке 28 наименований собственных брендов на общую сумму 758,6 млн руб. При этом их доля составила в выручке сегмента «Производство» 15,9%, в валовом доходе 33%.

На предприятии установлено оборудование ведущих мировых производителей. «ФармФирма «Сотекс» ежегодно проводит технический аудит производственных мощностей совместно с зарубежными партнерами, представляющими ведущие мировые фармацевтические компании, такие как «Никомед», «Байер», «Санофи-Авентис», «Орион» и другими.

«ФАРМФИРМА «СОТЕКС» – КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ В 2010 Г.

- Компания заняла 4-е место по объемам продаж в рейтинге отечественных производителей по итогам 2010 года. Рыночная доля компании составила 3,64%;
- Значительное увеличение доли собственных брендов в выручке компании;
- Региональная служба в составе бизнес-юнитов: «Неврология», «Ревматология» и «Бюджетные продажи» – выросла с 90 до 148 человек;
- Собственный биотехнологический бренд компании – препарат «Эральфон» – признан «Прорывом года» по результатам голосования экспертного совета самой авторитетной премии фармацевтического рынка «Платиновая унция».
- Собственные бренды компании – препараты «Амелотекс» и «Эральфон» – получили премию «Рецепт года».
- Вывод на рынок новых продуктов компании: «Нейрокс» (объем продаж в 2010 году 36,61 млн руб.), «Амелотекс» таб. (объем продаж в 2010 г. 9,69 млн руб.), «Эральфон», 4 тыс. МЕ (объем продаж в 2010 году 18,41 млн руб.), «Церетон», капс. (объем продаж в 2010 году 5,38 млн руб.)

По состоянию на 31 декабря 2010 года ассортиментный портфель компании включает 67 лекарственных средств, в том числе 28 собственных брендов. Наибольший объем в структуре производства составляют препараты, применяемые в кардиологии, ревматологии, неврологии, онкологии, нефрологии, а также препараты общегоспитального применения.

По мере развития портфеля компания наращивает долю препаратов под собственными брендами. Их количество возросло с 8 до 28 в течение 2008–2010 годов.

Вклад собственных брендов в выручку сегмента «Производство» возрос с 3,6% до 15,9% в денежном выражении.

ЗНАЧИМОСТЬ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО» ДЛЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

Сегмент «Производство» Группы «ПРОТЕК» – наименьший по объему выручки, однако демонстрирующий **наибольшие темпы роста оборота (+36,9% в 2010 году).**

Рейтинг по итогам 2010 г.	Наименование производителя	Доля рынка в 2010 г.
1	Фармстандарт	18,30%
2	Штада Арцнайmittel АГ	6,69%
3	Валента	3,68%
4	«Сотекс»	3,64%
5	Верофарм ЗАО	3,60%
6	Биотэк	2,75%
7	Материя Медика	2,64%
8	Фарм-центр	2,41%
9	Акрихин-фарма	2,38%
10	Микроген НПО	2,07%

Источник: ЦМИ «Фармэксперт»



ДЛЯ СПРАВКИ:

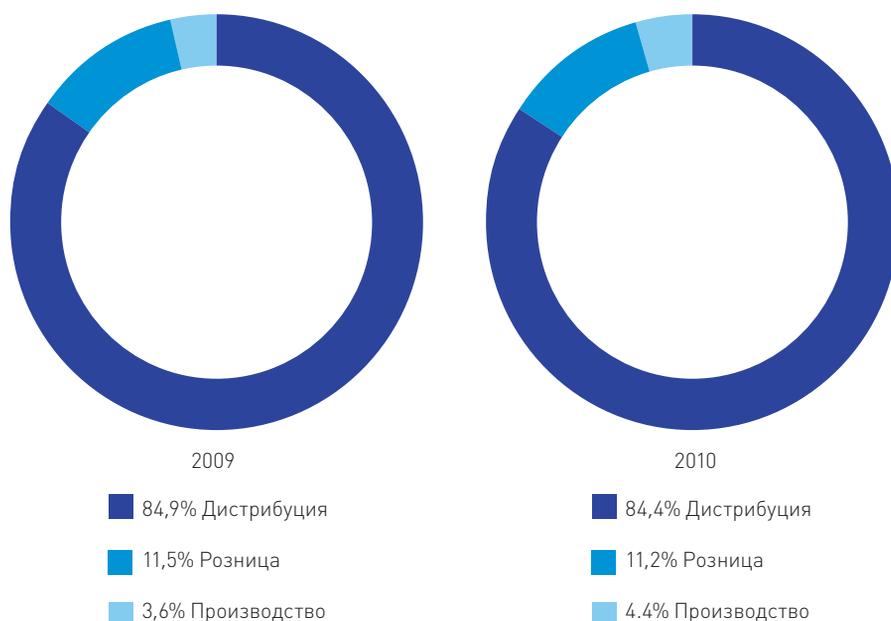
Рыночная доля «Сотекса» среди российских фармпроизводителей оценивается на уровне 3,64%.

«ФармФирма «Сотекс» обладает значительным потенциалом роста. Международные фармпроизводители заинтересованы в локализации производства и сотрудничестве в России с местным сильным партнером (лицензионное производство, поставка субстанций для локального производства брендованных дженериков). «ФармФирма «Сотекс» обладает свободными производственными мощностями (около 40% от установленной мощности завода).

Производственный сегмент обеспечивает деятельное участие Группы «ПРОТЕК» в российских программах государственного значения:

- стратегия «Фарма 2020» («Сотекс» развивается в русле данной стратегии);
- импортозамещение, трансферт в страну передовых фармтехнологий (уже реализован трансферт 90 технологий);
- создание фармацевтических кластеров (участие в работе ФК «Северный») в качестве одного из якорных партнеров проекта;
- в развитии и принятии в России стандарта GMP.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» ПО СЕГМЕНТАМ



Актив Группы компаний «ПРОТЕК», позволяющий получать добавленную стоимость в производственном сегменте рынка.

Сегмент «Производство» является первой составляющей концепции сбалансированной модели бизнеса Группы компаний «ПРОТЕК». Каждая из компаний Группы входит в ТОП-5 в сегментах рынка, при этом сотрудничество между ними строится на принципах рыночной целесообразности.

«ФармФирма «Сотекс» Группы «ПРОТЕК» (данные за 2010 год):

- является 14-м поставщиком по доле в закупочном обороте (1,8%) дистрибьютора ЦВ «ПРОТЕК»;
- в закупочном обороте аптечной сети «Ригла» поставки «Сотекса» составляют 0,42%.

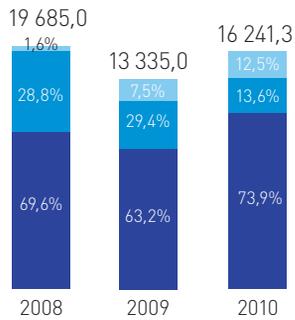
Производственный портфель компании развивается по трем направлениям:

1. Производство и продвижение собственных лекарственных препаратов.
2. Производство препаратов на лицензионной основе (брендов и бренд-дженериков ведущих мировых компаний).
3. Производство высококачественных МНН-дженериков.

Собственные торговые марки «ФармФирма «Сотекс» являются драйвером будущего роста доходов и рыночной доли компании. Демонстрируя наибольшие темпы прироста и высокую рентабельность (валовая рентабельность превышает 65%), препараты данной категории позволят компании наращивать долю на высококонкурентном российском рынке, причем главным образом за счет импортозамещения препаратов западных фармпроизводителей. Наибольших успехов в данном направлении удалось достичь с продуктами «Эральфон» (рыночная доля – 11,7% (руб.) / 12,7% (уп.) и «Амелотекс» (рыночная доля – 10,4% (руб.) / 15% (уп.), по данным ЦМИ «Фармэксперт».

Компания реализует препараты во всех сегментах фармрынка, при этом существенные доли приходятся на розничный коммерческий рынок (69,7%) и ОНЛС, где компания представлена препаратами «Эральфон» и «Эпокрин».

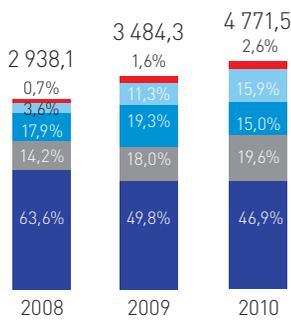
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС», тыс. упаковок



- Лицензионное производство
- МНН-дженерики
- Собственные бренды

Источник: данные компании

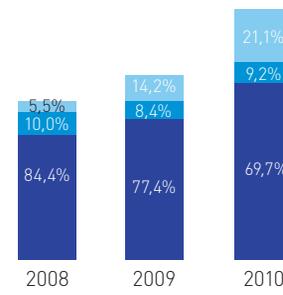
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО», млн руб.



- Лицензионное производство
- Субстанции
- МНН-дженерики
- Собственные бренды
- Прочее

Источник: данные компании

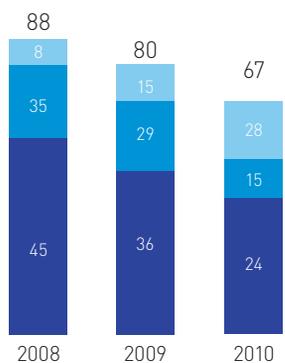
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ



- Коммерческий рынок
- Бюджетный рынок
- ОНЛС

Источник: данные компании

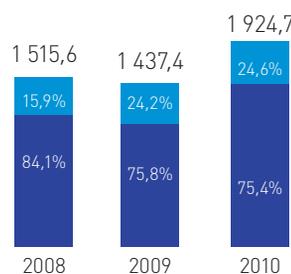
СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС», количество позиций



- Лицензионное производство
- МНН-дженерики
- Собственные бренды

Источник: данные компании

СТРУКТУРА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» ПО ФОРМАМ ВЫПУСКА, млн руб.



- Твердые формы
- Ампульные и шприцевые формы

Источник: данные компании

СТРУКТУРА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» ПО КОЛИЧЕСТВУ УПАКОВОК, тыс. шт.



- Твердые формы
- Ампульные и шприцевые формы

Источник: данные компании

Наибольшую динамику в 2010 году показали продажи препаратов направлений «Неврология» и «Эпо». В 2010 году было проведено существенное реформирование Региональной службы компании и выведены новые продукты, что обеспечило высокие приросты продаж препаратов: «Эральфон» +90,9%, «Фламакс» +100%, «Амелотекс» +51,7%, «Церетон» +112% к продажам в 2009 г., в рублях.

Два продукта компании – «Эральфон» и «Амелотекс» – по результатам продаж в 2010 году получили премию «Рецепт года», «Эральфон» – «Платиновую унцию» в номинации «Прорыв года».

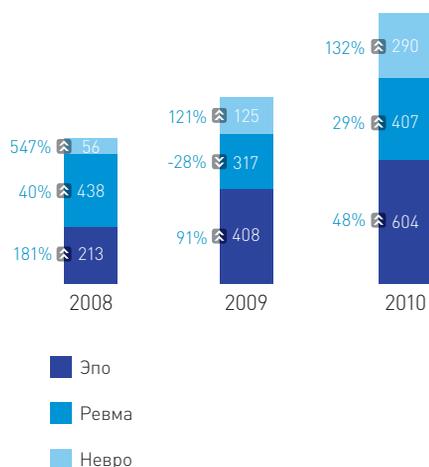
В структуре продаж компании существенную долю занимают национальные дистрибьюторы: ЦВ «ПРОТЕК», Катрен и Альянс Хелскеа, далее следуют межрегиональные компании, участвующие в программах льготного лекарственного обеспечения с препаратами «Эральфон» и «Эпокрин». Высокая доля ЦВ «ПРОТЕК» обусловлена развитием совместных проектов по производству и промоции отдельных продуктов на рынке.

«Сотекс» продолжает развивать новые собственные продукты, в 2010 году зарегистрированы:

- «Эральфон» 3 тыс. МЕ №6;
- «Эральфон» 5 тыс. МЕ №6;
- «Эральфон» 20 тыс. МЕ №6;
- «Эральфон» 40 тыс. МЕ №1 и №6;
- «Идринол» инъекц.;
- «Ликферр 100».



ПРОМОТИРУЕМЫЕ ПОРТФЕЛИ КОМПАНИИ, ВЫРУЧКА, млн руб. (% – прирост к прошлому периоду)



Источник: данные компании

Портфель торговых марок	Форма выпуска	2009 Продажи, млн руб.	2010 Продажи, млн руб.	Прирост, %
Эпо		408,0	603,9	48,0%
Эпокрин	Инъекции	222,8	250,3	12,3%
Эральфон	Инъекции	185,2	353,6	90,9%
Ревма		316,7	407,2	28,6%
Доломин	Инъекции	7,1	7,7	9,4%
Синокрон	Инъекции	104,7	120,8	15,4%
Структум	Капсулы	195,7	238,8	22,1%
Фламакс	Инъекции	0,0	26,6	100,0%
Невро		124,6	289,8	132,5%
Амелотекс	Инъекции	74,1	112,3	51,7%
	Таблетки	0,0	9,7	100,0%
КомплигамВ	Инъекции	0,9	20,2	2 039,1%
Нейрокс	Инъекции	0,0	36,7	100,0%
Церетон	Инъекции	49,6	105,5	112,5%

SWOT-АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ КОМПАНИИ В СЕГМЕНТЕ «ПРОИЗВОДСТВО»

S

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

«ФармФирма «Сотекс» входит в ТОП-5 в сегменте российских производителей.

Наличие обширного и уникального для российского рынка опыта прямого взаимодействия практически со всеми крупными иностранными фармацевтическими производителями.

Компания, занимаясь лицензионным производством, выводит на рынок собственные продукты, в отличие от многих российских производителей, занимающихся только контрактным производством и выпуском дешевых МНН-дженериков. «ФармФирма «Сотекс» производит препараты под собственными торговыми марками как на своей, так и на контрактных площадках.

Преимущества синергии в ГК «ПРОТЕК»:

- продвижение препаратов Сотекса через лояльного дистрибьютора и реализация ассортимента через сетевые аптеки в рамках специальных маркетинговых акций и программ, позволяющие решать различные вопросы вывода на рынок новых продуктов и развития текущих;
- оптимизация товарных запасов на складах в регионах РФ, ускорение оборачиваемости товарного запаса;
- встречи торгового персонала подразделений, обмен маркетинговой информацией и согласование рыночных планов;
- правильное ценовое позиционирование препаратов «Сотекса» в прайс-листе ЦВ «ПРОТЕК»;
- миграция в Группе компаний квалифицированного персонала и его развитие;
- принятие бизнес-решений с учетом баланса интересов на уровне Группы;
- участие в проектах Группы компаний;
- исключение дублирования функций, получение ряда высококачественных компетенций/услуг из головной компании;

Развитие собственных брендов: в портфеле из 67 лекарственных средств – 28 собственных брендов; стратегия компании предусматривает расширение числа торговых марок тремя путями:

1. органический рост (вывод на рынок собственных разработок);
2. приобретение перспективных сторонних разработок;
3. запуск совместных проектов с российскими и зарубежными отраслевыми партнерами.

Обеспеченность передовым оборудованием производства Германии, Италии, Бельгии и Франции; способность предложить новые формы выпуска препаратов, например препаратов в преднаполненных шприцах с устройством защиты иглы.

Соблюдение стандартов GMP EU. Ежегодный технологический аудит завода мировыми фарм-производителями; соответствие стандартам GMP подтверждается аудиторами от «Санофи-Авентис», «Никомед» и другими партнерами.

«Тонкая настройка» маркетинговой функции, традиционно сильной в компании. Очень важным событием в деятельности компании в 2010 году стало также изменение масштабов (численности) и структуры региональной службы. В службе создано управление по терапевтическим направлениям, каждое из которых сфокусировано на продвижении нескольких ключевых препаратов в соответствующей сфере:

- неврология,
- ревматология,
- бюджетные продажи,
- в 2011 году формируется направление кардиологии.

Каждое из направлений имеет свою региональную представленность. Продвижение включает прямую работу с медицинским сообществом во всех сегментах рынков.

Наличие лидерского опыта создания отечественных фармацевтических продуктов полного цикла (препарат «Бупивакаин», получено регистрационное удостоверение, включен в российский список 57 стратегических лекарственных средств).

Наличие pipeline в виде ряда препаратов, находящихся на стадии регистрации и разработки.

Наличие собственной развитой биотехнологической R&D платформы «Протеиновый Контур»; создание нематериальных активов в виде патентов, торговых марок, собственных торговых знаков.

Наличие pipeline в виде биотехнологических препаратов.

Участие в выработке федерального законодательства по российской версии стандартов GMP, экспертное участие во временной рабочей группе рыночных ассоциаций: АРФП (Ассоциация российских фармацевтических производителей) и СПФО (Союз профессиональных фармацевтических организаций).

Способность обеспечивать при необходимости до 100% потребностей российского рынка в определенных категориях препаратов (пример – «Эпозтин Альфа», используемый в нефрологии и онкологии, собственная российская разработка компании – от субстанции до выпуска в форме преднаполненных шприцев).

Низкая текучесть персонала, аккумулирование компетенций в фирме (система ученических договоров и сбалансированная система мотивации, уникальные возможности профессионального развития).

W

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Жизненный цикл большинства собственных продуктов портфеля находится на начальных этапах и требует инвестиций на продвижение. Это обусловлено тем, что формирование и развитие портфеля продолжается.

Концентрация портфеля в RX сегменте и как следствие ограничение ресурсов по продвижению портфеля.

Отсутствие полного цикла производства твердых форм: капсулы и таблетки.

» O

РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Наращивание доли производства высокомаржинальных брендированных дженериков, перспективы их «встраивания» в госпрограммы, связанные с запуском в стране страховой медицины и обеспеченные бюджетным финансированием; цель компании: около 50-60% выручки должно приходиться на продукты собственного производства под своими брендами.

Активное участие в государственных инициативах по импортозамещению с помощью собственных современных дженериков, обладающих новыми потребительскими свойствами; возможность конкурировать с предложениями иностранных производителей в сегменте оригинальных препаратов.

Приоритет государственного регулирования на развитие внутренних производителей, принятие мер по ограничению чистого импорта.

Наращивание экспорта продукции.

Формирование Таможенного союза ЕврАзЭС гармонизирует правила стран-участниц (России, Беларуси, Казахстана) в сфере лекарственного обеспечения населения, в результате упростятся правила по регистрации препаратов, будет инициировано взаимное признание фармацевтических препаратов, у компании расширится рынок сбыта по причине имеющегося ценового преимущества перед западными поставщиками.

Сокращение конкуренции со стороны отечественных предприятий с устаревшим технологическим оборудованием после вступления в силу стандартов GMP, запланированного на 2014 год.

Возможное вступление в ВТО подстегнет интерес иностранных производителей к сотрудничеству с сильным национальным производителем по направлению запуска лицензионного производства препаратов, а также поставки фармацевтических субстанций для локального производства брендированных дженериков.

» T

РЫНОЧНЫЕ УГРОЗЫ

Слабое законодательство РФ в области защиты интеллектуальной собственности.

Нестабильность курсов доллара и евро к рублю (закупочные цены субстанций в валюте, продажи произведенных препаратов на российском рынке в рублях).

Иностранные производители могут выбрать путь самостоятельного строительства современных заводов на российской территории, без партнерства с российскими компаниями.

Сохранение в российском законодательстве низкого коэффициента возмещения расходов на разработки препаратов.

Сохранение неясности с критериями определения понятия отечественного лекарственного препарата.

Неясная позиция государства о предоставлении 15% преференций российским фармацевтическим производителям.

Повышение себестоимости производства.

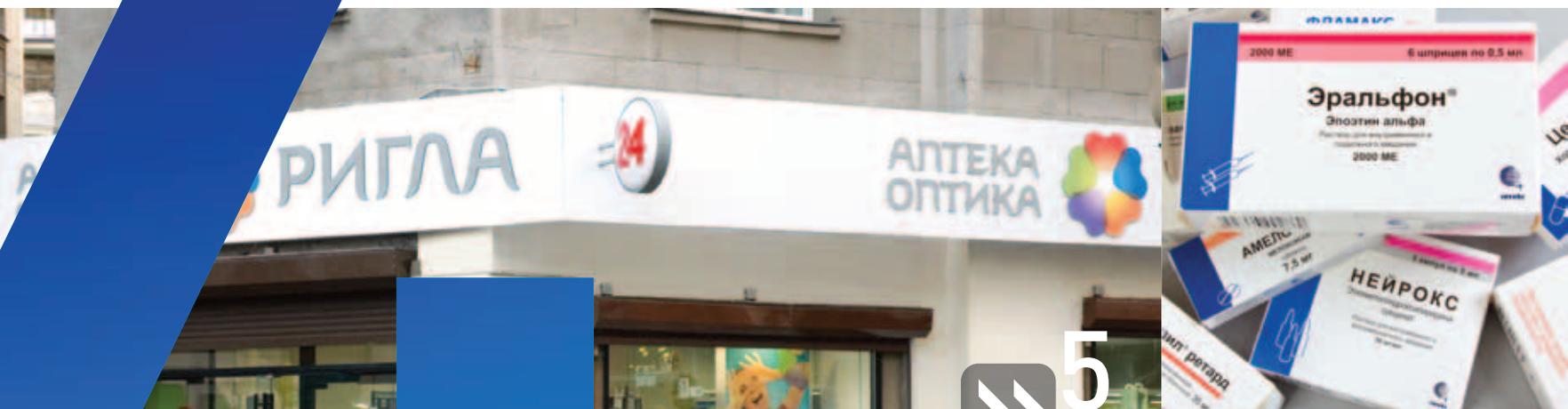
Отсрочка введения правил по утверждению стандартов GMP в РФ.

Сохранение неясности с подготовкой в России профильных кадров и образовательными стандартами.

МЕРЫ ПО УСТРАНЕНИЮ/СМЯГЧЕНИЮ ИМЕЮЩИХСЯ СЛАБЫХ СТОРОН / УГРОЗ, ВЫЯВЛЕННЫХ В ХОДЕ SWOT-АНАЛИЗА:

1. «ФармФирма» «Сотекс» развивает продуктовый портфель в рамках текущих терапевтических направлений, при этом приоритет отдается тем продуктам, которые могут дополнить текущие портфели и расширить кластер, в том числе за счет ОТС.
2. Участие компании в государственных программах, в том числе ОНЛС, обеспечило существенную долю этих продуктов в продажах компании. «ФармФирма» «Сотекс» корректирует развитие портфелей, чтобы обеспечить их равномерное влияние на доходность.
3. Контрактные площадки для производства твердых форм дают возможности относительно быстро развернуть производство и получить гарантированный объем продукции. Развитие этого направления позволит снять производственные ограничения при выпуске новых форм и более эффективно управлять производственной себестоимостью.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



»» 5

Обзор финансовых результатов

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

РОЛЬ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ»

Сегмент «Дистрибуция» предоставляет партнерам и клиентам распределительные, логистические, информационные и консалтинговые услуги, основанные на современных маркетинговых и IT-решениях на рынке здоровья и красоты по всей территории Российской Федерации.

ЦЕЛЬ НА 2011–2015 ГГ.

Главной целью на 2011–2015 гг. является повышение доходности бизнеса с ростом выручки не меньше темпов роста рынка, за счет увеличения доли на коммерческом рынке и обеспечения лидерских позиций на бюджетном рынке; удержание лидирующих позиций и обеспечение устойчивости и непрерывности бизнес-деятельности.

Для достижения цели по повышению капитализации/стоимости сегмента «Дистрибуция» необходимо реализовать ряд долгосрочных задач развития:

- 1. Обеспечение необходимой динамики роста основных финансово-экономических показателей** для обеспечения требуемого уровня капитализации компании в основных сегментах за счет удержания доли ЦВ «ПРОТЕК» на коммерческом и бюджетном сегментах рынка (ГЛС), а также за счет наращивания доли рынка в секторе парафармацевтики.
- 2. Повышение доходности операций** за счет проведения комплекса мероприятий по повышению доходности активной клиентской базы, улучшения качества управления по наиболее доходному ассортименту, развития дополнительных возмездных услуг для клиентов и поставщиков.
- 3. Увеличение скорости оборачиваемости товарного запаса** за счет проведения комплекса мероприятий с поставщиками по балансировке планов закупок и продаж, повышения эффективности управления товарными операциями.



Миссия: ЦВ «ПРОТЕК» – национальная компания, заботящаяся о здоровье нации, путем обеспечения населения товарами и услугами в сфере здоровья и красоты.

Мы формируем высокие стандарты ведения бизнеса и инновационные технологии, создавая новые возможности для развития сотрудников, партнеров, коллег, инвесторов.



- 4. Повышение производительности труда.**
- 5. Обеспечение конкурентоспособности продукта компании** за счет предоставления комплекса услуг поставщикам и потребителям, а также развития бизнес-направлений, обеспечивающих удержание доходности компании.

В комплекс услуг для поставщиков входит:

- маркетинговое сопровождение продукта (услуги планирования, вывода на рынок РФ новых продуктов, продвижения продуктов, реклама, сбытовые акции);
- информационная поддержка продаж продукции поставщика на территории РФ;
- хранение товара на складах;
- услуги по таможенному оформлению и хранению грузов.

В комплекс услуг для клиентов входит:

- обеспечение клиентов товаром с требуемым уровнем сервиса и доступности;
- товарное кредитование клиентов;
- информационные услуги по установке и поддержанию программных продуктов, обеспечивающих полный цикл функционирования аптек (заказ продукции, управление запасом, ценообразование, отчетность);

- участие аптек в промоакциях поставщиков;
 - обучение и повышение квалификации сотрудников клиентов;
 - более точная настройка продукта компании под потребность клиентов (ассортимент, цены, сервис, сбытовые модели).
- 6. Развитие бизнес-направлений, снижающих риски работы компании на рынке фармдистрибуции РФ** – диверсификация (поиск и развитие портфеля на смежных рынках). Например, развитие направления «Логистические услуги».
 - 7. Повышение дохода и управление рисками** за счет реализации мероприятий по повышению отдачи от имеющихся основных средств, развития системы управления рисками и устойчивостью бизнеса и разработки мероприятий по безусловному выполнению законодательства.



Индикаторами эффективности являются следующие показатели (их абсолютные значения и динамика):

- ROE;
- EVA (прирост экономической добавленной стоимости);
- ликвидность;
- доля операционных издержек в реализации;
- оборачиваемость товарного запаса;
- эффективность использования недвижимости (загрузка производственных мощностей, управление излишками площадей);
- доля в совокупных закупках ООО «Ригла»;
- выручка;
- производительность труда.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «РОЗНИЦА» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

РОЛЬ СЕГМЕНТА «РОЗНИЦА»

Потенциал повышения стоимости бизнес-направления «Розница» заключается в увеличении доли рынка за счет органического роста, слияний/поглощений, интеграции с бизнес-направлением «Дистрибуция» и повышения эффективности бизнеса. Бизнес-направление «Розница» обеспечивает гарантированный канал сбыта и формирует потенциал для перехода на роль основного генератора прибыли Группы компаний «ПРОТЕК» в будущих периодах.

ЦЕЛЬ НА 2011–2015 ГОДЫ

Главной целью на 2011–2015 гг. является компенсация потери валового дохода вследствие изменения налогового режима, повышение доходности бизнеса с ростом выручки, опережающим темпы роста рынка, удержание лидирующих позиций на рынке, повышение рентабельности бизнеса и обеспечение устойчивости и непрерывности бизнес-деятельности.



Для достижения цели по повышению капитализации/стоимости сегмента «Розница» необходимо реализовать следующие долгосрочные задачи развития:

1. Увеличение рыночной доли и завоевание лидерской позиции по выручке от реализации на розничном фармацевтическом рынке РФ.
2. Обеспечение динамики роста чеков для аптек LFL за счет повышения конкурентоспособности.
3. Повышение конкурентоспособности аптечной сети за счет параллельного развития двух форматов и брендов аптек, отвечающих потребностям большего круга потребителей:
 - аптека «Ригла» – открытая форма торговли с высокими стандартами сервиса, широким ассортиментом, в том числе парафармацевтических товаров;

- аптека «Будь здоров!» – закрытая форма торговли, конкурентоспособные цены, широкий ассортимент с преобладанием лекарственных средств.
4. Замена собственной программы лояльности на более экономичную и самую большую по охвату покупателей в России коалиционную программу лояльности «Связной-Клуб», включающую 45 участников – сетей ритейла в различных отраслях.
 5. Увеличение доли продаж собственных торговых марок. Разработка и запуск собственных независимых торговых марок (не под брендом «Ригла») для увеличения доли продаж Private Label в аптеках сети «Ригла» и «Будь здоров!». Запуск продаж под собственными независимыми торговыми брендами на весь рынок через ЦВ «ПРОТЕК».

Миссия: «Ригла» – доступная для потребителя национальная аптечная сеть здоровья и красоты, делать покупки в которой легко и удобно.



6. Увеличение доходов от производителей лекарственных средств и парафармацевтических товаров за счет увеличения количества и качества услуг по продвижению и маркетингу в аптеках «Ригла» и «Будь здоров!». Увеличение количества маркетинговых соглашений с компаниями-производителями.
7. Сокращение расходов по действующему бизнесу. Сокращение расходов на персонал в аптеках за счет перевода на аутсорсинг непрофильных, вспомогательных функций, повышение производительности труда специалистов аптек за счет улучшения автоматизации ключевых бизнес-процессов в аптеках.

Сокращение расходов на аренду помещений за счет использования излишков площадей торговых точек под сдачу в субаренду (или аренду) под развитие бизнес-проектов, совмещаемых с розничной фармацевтической торговлей.

8. Эффективное органическое развитие в регионах.
9. Эффективные сделки по слияниям и поглощениям.

Индикаторами эффективности реализации стратегии являются следующие показатели (их абсолютные значения и динамика):

- ROE;
- EVA (прирост экономической добавленной стоимости);
- ликвидность;
- доля операционных издержек в реализации;
- отсутствие нерентабельных (убыточных) аптек;
- соотношение «выручка от реализации/1 кв. м торговой либо общей площади»;
- прирост количества чеков сети и LFL;
- увеличение средней стоимости чека сети и LFL;
- соотношение офисного и производственного персонала;
- уровень чистой рентабельности;
- выручка сети и LFL.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

РОЛЬ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО»

Сегмент «Производство» является драйвером повышения стоимости Группы компаний «ПРОТЕК». Он рассматривается головной компанией как наиболее доходный вид бизнеса, обладающий безусловным потенциалом роста.

Основная роль сегмента «Производство» заключается в формировании экономически эффективного и пользующегося рыночным спросом продуктового портфеля, состоящего из собственных (производимых и/или самостоятельно выводимых на рынок) и не собственных (являющихся объектом совместного управления) продуктов в наиболее доходных и быстрорастущих сегментах фармацевтического рынка Российской Федерации, а также выход на международный рынок с собственными брендами.

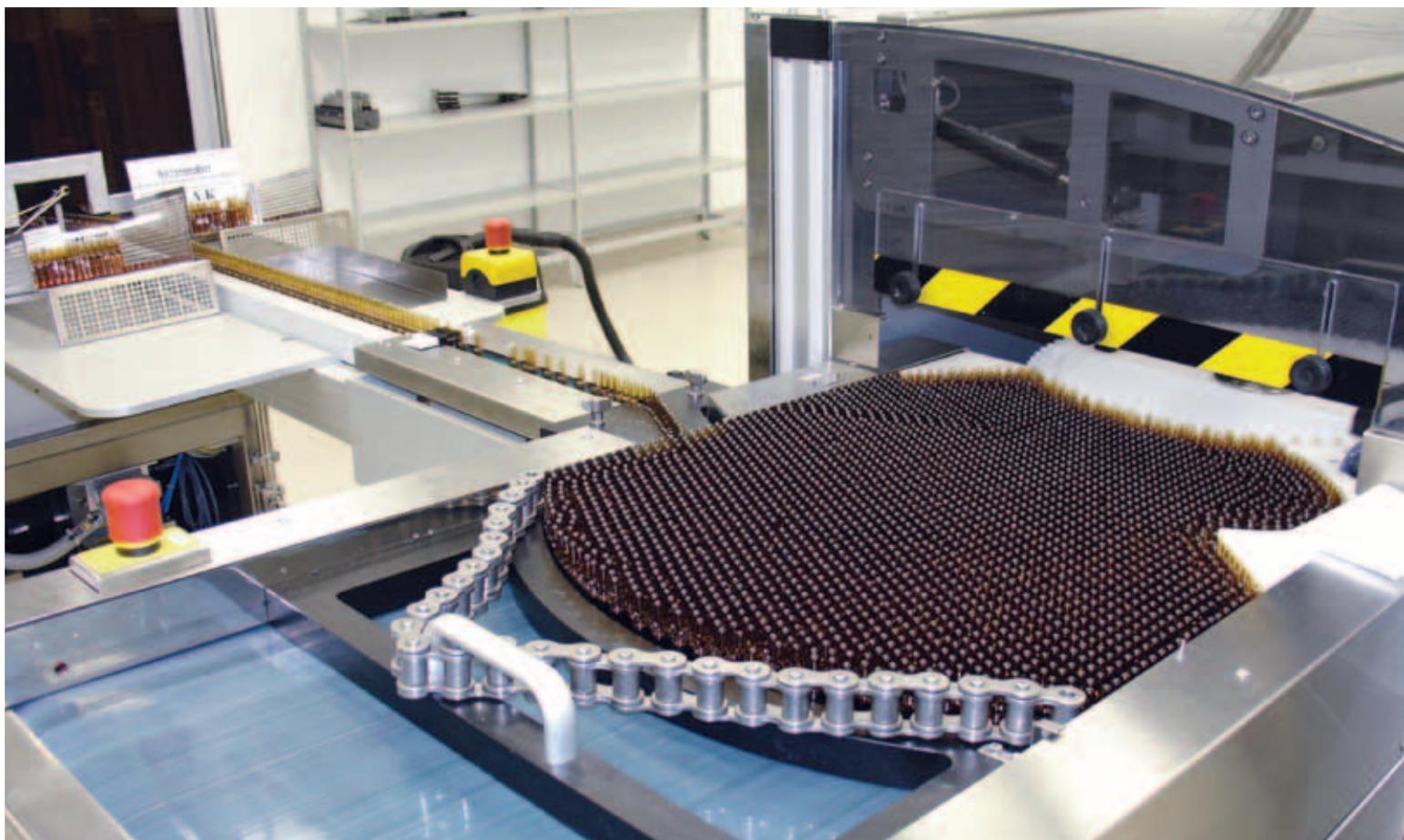
ЦЕЛИ НА 2011–2015 ГГ.

Главными целями на 2011–2015 гг. являются повышение эффективности бизнеса с ростом доли рынка, увеличение доли собственных брендов в формировании валового дохода и обеспечение устойчивости и непрерывности бизнес-деятельности.



Миссия: Мы работаем для того, чтобы Вы были здоровыми!





Для достижения цели по повышению капитализации/стоимости сегменту «Производство» необходимо реализовать следующие долгосрочные задачи развития:

1. Обеспечить 2-3 место в отраслевом рейтинге локальных производителей по комплексному показателю.
2. Обеспечить необходимую динамику роста основных финансово-экономических показателей для достижения требуемого уровня капитализации компании.
3. Сформировать портфель собственных брендов с высокой добавленной стоимостью в перспективных сегментах рынка.
4. Увеличить ассортимент биотехнологических препаратов, а также иных инновационных препаратов.
5. Увеличить долю ОТС-препаратов в портфеле компании с целью диверсификации рисков в связи с ужесточением государственного регулирования бюджетного рынка.
6. Расширить портфель компании за счет сделок M&A.
7. Расширить географическое присутствие сегмента «Производство» в странах СНГ и Восточной Европы.

Индикаторами эффективности реализации стратегии являются следующие показатели (их абсолютные значения и динамика):

- выручка;
- ROE;
- EVA (прирост экономической добавленной стоимости);
- доля собственных торговых марок в структуре валового дохода;
- доля операционных издержек в реализации.

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ



6
Капитальные вложения
и инвестиции

МЫ РАБОТАЕМ В ТРЕХ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС-СЕКТОРАХ:

ДИСТРИБУЦИЯ

По данным ДСМ, доля ЦВ «ПРОТЕК» по итогам 2010 года составила 18,8% (без учета вторичных продаж). Мы обслуживаем все 83 региона РФ, включаем 159 тыс. кв. м складов, прайс-лист содержит более 14 562 позиций, больше, чем у основных конкурентов, если основываться на доступных прайс-листах российских дистрибьюторов.

В 2010 и 2009 годах продажи нашего дистрибьюторского сегмента составили 90 644 млн руб. и 83 121 млн руб., представляющие соответственно 84,4% и 84,9% от нашей общей выручки до межсегментной элиминации.

РОЗНИЦА

Также мы управляем одной из крупнейших аптечных сетей в России – «Ригла». По данным маркетингового агентства «Фармэксперт», розничная сеть «Ригла» является второй по размеру в России, рыночная доля Аптечной сети Группы «ПРОТЕК» выросла на 0,3% – с 2,28% до 2,44%.

На 31 декабря 2010 года аптечная сеть «Ригла» состояла из 648 аптек, расположенных в 27 регионах России. По итогам работы в 2010 и 2009 годах выручка составила 12 005 млн руб. и 11 256 млн руб. соответственно, что составило 11,2% и 11,5% от наших общих продаж до межсегментной элиминации.

ПРОИЗВОДСТВО

Наш производственный сегмент состоит из четырех компаний с головной компанией «Сотекс», которая является 4-м крупнейшим отечественным фармпроизводителем, согласно данным ЦМИ «Фармэксперт», с рыночной долей 3,64% по объему реализации от всех российских фармпроизводителей. В 2010 году «Сотекс» осуществлял продажи около 70 ГЛС. Наша выручка от продаж составила в 2010 и 2009 годах 4 771 млн руб. и 3 484 млн руб. соответственно, или 4,4%, и 3,6% от общих продаж холдинга до межсегментной элиминации. Наши продукты представлены бренд-дженериками «Сотекса» (производимыми и продвигаемыми под торговыми знаками, владельцем которых является «Сотекс»), лицензионными бренд-дженериками (производимыми и продвигаемыми «Сотексом» на основании лицензионных соглашений с другими фармпроизводителями) и небрендированными (МНН) дженериками.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ЗА 2010 ГОД В СРАВНЕНИИ С 2009 ГОДОМ

Нижеследующая таблица демонстрирует наш консолидированный отчет о совокупном доходе за 2010 и 2009 годы, также в ней указывается процентное отношение каждой статьи к выручке от реализации.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Выручка от реализации	99 840 831	100%	91 580 958	100%	9,0%
Себестоимость реализации	(87 033 537)	(87,2)%	(76 140 125)	(83,1)%	14,3%
Валовая прибыль	12 807 294	12,8%	15 440 833	16,9%	(17,1)%
Коммерческие расходы	(7 131 043)	(7,1)%	(6 503 593)	(7,1)%	9,6%
Общехозяйственные и административные расходы	(3 739 568)	(3,7)%	(3 965 793)	(4,3)%	(5,7)%
Прочие операционные (расходы)/доходы, чистая сумма	(32 131)	0,0%	78 888	0,1%	(140,7)%
Расходы на первичное размещение (IPO)	(476 450)	(0,5)%	-	-	-
Операционная прибыль	1 428 102	1,4%	5 050 335	5,5%	(71,7)%
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	10 372	0,0%	6 609	0,0%	56,9%
Восстановление дисконтирования отложенного вознаграждения связанной стороне за приобретение дочерней компании	-	-	(59 741)	(0,1)%	-
Обесценение финансовых вложений	(123 258)	(0,1)%	-	-	-
Процентные расходы, чистая сумма	(139 205)	(0,1)%	(691 306)	(0,7)%	(79,9)%
Прибыль от выкупа облигаций	-	-	94 585	0,1%	-
Прибыль / (убыток) от курсовых разниц, чистая сумма	212 272	0,2%	(123 101)	(0,1)%	(272,4)%
Прибыль до налогообложения	1 388 283	1,4%	4 277 382	4,7%	(67,5)%
Расходы по налогу на прибыль	(446 606)	(0,5)%	(1 003 468)	(1,1)%	(55,5)%
Прибыль за год	941 677	0,9%	3 273 914	3,6%	(71,2)%

В нижеследующей таблице представлена информация о выручке трех бизнес-сегментов Группы за 2010 и 2009 годы.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	Выручка, тыс. руб.	% от выручки ⁽²⁾	Выручка, тыс. руб.	% от выручки ⁽²⁾	
Дистрибуция ⁽¹⁾	90 644 375	84,4%	83 120 596	84,9%	9,1%
Розница ⁽¹⁾	12 004 717	11,2%	11 255 507	11,5%	6,7%
Производство ⁽¹⁾	4 771 479	4,4%	3 484 326	3,6%	36,9%
Суммировано	107 420 571	100%	97 860 429	100%	
Нераспределенный	122 812		192 248		
Исключения	(7 702 552)		(6 471 719)		
Группа	99 840 831		91 580 958		9,0%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Группа»).

(2) Проценты рассчитываются от суммированной выручки трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и исключений.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ГРУППЫ ПО СЕГМЕНТАМ¹



(1) До межсегментной элиминации.

В нижеследующей таблице представлена информация по показателю EBITDA трех бизнес-сегментов за 2010 и 2009 годы:

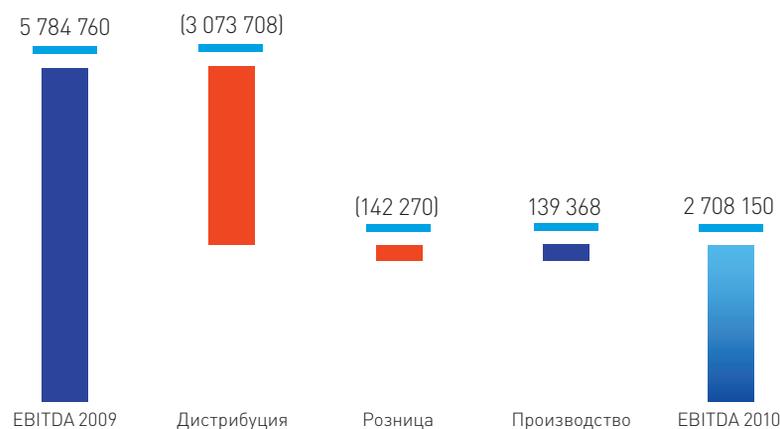
	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	EBITDA ⁽²⁾ тыс. руб.	% от EBITDA ⁽³⁾	EBITDA ⁽²⁾ тыс. руб.	% от EBITDA ⁽³⁾	
Дистрибуция ⁽¹⁾	1 216 603	44,9%	4 290 311	74,2%	(71,6)%
Розница ⁽¹⁾	652 942	24,1%	795 212	13,7%	(17,9)%
Производство ⁽¹⁾	838 605	31,0%	699 237	12,1%	19,9%
Суммировано	2 708 150	100%	5 784 760	100%	(53,2)%
Нераспределенный	(10 378)		(1 948)		
Исключения	(27 315)		53 743		
Группа	2 670 458		5 836 555		(54,3)%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Группа»).

(2) EBITDA – операционная прибыль плюс амортизация основных средств и нематериальных активов. EBITDA за 2010 год откорректирована на сумму расходов на первичное размещение IPO.

(3) Проценты рассчитываются от суммированной EBITDA трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и элиминации.

ВКЛАД СЕГМЕНТОВ В ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA (ОТ 2009 Г. К 2010 Г.), тыс. руб.



Примечание: Данные приведены до межсегментной элиминации.

В нижеследующей таблице представлены данные по валовой прибыли наших трех бизнес-сегментов за 2010 и 2009 годы:

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от валовой прибыли ⁽²⁾	тыс. руб.	% от валовой прибыли ⁽²⁾	
Дистрибуция ⁽¹⁾	7 590 225	58,9%	10 507 844	67,9%	(27,8)%
Розница ⁽¹⁾	3 771 903	29,2%	3 739 150	24,2%	0,9%
Производство ⁽¹⁾	1 534 361	11,9%	1 226 167	7,9%	25,1%
Суммировано	12 896 489	100%	15 473 161	100%	
Нераспределенный	122 812		192 248		
Исключения	(212 007)		(224 576)		
Группа	12 807 294		15 440 833		(17,1)%

Примечание: (1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Группа»).

(2) Проценты рассчитываются от суммированной валовой прибыли трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и элиминации.

ОСНОВА ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Наша консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), выпущенными Советом по МСФО.

ИНФОРМАЦИЯ ПО LIKE- FOR-LIKE ЗА 2010 ГОД

Like-for-Like данные в сравнении с аптеками, открытыми с 1 января 2008 года и не закрытыми до 31 декабря 2010 года.

СУЩЕСТВЕННЫЕ ФАКТЫ, ПОВЛИЯВШИЕ НА ОПЕРАЦИИ В 2010 ГОДУ

Инфляция

В России сохраняется высокий уровень инфляции по отношению к большинству западных стран. Инфляция за 2010 год составила 8,8% (по данным Министерства экономического развития РФ). С августа траектория инфляции с затухающей сменилась на растущую вследствие роста мировых и вслед за ними внутренних цен на зерно и продовольствие из-за значительной потери урожая 2010 года, из-за неблагоприятных погодных явлений (засухи), и в связи с этим возросших инфляционных ожиданий.

Основной вклад в усиление инфляции по итогам 2010 года внес высокий рост цен на продовольственные товары, обусловленный повышением цен на отечественную сельхозпродукцию и продовольственный импорт во втором полугодии, тогда как в первом полугодии ежемесячный прирост цен значительно отставал от прошлогоднего.

Следует отметить, что засуха наблюдалась во многих странах, однако рост цен на продовольственные товары в России существенно выше, чем в других странах.

Приобретения

В течение отчетного периода мы осуществили ряд приобретений аптечных сетей для расширения нашего сегмента «Розница» (представлено в таблице ниже).

Наименование компании	Дата приобретения	Количество аптек	Местоположение
ООО «Торговая компания ТОКО»	Апрель 2010 г.	9	Самарская обл.
ОАО «Новая аптека»	Май 2010 г.	10	г. Ярославль
ООО «Панацея»	Сентябрь 2010 г.	20	г. Санкт-Петербург, Ленинградская обл.
ОАО «Биофарм»	Сентябрь 2010 г.	10	г. Ярославль
«Живика»*	Ноябрь 2010 г.	57	г. Екатеринбург

* Компании «Живики»: ООО «Альфа Живика», ООО «Бета Живика», ООО «Гамма Живика», ООО «Вега Живика», ООО «Дельта Живика», ООО «АС Бюро Плюс».

В 2010 году Группа приобрела 100% доли участия во всех вышеуказанных аптечных сетях, исключая компании «Живики», в которых Группа приобрела 25% доли участия в 2008 году (в рамках приобретения доли в ООО «АСБ-Центр», которое являлось материнской компанией) и 26% доли участия в 2010 году.

Совокупная выручка приобретенных компаний составила 557 613 тыс. руб., а чистая прибыль – 41 167 тыс. руб. за период с даты приобретения соответствующих компаний до 31 декабря 2010 года. Если бы приобретение состоялось 1 января 2010 года, выручка и чистая прибыль за 2010 год составила бы 1 563 662 тыс. руб. и 59 281 тыс. руб. соответственно.

Дистрибьюторская сеть, масштаб операций и товарного предложения

В настоящее время мы распределяем около 14 500 различных SKUs. Наша способность оптимизировать и диверсифицировать товарное предложение для распределения является важным фактором, влияющим на наши операционные результаты. Мы стараемся постоянно улучшать наше товарное и ценовое предложение с учетом применимого регулирования, чтобы соответствовать изменяющимся демографическим условиям, а также предпочтениями потребителей. Мы стараемся оптимизировать нашу товарную линейку в сторону более прибыльного ассортимента.

В рамках нашего розничного направления количество проданных SKUs в каждой нашей аптеке зависит от размера каждого магазина. Мы поддерживаем около 6 600 SKUs в среднем по нашим магазинам с примерным общим количеством до 10 500 SKUs в наших крупнейших аптеках.

ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ СТАТЕЙ

Следующие определения описывают состав ключевых операционных и финансовых статей в консолидированном финансовом отчете о совокупном доходе Группы.

Выручка от реализации

Выручка от реализации признается в момент перехода прав собственности на товары в соответствии с условиями договора или в момент оказания услуг, поскольку, как правило, именно на эту дату все риски и выгоды, связанные с правом собственности, переходят к покупателям. Выручка от реализации услуг признается в том периоде, в котором услуги были предоставлены. Величина выручки определяется на основании справедливой стоимости вознаграждения, полученного или подлежащего получению, за вычетом скидок и налога на добавленную стоимость, а также после исключения расчетов по операциям внутри Группы. Группа предоставляет покупателям скидки за объем продаж на основе накопленных каждым покупателем объемов в предыдущем месяце. Начисление таких скидок производится на конец каждого отчетного периода и признается как уменьшение выручки и соответствующей дебиторской задолженности.

Себестоимость реализации

Наша себестоимость от реализации, расходы, которые мы несем непосредственно при продаже или производстве товаров, включает:

- покупная цена коммерческих товаров;
- покупная цена товаров по программе ОНЛС;
- сырье и материалы;
- расходы по доставке товара;
- расходы на лицензии и сертификацию;
- расходы на оплату труда;
- таможенные пошлины;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие.

Общехозяйственные и административные расходы

Наши общехозяйственные и административные расходы включают:

- расходы на оплату труда;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- коммунальные услуги;
- расходы на материалы;
- налоги, кроме налога на прибыль;
- резерв под потенциальные налоговые обязательства;
- аренда;
- охранные услуги;
- услуги финансовых организаций;
- расходы на текущий ремонт;
- связь;
- прочие.

Коммерческие расходы

Наши коммерческие расходы включают:

- расходы на оплату труда;
- аренда складов и аптечных учреждений;
- комиссия по программе ОНЛС;
- расходы на рекламу;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- транспортные услуги;
- техническое обслуживание транспортных средств;
- резерв под обесценение / (восстановление резерва) под обесценение дебиторской задолженности;
- маркетинговые расходы;
- прочие.

Прочие операционные расходы / (доходы), чистая сумма

Наши прочие операционные расходы / (доходы) включают:

- благотворительность;
- резерв на обесценение прочей дебиторской задолженности;
- прибыль от выбытия основных средств;
- прибыль от погашения отложенного вознаграждения за приобретение дочерних компаний у связанной стороны;
- доход от аренды;
- убыток от продажи дочерних компаний;
- прочие операционные расходы.

Оценка обесценения гудвила

Гудвилл оценивается путем вычета чистых активов приобретенной компании из общей суммы вознаграждения, уплаченного за приобретенную компанию, неконтролирующей доли участия в приобретенной компании и справедливой стоимости доли в приобретенной компании, которая уже была в собственности до момента приобретения. Группа тестирует гудвилл на предмет обесценения, как минимум, ежегодно и каждый раз при наличии признаков обесценения.

Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения

Доля Группы в прибыли или убытке ассоциированной компании признается в отчете о совокупном доходе как доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения.

Процентные доходы

Наши процентные доходы состоят из процентных доходов, начисленных по остаткам денежных средств, по депозитам в финансовых учреждениях, и процентных доходов по выданным займам.

Процентные расходы

Мы несем процентные расходы по кредитам, полученным от банков, по финансовому лизингу, по процентным облигациям и прочим кредитам и займам.

Курсовые прибыли/убытки

Курсовые прибыли и убытки – это прибыли или убытки, возникающие в результате изменения стоимости иностранных валют и переоценки активов и обязательств, номинированных в валютах, отличных от функциональной валюты.

Курсовые прибыли и убытки могут относиться к следующим статьям: приобретение материалов, приобретение товаров для перепродажи, дебиторская и кредиторская задолженности, выраженные в иностранных валютах.

Компенсация поставщиками убытков от курсовых разниц

В начале 2009 года Группа понесла существенные убытки от изменения валютных курсов, относящиеся к закупкам у иностранных поставщиков, обусловленные ослаблением российского рубля относительно иностранных валют и временной разницы между получением и оплатой товаров. В течение этого периода Группе удалось договориться с некоторыми своими иностранными поставщиками о частичной компенсации убытков от изменения валютных курсов. Компенсация уже понесенных Группой убытков от изменения валютных курсов до момента достижения соглашения с поставщиками отражается как часть прибыли или убытка от курсовых разниц в отчете о совокупном доходе. Компенсация убытков от изменения валютных курсов, понесенных после вступления в силу соглашения, уменьшает себестоимость приобретенных товаров.

Расход по налогу на прибыль

Текущий налог

Текущий налог на прибыль представляет собой сумму, которую предполагается уплатить или возместить из бюджета в отношении налогооблагаемой прибыли или убытка за текущий и предыдущие периоды

Отложенный налог

Отложенный налог на прибыль начисляется в полном объеме балансовым методом обязательств в отношении перенесенного на будущие периоды налогового убытка и временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в консолидированной финансовой отчетности.

Однако отложенный налог на прибыль не признается в том случае, если он возникает при первоначальном признании актива или обязательства по операциям, не связанным с объединением бизнеса, которые на дату операции не влияют ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль или убыток.

Отложенный налог на прибыль рассчитывается в соответствии с налоговыми ставками и положениями законодательства, которые были приняты или по существу приняты на отчетную дату и ожидаются к применению в период восстановления соответствующих временных разниц. Отложенные налоговые активы по налогу на прибыль признаются лишь тогда, когда существует высокая вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, за счет которой временные разницы смогут быть реализованы.

Отложенные налоги на прибыль признаются по всем временным разницам, связанным с инвестициями в дочерние и зависимые компании, за исключением случаев, когда сроки восстановления временных разниц контролируются Группой и весьма вероятно, что временные разницы не будут восстанавливаться в обозримом будущем.

Выручка от реализации

Выручка от реализации выросла на 8 259 873 тыс. руб., или на 9,0%, от уровня 91 580 958 тыс. руб. в 2009 году до 99 840 831 тыс. руб. в 2010 году. Данный рост связан с ростом выручки от реализации третьим лицам всех трех наших сегментов, как показано ниже.

Информация по сегментам

В нижеследующей таблице представлены данные за 2010 и 2009 годы, по выручке сегментов, выручке от

реализации третьим лицам, выручке от реализации прочим сегментам и процент каждого показателя выручки от суммированной по трем сегментам выручки.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от выручки ²	тыс. руб.	% от выручки ²	
Дистрибуция⁽¹⁾					
Выручка от реализации третьим лицам	85 063 838	79,2%	78 032 610	79,7%	9,0%
Выручка от реализации прочим сегментам	5 580 537	5,2%	5 087 986	5,2%	9,7%
Итого выручка от реализации сегмента	90 644 375	84,4%	83 120 596	84,9%	9,1%
Розница⁽¹⁾					
Выручка от реализации третьим лицам	11 995 564	11,2%	11 252 698	11,5%	6,6%
Выручка от реализации прочим сегментам	9 153	0,0%	2 809	0,0%	225,8%
Итого выручка от реализации сегмента	12 004 717	11,2%	11 255 507	11,5%	6,7%
Производство⁽¹⁾					
Выручка от реализации третьим лицам	2 780 876	2,6%	2 295 650	2,4%	21,1%
Выручка от реализации прочим сегментам	1 990 603	1,9%	1 188 676	1,2%	67,5%
Итого выручка от реализации сегмента	4 771 479	4,4%	3 484 326	3,6%	36,9%
Суммировано	107 420 571	100%	97 860 429	100%	
Нераспределенный сегмент	122 812		192 248		
Исключения	(7 702 552)		(6 471 719)		
Выручка от реализации	99 840 831		91 580 958		9,0%

Примечание: (1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Выручка от реализации»).

(2) Проценты рассчитываются от суммированной выручки трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и элиминации.

Дистрибуция

Продажи сегмента «Дистрибуция» выросли на 7 523 779 тыс. руб., от уровня 83 120 596 тыс. руб. за 2009 год до 90 644 375 тыс. руб. в 2010 году, до внутригрупповой элиминации. В относительном выражении прирост составил +9,1%. При этом в натуральном выражении прирост составил +11,2%, средняя стоимость упаковки снизилась на -2,2%.

Снижение средней стоимости упаковки связано со снижением цен на рынке вследствие усиления государственного регулирования и обострения конкурентной борьбы. В 2010 году мы продолжали активную работу на коммерческом рынке и развитие розничного сегмента. Доля розничного сегмента в обороте дистрибуции в 2010 году составила 6,8%. В 2010 году восстанавливался рынок парафармацевтических продуктов.

По результатам года доля нелекарственного ассортимента выросла с 10% в 2009 году до 11,1% в 2010 году.

Розница

Далее таблицы содержат данные по выручке в разбивке по регионам и по количеству аптек и в разбивке по товарным группам розничного сегмента за указанные периоды времени.

Регион	2010 год			2009 год			Прирост выручки 2010/2009
	Выручка, тыс. руб.	% от выручки	Количество аптек	Выручка, тыс. руб.	% от выручки	Количество аптек	
Московский регион ⁽¹⁾	5 012 109	43,0%	171	4 969 610	45,0%	146	0,9%
Региональные компании ⁽¹⁾	6 643 959	57,0%	477	6 069 130	55,0%	375	9,5%
Итого выручка от реализации товара	11 656 068	100,0%	-	11 038 740	100,0%	-	5,6%
Выручка от реализации услуг	348 648	-	-	216 767	-	-	60,8%
Итого выручка	12 004 716	-	648	11 255 507	-	521	6,7%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	Выручка, тыс. руб.	% от выручки	Выручка, тыс. руб.	% от выручки	
Лекарственные средства ⁽¹⁾	8 042 687	69,0%	7 727 118	70,0%	4,1%
Парафармацевтика	3 613 381	31,0%	3 311 622	30,0%	9,1%
Итого	11 656 068	100,0%	11 038 740	100,0%	5,6%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации.

В 2010 году по сравнению с 2009 годом выручка от реализации выросла на 749 209 тыс. руб., или на 6,7% с 11 255 507 тыс. руб. до 12 004 716 тыс. руб. Данные показатели достигаются, в основном, за счет увеличения количества аптек: в течение 2010 года сеть увеличилась на 127 аптек. Доля продаж Московского региона в общих продажах снизилась в 2010 году с 45,0% до 43,0%. Это произошло за счет снижения общей доли количества аптек Московского региона, вызванного более стремительным ростом количества аптек в региональных компаниях.

Сопоставимая выручка снизилась на 1,3% за счет снижения количества чеков на 4,5%, при этом падение количества чеков частично компенсировано ростом среднего чека на 3,4%. Сопоставимая выручка на одну аптеку составила 22 707 тыс. руб., количество сопоставимых чеков на одну аптеку в 2010 году составило 84 564 шт.

По Московскому региону сопоставимая выручка снизилась на 1,2%, количество чеков упало на 2,7%, средний чек вырос на 1,5%. В Московском регионе сопоставимая выручка на одну аптеку составила 32 986 тыс. руб., количество сопоставимых чеков на одну аптеку в 2010 году составило 93 490 шт.

По региональным компаниям сопоставимая выручка снизилась на 1,4%, количество чеков упало на 5,5%, средний чек вырос на 4,4%. В региональных компаниях сопоставимая выручка на одну аптеку составила 18 150 тыс. руб., количество сопоставимых чеков на одну аптеку в 2010 году составило 80 606 шт.

Сопоставимый средний чек вырос на 9 рублей – с 260 до 269 руб.

В Московском регионе средний чек вырос с 348 до 353 рублей, а в региональных компаниях – с 216 до 225 руб.

Производство

Нижеприведенная таблица показывает состав выручки производственного сегмента по категориям в соответствующие периоды:

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	Выручка, тыс. руб.	% от выручки	Выручка, тыс. руб.	% от выручки	
Лицензионные ⁽¹⁾	2 238 919	46,9%	1 735 880	49,8%	29,0%
Субстанции	933 042	19,6%	628 642	18,0%	48,4%
Бренды «Сотекс»	758 689	15,9%	393 337	11,3%	92,9%
МНН	716 925	15,0%	671 541	19,3%	6,8%
Прочее	123 905	2,6%	54 926	1,6%	125,6%
Итого	4 771 479	100,0%	3 484 326	100,0%	36,9%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации.

Объем реализации производственного сегмента вырос на 1 287 153 тыс. руб., или на 36,9%, с 3 484 326 тыс. руб. в 2009 году до 4 771 479 тыс. руб. в 2010 году. Этот прирост был главным образом обусловлен приростом продаж таких

бренд-дженериков «Сотекса», как «Амелотекс», «Церетон», «Эральфон» и лицензионных дженериков «Актовегин», «Бактисубтил», «Баралгин М», а также приростом продаж фармацевтических субстанций.

Себестоимость реализации

Себестоимость реализации выросла на 10 893 412 тыс. руб., или на 14,3%, от уровня 76 140 125 тыс. руб. в 2009 году до 87 033 537 тыс. руб. в 2010 году.

Данный рост напрямую связан с ростом выручки от реализации и снижением наценки.

Информация по сегментам

В нижеследующей таблице показаны себестоимость сегментов и доля каждой статьи в суммированной по трем сегментам выручке:

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Дистрибуция⁽¹⁾					
Себестоимость реализации	83 054 150	77,3%	72 612 752	74,2%	14,4%
Розница					
Себестоимость реализации	8 232 814	7,7%	7 516 357	7,7%	9,5%
Производство					
Себестоимость реализации	3 237 118	3,0%	2 258 159	2,3%	43,4%
Исключения	(7 490 545)		(6 247 143)		
Себестоимость реализации	87 033 537		76 140 125		14,3%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Себестоимость реализации»).

Дистрибуция

Себестоимость отгруженного товара выросла на 10 441 398 тыс. руб., или 14,4%, увеличение с 72 612 752 тыс. руб. в 2009 году, до 83 054 150 тыс. руб. в 2010 году, до внутригрупповой элиминации. Более значительное увеличение себестоимости относительно реализации вызвано снижением доходности, которое, в свою очередь, обусловлено усилением государственного контроля и конкуренции.

Розница

Себестоимость реализованной продукции выросла на 716 457 тыс. руб., или на 9,5%, с 7 516 357 тыс. руб. в 2009 году до 8 232 814 тыс. руб. в 2010 году. Таким образом, продажи в закупочных ценах выросли на 9,5%. Дисбаланс прироста продаж в закупочных ценах с ростом продаж в розничных ценах (т. е. с вырубкой, которая выросла на 6,7%), обусловлен существенным снижением торговой наценки по сопоставимым аптекам. Наценка по сопоставимым аптекам снизилась на 5,4 процентных пункта, или на 14,9% (с 36,3% в 2009 году до 30,9% в 2010 году).

Производство

Себестоимость реализованной продукции выросла на 978 959 тыс. руб., или на 43,4%, с 2 258 159 тыс. руб. в 2009 году, до 3 237 118 тыс. руб. в 2010 году. Более высокий прирост себестоимости реализованной продукции в 2010 году по отношению к 2009 году связан с изменением структуры реализованной продукции в 2010 году, в котором существенную долю продаж лицензионных бренд-дженериков составили продажи низкомаржинальных препаратов «Бактисубтил» и «Баралгин М».

В относительном выражении доля себестоимости реализованной продукции в продажах выросла с 64,8% в 2009 году до 67,8%, или на 3%, в 2010 году. Главной системной причиной стало введение государством ценового регулирования по препаратам списка ЖВНЛП с 1 апреля 2010 года.

Валовая прибыль и валовая рентабельность

Валовая прибыль снизилась на 2 633 539 тыс. руб., или на 17,1%, от уровня 15 440 833 тыс. руб. за 2009 год до 12 807 294 тыс. руб. за 2010 год.

Данное снижение было вызвано снижением валового дохода в сегменте «Дистрибуция».

Дистрибуция

В таблице ниже показана валовая прибыль и валовая рентабельность сегмента «Дистрибуция» в разбивке по категориям продукции за рассматриваемые периоды:

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009			
	Валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	Валовая рентабельность	Валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	Валовая рентабельность	Валовой прибыли	Валовой рентабельности
Лекарственные средства ⁽¹⁾	5 415 427	83,9%	6,8%	8 002 170	82,9%	10,8%	(32,3)%	(37,0)%
Парафармацевтика	1 037 200	16,1%	10,4%	1 650 314	17,1%	20,1%	(37,2)%	(48,3)%
Итого валовая прибыль от продажи товаров	6 452 627	100%	-	9 652 484	100%	-	(33,2)%	-
Валовая прибыль от оказания услуг ⁽²⁾	1 137 597	-	-	855 360	-	-	33%	-
Итого валовая прибыль	7 590 225	-	-	10 507 844	-	-	(27,8)%	-

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации.

(2) Расходы по услугам, предоставленным третьим сторонам, учитываются в составе операционных расходов.

Валовый доход по сегменту «Дистрибуция» снизился на 2 917 619 тыс. руб., или на 27,8%, с уровня 10 507 844 тыс. руб. за 2009 год до 7 590 225 тыс. руб. в 2010 году. Значительное снижение валового дохода вызвано снижением доходности. Снижение наценки происходило по всем категориям товарных групп в равной степени. Важным фактором снижения наценки явилась трансляция на рынок крупнейшими дистрибьюторами бонусов, полученных от производителей.

Розница

В таблице ниже показана валовая прибыль и валовая рентабельность сегмента «Розница» в разбивке по категориям продукции за рассматриваемые периоды: Валовая прибыль выросла на 32 753 тыс. руб., или на 1%, с 3 739 150 тыс. руб. в 2009 году до 3 771 903 тыс. руб. в 2010 году (в том числе за счет слияний и поглощений на 3,6%). Снижение валового дохода по действующим аптекам обусловлено снижением торговой наценки на 5,4 процентных пункта, или 14,9% [36,3% в 2009 году, 30,9% в 2010 году].

Снижение наценки связано с вступившими в действие в 2010 году новыми правилами государственного регулирования ценообразования и обострившейся ценовой конкуренцией на розничном фармацевтическом рынке.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009			
	Валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	Валовая рентабельность	Валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	Валовая рентабельность	Валовой прибыли	Валовой рентабельности
Лекарственные средства ⁽¹⁾	2 088 185	61,0%	25,90%	2 289 549	65,0%	29,6%	(8,8%)	(12,5)%
Парафармацевтика	1 335 069	39,0%	36,90%	1 232 834	35,0%	37,2%	8,3%	(0,8)%
Итого валовая прибыль от продажи товаров	3 423 255	100,0%		3 522 383	100,0%			
Валовая прибыль от реализации услуг ⁽²⁾	348 648			216 767				
Итого валовая прибыль	3 771 903			3 739 150				

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации.

(2) Расходы по услугам предоставленным третьим сторонам учитываются в составе операционных расходов.

Производство

Нижеприведенная таблица показывает валовую прибыль и валовую рентабельность сегмента «Производство» по категориям за рассматриваемые периоды:

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009			
	Валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	Валовая рентабельность	Валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	Валовая рентабельность	Валовой прибыли	Валовой рентабельности
Лицензионные	677 931	44,2%	30,3%	654 501	53,4%	37,7%	3,6%	(19,6)%
Субстанции	238 880	15,6%	25,6%	160 870	13,1%	25,6%	48,5%	0,0%
Бренды «Сотекс»	506 784	33,0%	66,8%	286 282	23,3%	72,8%	77,0%	(8,2)%
МНН	95 136	6,2%	13,3%	118 757	9,7%	17,7%	(19,9)%	(24,9)%
Прочее	15 629	1,0%	12,6%	5 758	0,5%	10,5%	171,4%	20,0%
Итого	1 534 361	100,0%	32,2%	1 226 167	100,0%	35,2%	25,1%	(8,5)%

Валовая прибыль производственного сегмента выросла на 308 194 тыс. руб., или на 25,1%, с 1 226 167 тыс. руб. в 2009 году до 1 534 361 тыс. руб. в 2010 году. Тенденция на увеличение вклада продаж собственных брендов «Сотекса» в совокупную валовую прибыль сегмента за счет снижения долей от продаж лицензионных и небрендируемых дженериков продолжилась в 2010 году. Этот прирост был главным образом обусловлен приростом продаж таких бренд-дженериков «Сотекса», как «Амелотекс», «Церетон», «Нейрокс», «Эральфон», а также приростом продаж фармацевтических субстанций.

Валовая рентабельность продаж производственного сегмента в 2010 году уменьшилась с 35,2% в 2009 году до 32,2% в 2010 году, или на 3%. Общей причиной снижения валовой рентабельности продаж было влияние введения государством ценового регулирования по препаратам списка ЖВНЛП с 1 апреля 2010 года. Дополнительно в первой половине 2010 года в продажах лицензионных дженериков выросла доля низкомаржинальных препаратов «Бактисубтил» и «Баралгин М».

Операционные расходы

Наши операционные расходы состоят из коммерческих расходов, общехозяйственных и административных расходов, разовых расходов на первичное размещение (IPO) и прочих операционных расходов/(доходов). В нижеприведенной

таблице показаны наши операционные расходы по категориям, в абсолютном значении и в процентном отношении от консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2010 и 2009 годы.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Коммерческие расходы	7 131 043	7,1%	6 503 593	7,1 %	9,6%
Общехозяйственные и административные расходы	3 739 568	3,7%	3 965 793	4,3 %	(5,7)%
Расходы на первичное размещение (IPO)	476 450	0,5%	-	-	
Прочие операционные расходы/(доходы), чистая сумма	32 131	0,0%	(78 888)	(0,1)%	(140,7)%
Итого	11 379 192	11,4%	10 390 498	11,3%	9,5%

Коммерческие расходы

Нижеприведенная таблица показывает коммерческие расходы в абсолютном значении и в процентном отношении от

консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2010 и 2009 годы.

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Расходы на оплату труда	3 892 527	3,9%	3 950 837	4,3%	(1,5)%
Аренда складов и аптечных учреждений	971 303	1,0%	1 026 723	1,1%	(5,4)%
Расходы на рекламу	716 902	0,7%	413 386	0,5%	73,4%
Амортизация основных средств и нематериальных активов	306 901	0,3%	311 841	0,3%	(1,6)%
Транспортные услуги	578 038	0,6%	366 739	0,4%	57,6%
Техническое обслуживание транспортных средств	94 191	0,1%	151 830	0,2%	(38,0)%
Прочие ⁽¹⁾	571 181	0,6%	282 237	0,3%	102,4%
Итого	7 131 043	7,1%	6 503 593	7,1%	9,6%

(1) Включают комиссию по программе ОНЛС, Резерв под обесценение / (Восстановление резерва) под обесценение дебиторской задолженности и расходы на маркетинг.

Коммерческие расходы увеличились на 627 450 тыс. руб., или на 9,6% с уровня 6 503 593 тыс. руб. за 2009 год, до 7 131 043 тыс. руб. за 2010 год.

Происходило некоторое уменьшение основных составляющих расходов на маркетинг и дистрибуцию, таких как расходы на персонал и аренда складов и помещений. Были увеличены расходы на рекламу.

Общие и административные расходы

Общие и административные расходы снизились на 226 225 тыс. руб., или 5,7%, с 3 965 793 тыс. руб. за 2009 год до 3 739 568 тыс. руб., в 2010 году. Это снижение связано в основном со снижением расходов на персонал.

Расходы по налогу на прибыль

Следующая таблица показывает наши расходы по налогу на прибыль за рассматриваемые периоды:

	2010 год		2009 год		Прирост 2010/2009
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Текущий налог на прибыль	614 591	0,6%	961 332	1,0%	(36,1)%
Отложенный налог на прибыль	(167 985)	(0,2)%	42 136	0,1%	(498,7)%
Налог на прибыль	446 606	0,4%	1 003 468	1,1%	(55,5)%

Расходы по налогу на прибыль снизились на 556 862 тыс. руб., или на 55,5%, от уровня 1 003 468 тыс. руб., в 2009 году до 446 606 тыс. руб. в 2010 году.

Операционная рентабельность

В следующей таблице представлена операционная рентабельность за рассматриваемые периоды:

	2010 год	2009 год
Дистрибуция ⁽¹⁾	0,6%	4,6%
Розница	3,4%	5,4%
Производство	14,0%	17,0%

(1) Все данные в таблице указываются до межсегментной элиминации.

Расходы по процентам, чистые

Чистые расходы по процентам снизились на 552 101 тыс. руб., или 79,9%, с 691 306 тыс. руб. за 2009 год до 139 205 тыс. руб. за 2010 год. Данное снижение произошло за счет существенного снижения задолженности по банковским кредитам в 2010 году.

Доход/(расход) по курсовым разницам, чистый

Доход/(расход) по курсовым разницам увеличился на 946 433 тыс. руб., или 128,9%, с чистого расхода в сумме 734 161 тыс. руб. за 2009 г. на чистый доход в сумме 212 272 тыс. руб. за 2010 год. Данное увеличение дохода произошло из-за наличия у Группы кредиторской задолженности выраженной в долларах США в меньшей относительной доле и евро в большей относительной доле. Стоимость бивалютной корзины снизилась с 36,16 руб. на 1 января 2010 года до 34,91 руб. – на 1 января 2011 года. Динамика котировок доллара США и евро к российскому рублю формировалась под воздействием изменений курса доллар США/евро на международном рынке и проводимой Банком России курсовой политики. По итогам 2010 года официальный курс доллара США к российскому рублю повысился лишь на 0,55% до 30,3505 руб. за доллар США, курс евро к рублю снизился на 6,84% до 40,4876 руб. за евро по состоянию на 1 января 2011 года.

Данное снижение связано с уменьшением текущего налога на прибыль на 346 741 тыс. руб., что явилось результатом снижения прибыли до налогообложения.

Эффективная налоговая ставка Группы увеличилась с 23,5% в 2009 году, до 32,2% в 2010 году.

Прибыль за год

Прибыль за год снизилась на 2 332 237 тыс. руб., или на 71,2%, от уровня 3 273 914 тыс. руб. в 2009 г. до 941 677 тыс. руб. в 2010 году.

В нижеследующей таблице дана информация о прибыли всех сегментов и компании в целом за рассматриваемые периоды:

	2010 год	2009 год	Прирост
Дистрибуция ⁽¹⁾	420 234	2 943 391	(85,7)%
Розница ⁽¹⁾	(71 523)	140 720	(150,8)%
Производство ⁽¹⁾	441 564	479 437	(7,9)%
Нераспределенный ⁽¹⁾	300 255	975 358	-
Корпоративные и исключения	(148 853)	(1 264 992)	-
Прибыль за год	941 677	3 273 914	(71,2)%

(1) До межсегментной элиминации

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Следующая таблица содержит основные параметры движения денежных средств за 2010 и 2009 годы.

	2010 год	2009 год
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности	706 507	5 712 354
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(1 217 493)	(447 040)
Чистая сумма денежных средств, поступивших от/ (использованных в) финансовой деятельности	2 522 264	(5 416 570)
Итого	2 011 278	(151 256)

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности уменьшилась на 5 005 847 тыс. руб., или 87,6%, с 5 712 354 тыс. руб. за 2009 год до 706 507 тыс. руб. в 2010 году, что в основном было вызвано:

- снижением операционной прибыли до изменений в оборотном капитале за 2010 год на 3 089 627 тыс. руб.;

- изменением в денежном потоке, связанном с инвестициями в оборотный капитал в 2010 год в размере 1 058 728 тыс. руб. по сравнению с изъятиями из оборотного капитала в размере 1 718 388 тыс. руб.;
- уменьшением выплат по процентным расходам и налогу на прибыль на 579 533 тыс. руб. и 281 363 тыс. руб. соответственно.

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, увеличилась на 770 453 тыс. руб., или 172,3%, с 447 040 тыс. руб. в 2009 году до 1 217 493 тыс. руб. в 2010 году. Это увеличение по использованию денежных средств связано в основном с увеличением инвестиций на слияния и поглощения и приобретение основных средств и нематериальных активов.

Чистая сумма денежных средств, поступивших от/ (использованных в) финансовой деятельности

Чистая сумма денежных средств, поступивших от финансовой деятельности, увеличилась на 7 938 834 тыс. руб. с оттока денежных средств в 5 416 570 тыс. руб. в 2009 г. до поступления средств в сумме 2 522 264 тыс. руб. в 2010 году. Данный приток денежных средств связан с выпуском акций в 2010 году поступления от выпуска которых составили 5 804 575 тыс. руб. в сравнении с выплатами денежных средств на выкуп облигаций в 2009 году в размере 2 536 602 тыс. руб.

В результате описанного выше движения денежных средств остаток денежных средств и денежных эквивалентов увеличился на 2 011 278 тыс. руб., или 89,4%, с 1 062 154 тыс. руб. на 31 декабря 2009 года до 3 073 432 тыс. руб. на 31 декабря 2010 года.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Наша задолженность в основном представлена банковскими кредитами от российских и международных банков.

Нижеприведенная таблица показывает задолженность по состоянию на 31 декабря 2010 года и 31 декабря 2009 года.

Краткосрочные кредиты и займы

	Процентная ставка	31 декабря 2010 г., тыс. руб.	31 декабря 2009 г., тыс. руб.
Процентные облигации	12%	698	-
Займы:			
Сбербанк РФ	8,7% – 9,5%	15 321	3 077 000
Raiffeisenbank	LIBOR3M +4,5% до 4,8% LIBOR6M +4,8%	62 859	-
Прочие		7 000	19 989
Обязательства по финансовой аренде:			
BSGV Leasing	LIBOR6M + 7% до 7,8%	8 054	11 957
BSGV Leasing	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	18 990	33 653
Hewlett Packard	10,78%	3 329	2 148
Европлан	34,60%	2 057	-
Итого		118 308	3 144 747

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Российские рубли	25 076	3 096 989
Доллары США	74 242	14 105
Евро	18 990	33 653
Итого	118 308	3 144 747

Долгосрочные кредиты и займы

	Процентная ставка	31 декабря 2010 г., тыс. руб.	31 декабря 2009 г., тыс. руб.
Процентные облигации	12%	-	698
Займы:			
Прочие		45	-
Обязательства по финансовой аренде:			
BSGV Leasing	LIBOR6M + 7% до 7,8%	2 023	9 924
BSGV Leasing	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	1 248	21 686
Hewlett Packard	10,78%	3 526	-
Европлан	34,60%	10 783	-
Итого		17 625	32 308

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
Российские рубли	10 828	698
Доллары США	5 549	9 924
Евро	1 248	21 686
Итого	17 625	32 308

Основные финансовые коэффициенты

	2010 год	2009 год
Debt/EBITDA*	0,051	0,544
Долг на 31.12.10, млн руб.	136	3 177
EBITDA* за год, млн руб.	2 670	5 837
EBITDA*/% расходы	12 027	7 505
EBITDA* за год, млн руб.	2 670	5 837
Расходы по процентам за год, млн руб.	222	778
ROE = Чистая прибыль / Собственный капитал средний	5,86%	28,48%
Чистая прибыль за год, млн руб.	942	3 274
Собственный капитал (среднее) =(СК на 31.12.10 + СК на 31.12.09)/2, млн. руб.	16 056	11 496
ROA = Чистая прибыль / Активы средние	2,02%	7,26%
Чистая прибыль, млн руб.	942	3 274
Активы (среднее) =(Активы на 31.12.10 + Активы на 31.12.09)/2, млн. руб.	46 547	45 117
Операционный цикл, дней	125	132
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	46	51
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	120	126
Оборачиваемость запасов, дней	79	81

* Скорректированная EBITDA за 2010 год без учета расходов на первичное размещение (IPO) в сумме 476 млн руб.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

6.1 Инвестиции в развитие Группы
в отдельных сегментах рынка

6.2 Развитие IT-инфраструктуры
Группы



Управление человеческим капиталом

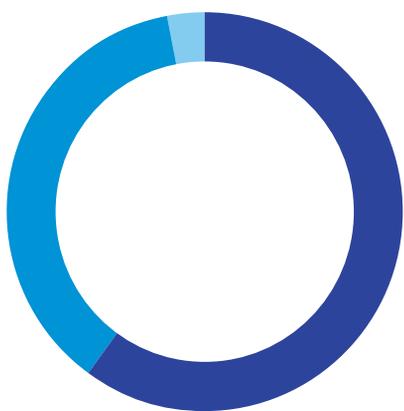
6.1 ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ГРУППЫ В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА

СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ГРУППЫ В 2010 ГОДУ, млн руб. без НДС

Капитальные вложения Группы ⁽¹⁾	2010 год
Дистрибуция	650,8
Розница	1 042,7
Производство	46,7
Итого Группа	1 740,2

⁽¹⁾ Капитальные вложения представляют собой поступления внеоборотных активов, кроме финансовых инструментов и отложенных налоговых активов по стандартам МСФО.

СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ГРУППЫ ПО СЕГМЕНТАМ В 2010 Г.



- 60% Розница
- 37% Дистрибуция
- 3% Производство

Объем капитальных вложений Группы в 2010 году составил 1 740,2 млн руб. Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности компании в 2010 году являлись:

- приобретение долей в капитале компаний и пакетов акций с целью увеличения масштабов бизнеса и стоимости Группы, а именно:

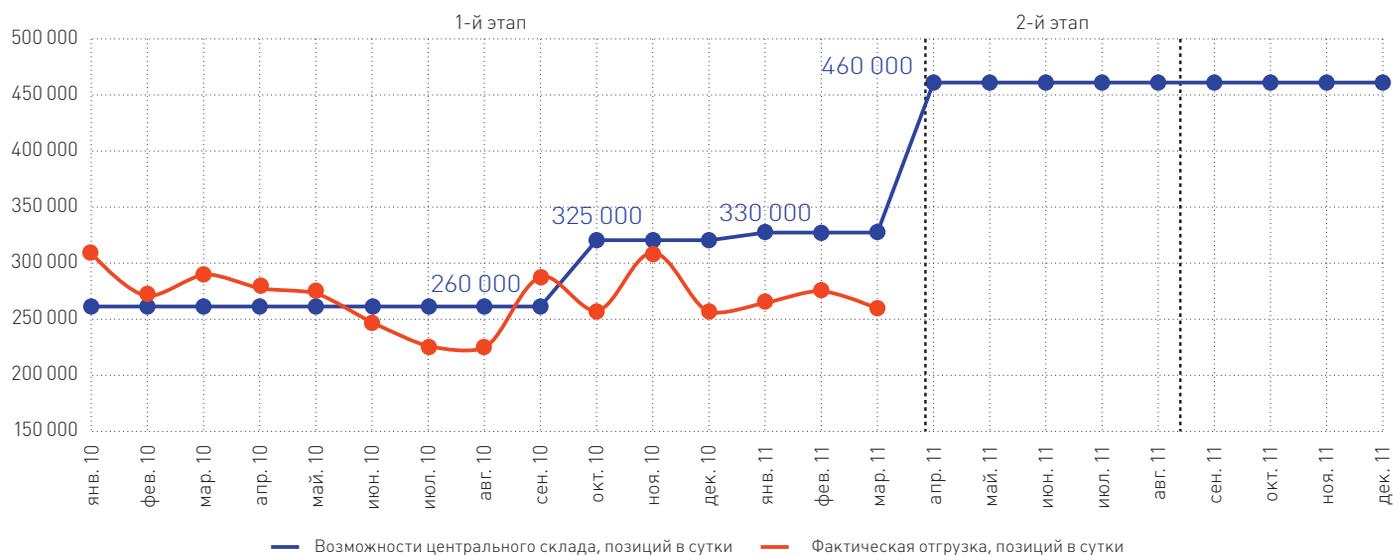
Приобретенные компании	Стоимость приобретения ⁽¹⁾
ООО ТК ТОКО	68,0
ОАО Новая аптека	112,0
ООО Панацея	117,5
ОАО Биофарм	130,0
Компании «Живики» ⁽²⁾	294,7
Итого	722,2

⁽¹⁾ Стоимость приобретения в млн руб.

⁽²⁾ В том числе 26% доли участия в 2010 году за 145 млн руб. и 25% доли участия в 2008 году, справедливая стоимость которой на дату приобретения составляла 150 млн руб.

- инвестиции в техническое развитие, модернизацию, приобретение и строительство объектов основных средств и покупку нематериальных активов:
 - модернизация конвейера на центральном складе в г. Пушкино;
 - комплексная автоматизация Уральского логистического центра дистрибуции;
 - органическое открытие аптечных учреждений, в том числе в Московском регионе и региональных компаниях (Сыктывкар, Рязань, Ярославль и др.);
 - продолжение строительства офисно-складского комплекса в г. Хабаровск;
 - развитие таможенной инфраструктуры.

СРАВНЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО СКЛАДА И ФАКТИЧЕСКОЙ ПИКОВОЙ АПТЕЧНОЙ НАГРУЗКИ НА 2010–2011 ГГ., ПОЗИЦИЙ (СТРОК ЗАКАЗОВ) В СУТКИ



На данном графике представлены потенциальные складские мощности по пропускной способности набора Центрального склада (далее – ЦС), измеряемые количеством позиций (строк заказов) в сутки и динамика фактических суточных нагрузок.

В 2010 году пропускная способность набора составляла порядка 260 000 позиций в сутки.

В результате реализации проекта по модернизации участка розничного набора ЦС (АРК) складские мощности были повышены на 1-м этапе проекта до 330 000 позиций в сутки, а на 2-м этапе проекта до 460 000 позиций в сутки.

В результате реализации проекта складские мощности были увеличены в 1,8 раза (от 260 000 позиций). Пиковая часовая отгрузка доходит до 26 000 позиций в час.

Запас мощности ЦС в настоящее время превышает максимальную достигнутую суточную пиковую нагрузку (300 000 позиций в сутки) в 1,5 раза.

Таким образом, в настоящее время ЦС обладает необходимым и достаточным запасом мощности для входа в сезон 2011–2012 годов.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА 2011 ГОД

Для устойчивого развития в 2011 году Группа компаний «ПРОТЕК» предполагает проводить инвестирование по следующим ключевым направлениям:

- инвестирование в рабочий капитал компаний для поддержания устойчивого роста операционной прибыли;
- приобретение долей в капитале компаний, пакетов акций, долей в совместных предприятиях с целью увеличения масштабов бизнеса и стоимости Группы компаний;
- инвестирование в инструменты финансового рынка с целью создания резервов ликвидности и аккумуляции средств для последующего долгосрочного инвестирования;
- ограниченные финансовые инвестиции, в виде кредитования клиентов Группы компаний для целей увеличения операционной деятельности с клиентами-партнерами;
- ограниченное инвестирование в нетоварный рабочий капитал;

- капитальные расходы, связанные с восстановлением амортизированных основных фондов, нематериальных активов, капитальным ремонтом основных средств;
- капитальные расходы на приобретение новых фондов, нематериальных активов, капитальным ремонтом основных средств, связанным с развитием и расширением деятельности Группы компаний «ПРОТЕК».

В качестве источников финансирования инвестиционной деятельности в 2011 году будут выступать:

- нераспределенная прибыль компаний Группы;
- амортизационные отчисления;
- внутригрупповые займы;
- краткосрочные и долгосрочные кредиты банков;
- инвестиционные (целевые) долгосрочные кредиты банков;
- средства, полученные в результате IPO.



В 2011 году Группа компаний «ПРОТЕК» также планирует рассмотреть крупные долгосрочные финансовые вложения в виде финансовых инвестиций, связанных со следующими действиями:

- приобретение долей в капитале компаний, пакетов акций, долей в совместных предприятиях с целью увеличения масштабов бизнеса и стоимости Группы компаний;
- финансовые инвестиции в виде краткосрочных финансовых вложений в инструменты финансового рынка с целью создания резервов ликвидности и аккумулирования средств для последующего долгосрочного инвестирования;
- приобретение нематериальных активов и инвестирование в различные технологии, которые имеют значительный потенциал для увеличения производительности и стоимости Группы;
- рассмотрение в качестве источников обновления основных фондов Группы амортизационных отчислений, дохода от продажи основных средств и страховых возмещений;
- ограничение на капитальные расходы на восстановление основных средств в 2011 году составит не более 70% от объема амортизационного фонда Группы.

6.2 РАЗВИТИЕ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ ГРУППЫ



Группа компаний «ПРОТЕК» внедряет и использует в своей ежедневной работе передовые ИТ-решения для эффективного управления бизнес-процессами в работе с поставщиками и аптечными учреждениями.



РАЗВИТИЕ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ»

В настоящее время внедрены и действуют следующие ИТ-сервисы для партнеров и клиентов Группы, доступные на сайте:

- **«ОТЧЕТНОСТЬ»** – предоставляет возможность получать необходимую информацию о товародвижении ассортимента по сбытовым подразделениям ЦВ «ПРОТЕК», вплоть до клиентской детализации.
- **«ПРЕДЛОЖИТЬ НОВЫЙ ТОВАР»** – клиенты ЦВ «ПРОТЕК» могут предложить новую ассортиментную позицию в прайс-лист, заполнив web-форму. Этот сервис позволяет получать оперативную информацию о стадии рассмотрения предложенной позиции. Заполнение web-формы позволяет получать точную и полную информацию для корректного заполнения справочников.



- **«EZAKAZ»** – сегодня до 80% всех заказов аптек формируется с помощью систем электронного заказа. «ПРОТЕК» одним из первых, в 1995 году создал систему электронного заказа медицинских препаратов. Программа позволяет клиентам оперативно получать сведения об ассортименте товаров на складах компании и формировать заказ в режиме реального времени.
- **«СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОСТАВКИ»** – благодаря этому сервису поставщики и клиенты Группы освобождены от большинства рутинных операций, требующих ведения телефонных переговоров, переписки по электронной почте и т. д. Использование этой системы позволяет автоматизировать бизнес-процессы согласования поставок товара со склада поставщика на склад ЦВ «ПРОТЕК».

- **«ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА»** – с помощью этого сервиса предоставляется возможность принимать участие в торгах, проводимых Центром внедрения «ПРОТЕК» на поставку лекарственных средств и товаров медицинского назначения. Полностью автоматизированная торговая площадка позволяет без особых усилий загружать свое ценовое предложение, которое участвует в торгах наравне с другими.
- **«ЕФАРМА»** – специализированное программное обеспечение «еФарма2» позволяет повысить качество аптечного бизнеса и дает возможность развивать его в дальнейшем.

В 2010 году в системе электронного взаимодействия с клиентами использовались различные механизмы сопряжения с внешними электронными системами, обеспечивающие его конкурентоспособность. Завершено создание новой платформы «Портал клиента». Реализована система ведения дифференцированных сбытовых условий для клиентов, позволяющая не только повысить рентабельность и конкурентоспособность на коммерческом рынке, но и предоставляющая существенную гибкость, необходимую для эффективной работы на рынке нелекарственных средств.

В отчетном периоде было продолжено внедрение ERP-системы в региональных филиалах. ERP-система была успешно внедрена на 24 из 28 региональных складов. Выполнен проект по развертыванию конвейерной системы в логистическом центре Ф-14 под управлением Oracle E-Business Suite. Реализована новая архитектура, обеспечивающая расчет еженедельной себестоимости параллельно с помещенной (используемой в финансовом учете), что позволяет более качественно оценивать финансовый результат в оперативном цикле управления сбытом.

Также в 2010 году было успешно завершено внедрение системы электронного документооборота Directum. Полностью введена в эксплуатацию централизованная система «Скидки», обеспечивающая аудируемый единый учет. Передан в эксплуатацию новый модуль СУС «Планирование целей по поставщикам». На центральном складе реализован проект АРКМ-2 (автоматизированный комплекс модернизированный) под управлением ПО Stock, значительно повышающий мощность склада.

В 2011 году планируется провести изменения в информационной системе сегмента, направленные на повышение надежности OEBS. Изменения будут проводиться в два этапа и затронут среднее звено OEBS. На первом этапе к среднему звену будет добавлено 4 виртуальных сервера, для уменьшения нагрузки на существующие 8 серверов. На втором этапе планируется добавить еще 4 виртуальных сервера среднего звена OEBS, вся нагрузка со старых серверов постепенно будет перемещена на новые виртуальные серверы, а старые серверы (физические) будут выведены из эксплуатации.

В итоге планируется получить 8 серверов среднего звена, но уже виртуальных и более производительных (рост производительности в два

раза). Виртуализация позволит сдерживать рост нагрузки по электропитанию в серверных залах, обеспечить более гибкое восстановление серверов после сбоя и выдержать плановую доступность сервиса OEBS на уровне 99,9%.

РАЗВИТИЕ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕГМЕНТА «РОЗНИЦА»

В розничном сегменте активно используется собственная информационная система «еФарма2». Это продукт, который разработан внутри Группы компаний «ПРОТЕК» дочерней компанией «Спарго Технологии». Это лучший программный продукт для полной автоматизации аптечных учреждений в России.

За 2009–2010 годы на базе этого программного продукта были успешно реализованы технологии активных продаж для провизоров и фармацевтов.

Основные преимущества от использования информационной системы «еФарма2»:

- **Снижение издержек на ведение учета:** автоматизированный товарный учет, электронный документооборот с поставщиком, инструменты для планирования складских запасов и многое другое.
- **Улучшение обслуживания покупателей:** удобство и скорость обслуживания покупателей, предварительный заказ препаратов, управление системой скидок, богатый ассортиментный набор, информационный сервис, гибкий подход к различным категориям покупателей.
- **Новый уровень взаимоотношений с поставщиком:** использование электронного документооборота в режиме реального времени, совместное планирование ассортимента и складских запасов, сотрудничество в рамках информационного обмена, специальные партнерские сбытовые программы.

- **Оптимизация ассортимента и цен:** составление множества отчетов для анализа товародвижения в аптеке (отчеты о динамике продаж и дефектуры и др.). Это позволяет аптеке сделать ассортиментную политику более эффективной, а цены – оптимальными.

Планы на 2011 год – завершить унификацию прикладного программного обеспечения аптек на базе продукта «еФарма2».

Унификация прикладного программного обеспечения и реализованные в нем функции позволят повысить эффективность деятельности компаний аптечной сети «Ригла» за счет:

- единого пространства справочников;
- единых механизмов гибкого ценообразования;
- единых механизмов управления ассортиментом и товарным запасом;
- сокращения затрат на развитие и выполнение основных бизнес-процессов;
- обеспечения конкурентных преимуществ за счет быстрого внедрения новых форм работы с клиентами.

РАЗВИТИЕ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО»

В течение 2010 года была проведена разработка CRM-системы для управления деятельностью медицинских представителей региональной службы и ее интеграция с ERP-системой компании.

Это позволило:

- сократить издержки на ввод необходимой информации,
- повысить качество управления сотрудниками региональной службы,
- обеспечить новый качественный уровень взаимодействия с контрагентами (аптечными сетями, ЛПУ, дистрибьюторами и т. д.).



Кроме того, за счет интеграции с ERP-системой компании расширились возможности системы для учета кадров и расчета зарплаты (на базе 1С:ЗУП). Это позволило избавиться от дублирующих бизнес-процессов и информационных потоков (в разных IT-системах), наладить единый центр передачи данных в ПФР РФ и ФНС РФ, увеличить производительность труда расчетчика, несмотря на серьезное увеличение нагрузки, связанное с существенным увеличением численности персонала.

Основным достижением компании в 2010 году была валидация производственного блока ERP-системы в соответствии с требованиями GAMP (Good Automated Manufacturing Practice). Таким образом подтверждена надежность использования IT-системы, соответствие учетных данных фактическим, а самое главное – требованиям GMP, предъявляемым к IT-системам в мировой фармацевтике.

Задачи 2011 года предусматривают дальнейшее развитие ERP-системы компании за счет автоматизации бизнес-процессов сквозного планирования и бюджетирования, развитие системы аналитической отчетности;

расширение функциональных возможностей IT-системы для возможности учета расходов на автотранспорт региональной службы в связи с ростом парка автомобилей, а также модернизацию системы доступа к информационным ресурсам компании для удаленных сотрудников.

Предстоит большая работа по автоматизации процессов документооборота, их интеграция с существующими системами, с дальнейшим переходом на безбумажную систему электронного документооборота.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ



»» 8

Социальная ответственность

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

Кадровая и социальная политика компании основаны на принципах справедливости и открытости на всех этапах работы с персоналом, начиная с приема на работу, адаптации, обеспечения рабочего процесса, обучения, карьерного роста и заканчивая увольнением. Рассматривая человеческий капитал как стратегический ресурс кадровая политика компании нацелена на его оптимальное использование для выполнения стратегических задач.

Основными задачами кадровой политики компании являются не только ее обеспечение высокоэффективным персоналом, но и стабилизация состава персонала.

Основные принципы кадровой политики Группы:

- использование ресурсов подбора и развития персонала;
- справедливая мотивация труда сотрудников;
- воспитание сопричастности и деления успеха;
- раскрытие потенциала сотрудников;
- пропаганда здорового образа жизни, организация спортивного досуга сотрудников;
- социальная ответственность перед сотрудниками.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

ГК «ПРОТЕК» – это компания с мощной корпоративной культурой, которая является отражением многолетнего и плодотворного развития компании, своего рода квинтэссенцией всего коллективного опыта, как профессионального, так и психологического (эмоционального), приобретенного компанией за 20 лет. Этот опыт сконцентрирован в ценностях, традициях и принципах деятельности и является основой ее корпоративной культуры.



В основе управления человеческим капиталом Группы компаний «ПРОТЕК» лежит 20-летний опыт работы на фармацевтическом рынке, четко сформулированная кадровая и социальная политика, а также корпоративная культура, основные принципы и положения которой прописаны в «Кодексе корпоративной этики» – документе, которым руководствуются в своей деятельности все сотрудники Группы.



Ценности компании: лидерство, открытость, клиентоориентированность, профессионализм, эффективность, гуманность, взаимовыручка, благоприятный морально-психологический климат внутри коллектива, здоровье и безопасность, инновации и развитие.



При взаимоотношениях с внешней средой компания дорожит сложившимся имиджем ответственного работодателя, уважающего интересы коллектива, партнеров, клиентов и общества. Для поддержания высокого делового имиджа и безупречной репутации компания придерживается принципов ведения бизнеса в честной конкурентной среде и инициирования всего нового и прогрессивного как в отрасли, так и в развитии страны. Высокий уровень сервиса также регулируется принципами, которые сформулированы в Кодексе. Они включают в себя гарантии высокого качества услуг и продукции, выполнение всех договорных отношений, конструктивный диалог и бережливое отношение к ресурсам, а также возможность выбора решений в случаях критики или замечаний со стороны партнеров и клиентов.

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ И КАДРОВОГО РЕЗЕРВА

Группа компаний «ПРОТЕК» – вертикально интегрированная структура, работает во всех основных сегментах фармацевтической отрасли, однако исторически центральным и определяющим звеном в ней является дистрибьюторское подразделение. Оно же является основным проводником ценностей и кузницей кадров для производственного и розничного сегментов.

Группа «ПРОТЕК» придерживается политики подготовки руководящего состава из числа собственных сотрудников. Наставнический стиль руководства на всех управленческих уровнях позволяет вовремя выявить способных к управлению людей, провести при необходимости дополнительное обучение и зачислить их в кадровый резерв.

При формировании новых

подразделений либо при необходимости заполнить вакантное место руководителя в первую очередь рассматриваются кандидатуры из этого резерва.

РОТАЦИЯ КАДРОВ

Для более качественного обмена информацией, расширения кругозора руководителей и накопления ими определенных компетенций существует система горизонтальной ротации кадров между компаниями, входящими в Группу. Основу управленческой команды производственных и розничных подразделений составляют выходцы из ЦВ «ПРОТЕК», дистрибьюторской компании Группы, обладающие хорошим знанием рынка, высоким уровнем лояльности и сохраняющие преемственность базовых принципов корпоративной культуры и прочих традиций компании.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Достижение и удержание позиции лидера рынка возможно только при условии постоянного стремления к новым знаниям и методикам. Сотрудники компании активно занимаются самообразованием, проходят всевозможные профессиональные курсы и тренинги, имеют возможность обучаться с использованием внутренних обучающих программ.

В 2010 году прошли обучение 266 сотрудников сегмента «Дистрибуция» и 637 сотрудников сегмента «Производство». В сегменте «Розница» в 2010 году в Москве и Московской области обучение для обязательного подтверждения сертификата провизора прошли 146 сотрудников.

ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА

В 2010 году общая численность персонала Группы составила 12 370 человек, что на 2% выше показателя 2009 года и на 7% ниже показателя 2008 года.

СТРУКТУРА КОМПЕНСАЦИОННОГО ПАКЕТА РАБОТНИКА

Мотивационный пакет сотрудника Группы компаний «ПРОТЕК» различается в зависимости от региона, сегмента бизнеса, в котором работает сотрудник, а также занимаемой им должности.

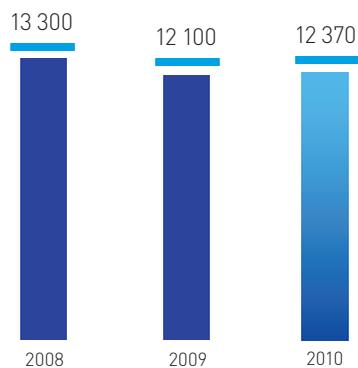
Зарботная плата состоит из фиксированной части и премии (бонуса), которая исчисляется на основе интегральных ключевых показателей эффективности. В пакет также включен полис ДМС, дотация на питание и другие компенсационные выплаты. Итоговые суммы соответствуют и даже несколько превышают уровень заработной платы по отрасли.

В Группе компаний также широко применяются и другие способы поощрения персонала: вручение памятных подарков, корпоративные мероприятия для сотрудников и членов их семей, подарки к общегосударственным праздникам сотрудникам и их детям, выделение путевок для отдыха детей сотрудников.

В рамках защиты материнства и детства выполняются требования трудового законодательства, в частности все выплаты беременным и молодым мамам осуществляются в рамках Федерального закона №212.

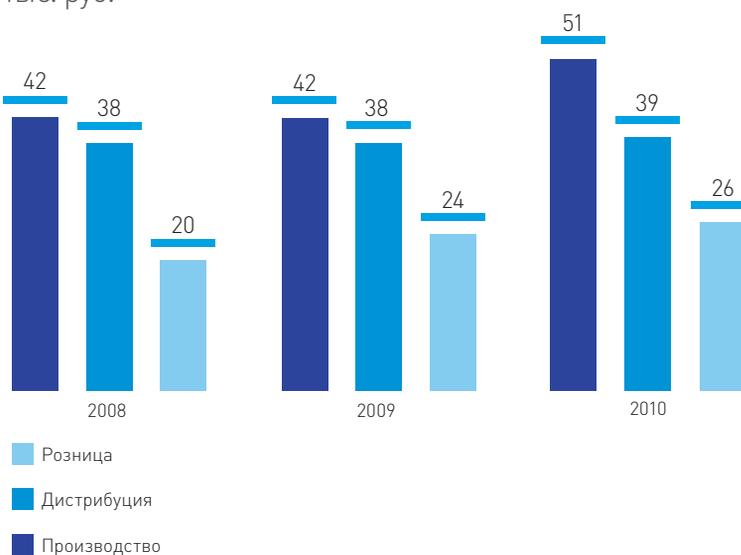


ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА, человек



Источник: данные компании

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПО СЕГМЕНТАМ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК», тыс. руб.



Источник: данные компании

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

8.1 Социальная политика
и благотворительность

8.2 Охрана труда, промышленная
безопасность

8.3 Защита окружающей среды



Корпоративное управление

8.1 СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Работа в такой социально значимой области бизнеса, как фармацевтика, предполагает высокую долю ответственности компании не только перед партнерами и клиентами, но и перед обществом в целом. «ПРОТЕК» – участник российских и международных профессиональных объединений и ассоциаций, регулярно выступающий с инициативами по открытости рынка, формированию высоких стандартов ведения бизнеса. На протяжении многих лет компании Группы «ПРОТЕК» по праву становятся лауреатами авторитетных отраслевых премий и конкурсов. Представители компании в качестве экспертов принимают участие в работе отраслевых и профессиональных объединений и организаций по вопросам развития здравоохранения и фармацевтической отрасли.

Выполняя свою социально-экономическую роль, компания всегда уделяет особое внимание социальным проектам и благотворительной деятельности, выступает соорганизатором и спонсором профессиональных мероприятий, вносит вклад в развитие медицинской науки, оказывает регулярную поддержку ведущим госпиталям страны, выделяет средства на оказание гуманитарной помощи детским домам, интернатам, обществам ветеранов и инвалидов.

Руководство Группы «ПРОТЕК» уверено, что сегодня многое в развитии и укреплении гражданского общества зависит от активных действий не только государственных, но и бизнес-структур, именно поэтому компании, входящие в Группу, активно реализуют политику корпоративной социальной ответственности.



«ПРОТЕК» – участник российских и международных профессиональных объединений и ассоциаций, регулярно выступающий с инициативами по открытости рынка, формированию высоких стандартов ведения бизнеса. На протяжении многих лет компании Группы «ПРОТЕК» по праву становятся лауреатами авторитетных отраслевых премий и конкурсов.



В своей профессиональной и общественной деятельности компания придерживается высоких морально-этических принципов, которые сформулированы в Кодексе корпоративной этики, кроме того компания придерживается идеи социальной ответственности бизнеса, которая определяется следующими критериями:

- производство и дистрибуция качественной продукции и услуг;
- создание рабочих мест, формирование морально-психологического климата в коллективе и повышение привлекательности компании как работодателя;
- неукоснительное соблюдение требований законодательства;
- построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами с учетом экономических, этических, социальных ценностей и общественных норм;
- участие в государственных и общественных проектах;
- внесение вклада в формирование достойных условий жизни граждан РФ и проекты развития локальных сообществ через партнерские программы;

- информирование общественности, следование политике информационной открытости;
- реализация широкого спектра социально значимых проектов в сферах фундаментальной науки, здравоохранения, образования и спорта;
- активное участие в благотворительной деятельности.

Следование данным положениям – это возможность для компании внести свой вклад в долгосрочное позитивное развитие системы лекарственного обеспечения страны, здравоохранения, стимуляция развития отечественного фармрынка и, безусловно, проявление активной и ответственной социальной позиции, выходящей за рамки непосредственной деятельности Группы.

Компания также придерживается эффективной и гуманной политики в сфере занятости, не поддерживает каких-либо политических партий и движений, заботится о своем имидже в сфере связей с общественностью и СМИ – придерживается принципов достоверности предоставляемой информации.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Участие в благотворительных, гуманитарных и социальных программах всегда являлось одним из важнейших аспектов деятельности Группы наряду с основным бизнесом.

В дополнение к безвозмездному распространению лекарств компания реализует широкий спектр социально значимых проектов как в области здравоохранения, так и в сферах фундаментальной науки, культуры, образования и спорта, выступает спонсором профессиональных мероприятий и активно участвует в образовательных проектах.

В этом компания видит свой вклад в развитие и укрепление гражданского общества. Для реализации этих целей в 1997 году Группой компаний «ПРОТЕК» создан благотворительный фонд, который оказывал помощь лекарственными и медицинскими препаратами. В 2006 году в связи с активным расширением социальной деятельности Группы Благотворительный фонд «ПРОТЕК» (далее – фонд) объединил в себе и другие направления благотворительной деятельности компаний Группы.

Одна из основных задач фонда сегодня – формирование атмосферы высокой социальной ответственности бизнеса перед обществом. В этой связи приоритетными являются долгосрочные социально значимые благотворительные программы, которые реализуются в таких важных сферах жизни общества, как наука, образование, поддержка здорового образа жизни и укрепление здоровья.

Основные направления, в которых фонд реализует свою деятельность в настоящее время:

- проекты в области оказания лекарственной помощи людям, наиболее остро нуждающимся в социальной защите (Программы «ЗДОРОВЬЕ – ЛЮДЯМ», «По пути милосердия» и социальная акция «Помощь ветеранам»);
- поддержка науки и образования, фундаментальных исследований, способствующих внедрению новых технологий.

Благотворительная деятельность осуществляется при активном участии партнеров – компаний-производителей фармацевтических препаратов.

РАБОТА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «ПРОТЕК» В 2010 ГОДУ

Основной целью работы фонда в 2010 году являлось оказание гуманитарной помощи по программе «ЗДОРОВЬЕ – ЛЮДЯМ», а также реализация благотворительной программы «Поддержка научных исследований по фундаментальной онкологии», проводимая совместно с РОНЦ им. Блохина.

В рамках программы в 2010 году была организована передача лекарственных средств в лечебно-профилактические учреждения Москвы и регионов России на сумму 30,6 млн руб. Общее количество благополучателей составило 240 лечебно-профилактических учреждений и некоммерческих организаций.

Ассортимент лекарственных средств, переданный по благотворительной программе «ЗДОРОВЬЕ – ЛЮДЯМ», составил 226 позиций. В программе приняли участие поставщики – партнеры ЦВ «ПРОТЕК». Основной объем отгрузок медикаментов в виде пожертвований был реализован в регионах РФ.

ТОП-20 УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ – ПОСТАВЩИКОВ И ПАРТНЕРОВ ЦВ «ПРОТЕК» ЗА 2010 Г., ПО ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ ПЕРЕДАННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

№	Производитель
1	Сервье
2	Belupo
3	Eli Lilly
4	KRKA
5	Gedeon Richter
6	Lilly France S.A.S.
7	Novartis Pharma
8	Sanofi-Winthrop Industrie
9	Биохимик
10	Lek d.d.

№	Производитель
11	Lupin Laboratories Ltd
12	Pliva
13	Kodak
14	Алтайвитамины
15	Johnson & Johnson/Lifescan
16	Hemofarm
17	Pfizer
18	Merck Sharp & Dohme
19	ЗиО-Здоровье ЗАО
20	Nycomed Austria GmbH



Регулярные акции «Ригла» проводит для маленьких воспитанников трех детских домов. Совместно с компаниями-партнерами «Ригла» поставляет гуманитарную помощь в виде детских товаров, игрушек и подарков.



В дальнейшем программа «ЗДОРОВЬЕ – ЛЮДЯМ» будет также направлена на поставку гуманитарной лекарственной помощи в регионы РФ для дальнейшего укрепления социального статуса компании.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «ПО ПУТИ МИЛОСЕРДИЯ»

Благотворительная программа, проводимая дочерней компанией Группы – «Сотекс», «По пути милосердия» является неотъемлемой частью жизни Группы. В рамках этой программы ведется обширная благотворительная и спонсорская деятельность, оказывается помощь детским, лечебным и образовательным учреждениям. Осуществляется передача лекарственных средств, приобретается техническое оборудование, оказывается материальную помощь детям-сиротам, инвалидам. Кроме того, Группа участвует в благотворительных акциях для ветеранов и пенсионеров, стараясь по возможности облегчить их жизнь, подарить немного тепла и счастья.

В 2010 году в рамках программы «По пути милосердия» были реализованы следующие проекты:

- ремонт музыкального зала и части помещений в социальном приюте для детей и подростков «Надежда» (Московская область, Сергиево-Посадский район, п. Реммаш), по сложившейся доброй традиции в канун новогодних праздников дети и подростки получили подарки;
- спонсорство XVII детского турнира по дзюдо среди юношей и девушек, который прошел в спортивном комплексе «Теннисный центр» (г. Сергиев-Посад);
- спонсорство праздничного мероприятия для Героев России и Советского Союза, организатором которого выступил караоке-клуб «2x2» при поддержке Российской ассоциации Героев, Ассоциации российских фармацевтических производителей.

СОЦИЛЬНАЯ АКЦИЯ «ПОМОЩЬ ВЕТЕРАНАМ»

Аптечная сеть «Ригла» провела социальную акцию «Помощь ветеранам» во всех аптеках сети, где ветераны Великой Отечественной войны могут

покупать лекарственные средства с 10-процентной скидкой. Акция является бессрочной и предусматривает снижение цен на весь ассортимент. В 2010 году к 65-летию Великой Победы были выпущены специальные пластиковые дисконтные карты, гарантирующие скидку, которые можно получить во всех аптеках сети при предъявлении удостоверения ветерана.

Для удобства обеспечения лекарствами компания предусмотрела возможность использования карт как самими ветеранами, так и их родственниками, так как зачастую покупки в аптеке осуществляют члены семей ветеранов.

Также в рамках стратегической социальной акции компания предоставила в дар ветеранам две тысячи наборов лекарственных средств с наиболее используемыми препаратами, включая укрепляющие бальзамы, лейкопластыри, препараты для улучшения работы желудка, лечебные травы. Подарки будут вручены ветеранам в ходе торжественных мероприятий Дома ветеранов Москвы, а также районных ветеранских организаций города.

8.2 ОХРАНА ТРУДА, ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ



Основная цель Политики по охране труда – дальнейшее улучшение условий труда, при которых обеспечиваются высокая производительность и безопасность труда сотрудников, качество продукции, культура производства. Благодаря этому сохраняется здоровье, повышается мотивация сотрудников, закладывается фундамент достойного и стабильного будущего всего коллектива Компании.



Политика в области управления охраной труда реализуется за счет:

- продолжения внедрения мероприятий по выявлению, оценке и управлению профессиональными рисками;
- акцента на систематическое обучение, четкую исполнительскую дисциплину, обмен информацией и вовлечение всех сотрудников в управление охраной труда;
- соблюдение требований действующих законодательных и иных нормативных правовых актов;
- предоставления необходимых ресурсов и средств.

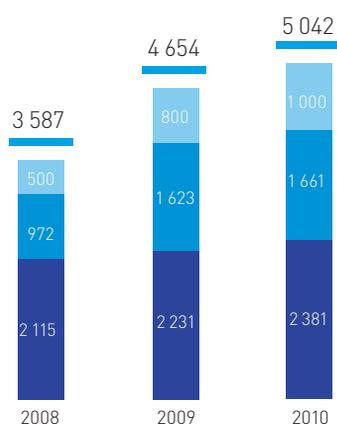
В 2010 году объем средств, затраченных Группой на мероприятия по охране труда и промбезопасности, вырос почти на 8% по сравнению с 2009 годом и составил 5 млн. руб. Положительная динамика отмечалась сразу по всем основным сегментам: +25% по сегменту «Розница», +7% по сегменту «Дистрибуция» и +2% по сегменту «Производство».

Основной причиной роста затрат явилось повышение стоимости приобретения сертифицированной спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты, а также обучение, проверка знаний требований охраны труда и промбезопасности руководителями и специалистами Группы во внешних образовательных центрах.

В отчетном году произошло снижение общего количества несчастных случаев в целом по Группе с 3 до 2 человек, за счет сегмента «Дистрибуция». При этом количество несчастных случаев по сегментам «Производство» и «Розница» не изменилось по сравнению с прошлым годом.

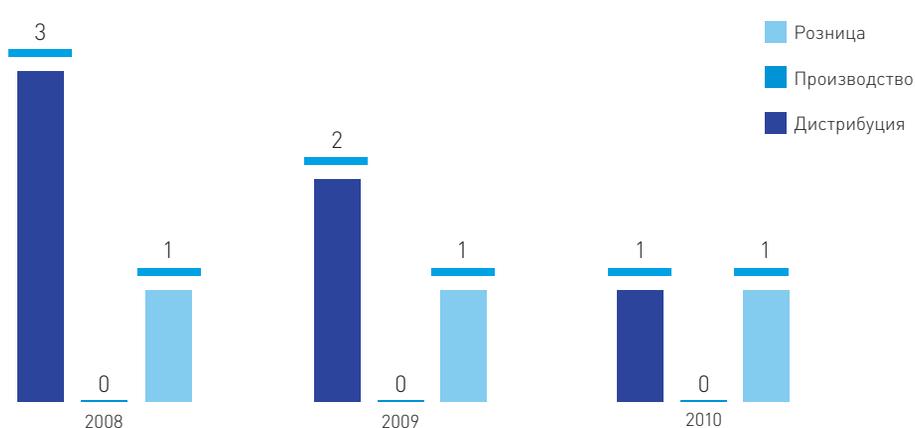
В 2010 году была проведена аттестация рабочих мест по условиям труда в офисно-складском комплексе Пушкино в количестве 260 рабочих мест. По результатам аттестации разработан план мероприятий по улучшению и оздоровлению условий труда для рабочих мест в компании. Также был проведен периодический медицинский осмотр сотрудников компании, имеющих вредные и опасные условия труда, в количестве 480 человек.

СТАТИСТИКА О ЗАТРАТАХ НА ОХРАНУ ТРУДА И ПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ, тыс. руб.



Источник: данные компании

СТАТИСТИКА КОЛИЧЕСТВА НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ, человек



Примечание: По сегменту «Производство» количество несчастных случаев за период с 2008 по 2010 год не зарегистрировано.

8.3 ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Группа в полной мере осознает свою роль в сохранении окружающей среды для будущих поколений и прилагает все усилия для минимизации своего негативного воздействия, регулярно проводит соответствующие работы и выполняет все необходимые требования, закрепленные законодательством РФ в области охраны окружающей среды.

В области образования и движения отходов осуществляются следующие мероприятия:

- своевременный сбор, хранение, а также учет и контроль за движением и безопасностью хранения отходов;
- передача организациям, имеющим соответствующую лицензию, всех видов отходов, определенных лимитом на их образование, для их последующего размещения, утилизации или для проведения захоронения;
- ежегодно по результатам деятельности предприятия проводится аудит производственного процесса, по результатам которого подготавливаются технические и статистические отчеты, а также разрабатываются планы мероприятий по снижению негативного влияния объекта размещения отходов на окружающую среду. Данные по итогам аудита регулярно предоставляются в органы Росприроднадзора;

В области охраны воздуха проводятся следующие мероприятия:

- регулярно осуществляется производственный контроль за соблюдением установленных нормативов ПДВ по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками;
- в органы Росприроднадзора регулярно предоставляются данные о фактическом образовании выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стационарными и передвижными источниками за отчетный период;
- осуществляется программа по снижению выбросов в атмосферу передвижными источниками путем их перевода на более экологичный вид топлива – газ.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ ОАО «ПРОТЕК»

	2008 год		2009 год		2010 год	
	в натуральном выражении	млн руб.	в натуральном выражении	млн руб.	в натуральном выражении	млн руб.
Тепловая энергия (тыс. Гкал)	59,0	0,05	57,0	0,048	57,0	0,057
Электроэнергия (тыс. кВт•ч)	88,6	0,2	88,9	0,22	88,7	0,26

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

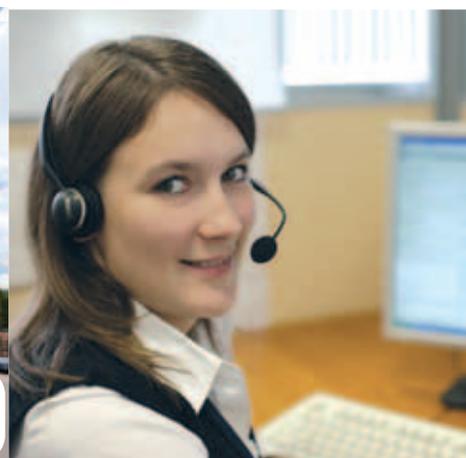
9.1 Система корпоративного управления

9.2 Органы управления

9.3 Вознаграждение членов Совета директоров

9.4 Внутренний контроль, внешний аудит и Ревизионная комиссия

9.5 Система управления рисками



10
Акционерный капитал

9.1 СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ



Одним из инструментов повышения эффективности деятельности ОАО «ПРОТЕК» является последовательное внедрение передовых стандартов корпоративного управления.

Головной компанией Группы является ОАО «ПРОТЕК», консолидирующее владение акциями в уставных капиталах дочерних и зависимых обществ. Одним из инструментов повышения эффективности деятельности ОАО «ПРОТЕК» является последовательное внедрение передовых стандартов корпоративного управления, следование которым позволяет:

- предоставлять акционерам реальную возможность осуществлять свои права, связанные с участием в Обществе;
- обеспечивать осуществление Советом директоров стратегического управления деятельностью и эффективный контроль с его стороны за деятельностью исполнительных органов;
- обеспечивать исполнительным органам Общества возможность разумно и добросовестно осуществлять эффективное руководство текущей деятельностью;
- учитывать предусмотренные законодательством права заинтересованных лиц и поощрять активное сотрудничество Общества и заинтересованных лиц;
- обеспечивать эффективный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества.

На сегодняшний день внутренними нормативными документами ОАО «ПРОТЕК» в области корпоративного управления являются:

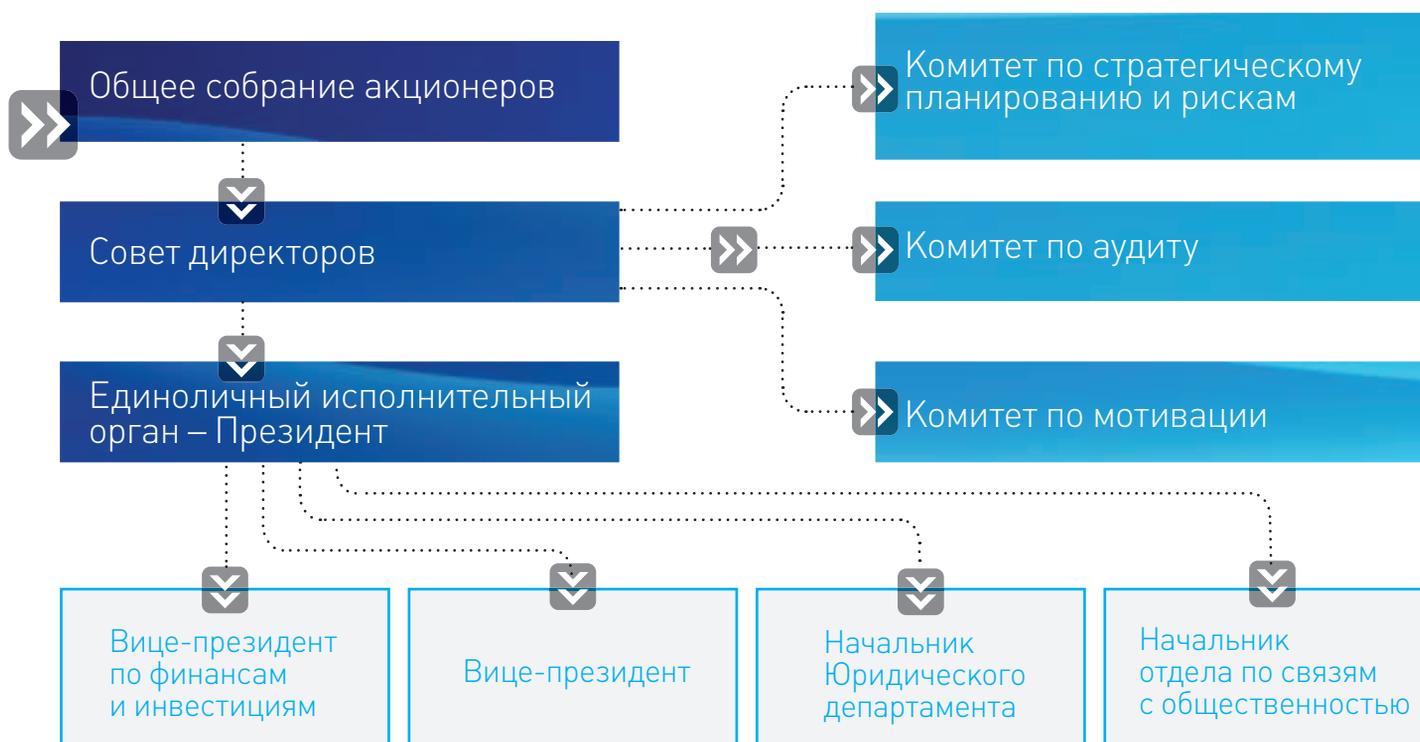
- Устав;
- Положение о Комитете по аудиту;
- Положение о внутреннем контроле за финансово-хозяйственной деятельностью;
- Положение о Совете директоров;
- Положение о порядке ведения Общего собрания акционеров;
- Положение о Комитете по стратегическому планированию и рискам;
- Положение о Комитете по мотивации;
- Положение об инсайдерской информации;
- Кодекс корпоративного поведения;
- Положение о Президенте;
- Положение о порядке деятельности Ревизионной комиссии.

Электронные версии этих документов представлены на сайте ОАО «ПРОТЕК» по адресу:

<http://www.protek-group.ru/ru/corporative/regulations/>

9.2 ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

Органами управления головной компании Группы ОАО «ПРОТЕК» являются:



ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом ОАО «ПРОТЕК» высшим органом управления компании является Общее собрание акционеров.

Годовое Общее собрание акционеров проводится один раз в год, не ранее чем через 2 месяца и не позднее чем через 6 месяцев после окончания финансового года. Собрания, проводимые помимо годового, являются внеочередными и проводятся по решению Совета директоров на основании его собственной инициативы, требования Ревизионной комиссии, аудитора компании, а также акционеров, являющихся владельцами не менее чем 10 процентов голосующих акций на дату предъявления требования.

Порядок проведения собрания устанавливается Положением о порядке проведения Общего собрания акционеров компании.

Сообщение о проведении Общего собрания направляется каждому лицу, указанному в списке лиц, имеющих право на участие в Общем собрании, заказным письмом или вручается под роспись либо публикуется в «Независимой газете» в сроки, установленные законом, но в любом случае не позднее, чем за тридцать дней до даты проведения Общего собрания акционеров.

В качестве дополнительного способа оповещения акционеров о проведении Общего собрания компания может использовать публикацию на специализированном сайте информационного агентства АК&М и/или посредством сообщения на сайте компании в сети Интернет.

Собрание правомочно (имеет кворум), если в нем приняли участие акционеры, обладающие в совокупности более чем половиной голосов размещенных голосующих акций компании.

Акционеры, владеющие не менее чем 2 % голосующих акций компании, вправе предлагать вопросы в повестку дня годовых и внеочередных собраний, а также выдвигать кандидатов для избрания в Совет директоров и Ревизионную комиссию компании в пределах и сроки, установленные Федеральным законом.

К компетенции собрания, помимо прочего, относятся следующие вопросы:

- реорганизация и ликвидация компании;
- избрание членов Совета директоров, Ревизионной и Счетной комиссий, а также досрочное прекращение их полномочий;
- дробление и консолидация акций, определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- увеличение (уменьшение) уставного капитала компании;
- утверждение независимого аудитора компании;
- внесение изменений и дополнений в Устав компании, а также утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов компании;
- утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках компании, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов;
- принятие решений об одобрении крупных сделок и сделок, в совершении которых имелась заинтересованность, в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
- принятие решений об участии в финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций, а также другие вопросы, предусмотренные действующим законодательством и Уставом компании.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров является органом управления компании и осуществляет общее руководство деятельностью компании, за исключением решения вопросов, отнесенных Федеральным законом и Уставом компании к компетенции Общего собрания акционеров.

Заседания Совета директоров (очные и заочные) проводятся по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал. Заседания созываются Председателем Совета директоров по его собственной инициативе, по требованию члена Совета директоров, Ревизионной комиссии, аудитора и Президента.

Порядок созыва и проведения заседаний Совета директоров определяется внутренним документом компании – Положением о Совете директоров.

Члены Совета директоров избираются годовым или внеочередным собранием в порядке, предусмотренном Федеральным законом, на срок до следующего годового собрания в количестве не менее чем 5 членов.

Заседание Совета директоров правомочно (имеет кворум), если в нем принимает участие половина от числа избранных членов Совета директоров. При определении наличия кворума и результатов голосования учитывается письменное мнение члена Совета директоров компании, отсутствующего на заседании, по вопросам повестки дня. Решения на заседании Совета директоров принимаются большинством голосов членов Совета директоров, принимающих участие в заседании.

На годовом Общем собрании акционеров ОАО «ПРОТЕК», состоявшемся 9 апреля 2010 года, был избран Совет директоров компании, в который вошли:

- Якунин Вадим Сергеевич;
- Якунина Юлия Сергеевна;
- Музьяев Вадим Геннадиевич;
- Новосельский Леонид Романович;
- Севастьянов Леонид Михайлович.

Председателем Совета директоров компании на первом заседании Совета директоров в новом составе, состоявшемся после окончания собрания акционеров, был избран Якунин Вадим Сергеевич.

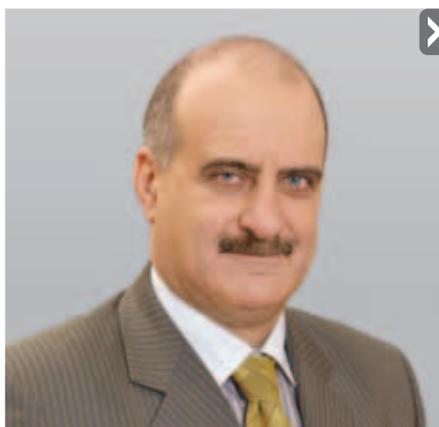
В настоящее время в состав Совета директоров входят следующие лица:



ЯКУНИН ВАДИМ СЕРГЕЕВИЧ

Председатель Совета директоров ОАО «ПРОТЕК»

Родился в 1963 г. В 1986 г. окончил Московский физико-технический институт (МФТИ). По окончании вуза присвоена квалификация «инженер-физик». В 1989 г. завершил обучение в аспирантуре МФТИ. Имеет ученую степень кандидата технических наук. До основания компании ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК» (1990 г.) работал в научно-производственном объединении средств вычислительной техники. С 1990 по 2000 гг. занимал должность генерального директора ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК». В 1998–2002 гг. – Председатель Совета директоров ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК». С 2002 г. по настоящее время – Председатель Совета директоров ОАО «ПРОТЕК». Является председателем Союза профессиональных фармацевтических организаций (СПФО), членом Экспертно-консультативного совета при Председателе Счетной палаты Российской Федерации, заместителем председателя Комитета по развитию потребительского рынка Торгово-промышленной палаты РФ.



МУЗЯЕВ ВАДИМ ГЕННАДИЕВИЧ

Президент ОАО «ПРОТЕК»

Родился в 1958 г. Выпускник 1981 г. Московского инженерно-строительного института им. В.В. Куйбышева по специальности «Промышленное и гражданское строительство». С 1982 по 1993 гг. работал в строительных организациях г. Москвы. С 1993 по 2002 гг. занимал различные руководящие посты в компании ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК». В 2002 г. назначен на должность Президента ОАО «ПРОТЕК».



» **ЯКУНИНА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА**
Директор по экономике ОАО «ПРОТЕК»

Родилась в 1957 г. Окончила экономический факультет Ярославского государственного университета. Имеет степень МВА по специальности «Финансовый менеджмент». С 1995 по 2003 гг. занимала в ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК» должность финансового директора. С 2003 г. является директором по экономике ОАО «ПРОТЕК». Член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК» с 2002 г. Осуществляет общую координацию, контроль финансово-экономической работы ОАО «ПРОТЕК».



» **НОВОСЕЛЬСКИЙ ЛЕОНИД РОМАНОВИЧ**
Независимый член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК»

Родился в 1969 г. В 1993 г. окончил физико-химический факультет Московского института стали и сплавов, а также в 1999 г. – WhartonBusinessSchool (Филадельфия, США). С 1999 г. по настоящее время возглавляет Группу компаний «Градиент». В 2006 г. вошел в состав Совета директоров ОАО «Вымпелком», с 17 декабря 2009 г. – член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК».



» **СЕВАСТ'ЯНОВ ЛЕОНИД МИХАЙЛОВИЧ**
Независимый член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК»

Родился в 1978 г. В 2002 г. окончил Григорианский университет (Рим), в 2004 г. – университет Джорджтауна (Вашингтон). С 2004 г. является соучредителем и генеральным директором международной компании «СтратинвестРу», предоставляющей консультации по всем вопросам ведения бизнеса (коммерческим, законодательным, налоговым, финансовым) главным образом в области энергетики, связи, транспорта и инфраструктуры. С 17 декабря 2009 г. входит в Совет директоров ОАО «ПРОТЕК».

В соответствии с мировой практикой корпоративного управления и рекомендациями Кодекса корпоративного поведения ФКЦБ/ФСФР в Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» избираются независимые директора. Согласно действующему Положению о Совете директоров, в состав Совета директоров должен входить минимум один независимый директор, отвечающий следующим требованиям:

- не являться на момент избрания и в течение трех лет, предшествующих избранию, должностным лицом или работником компании;
- не являться должностным лицом другого хозяйственного общества, в котором любое из должностных лиц этого общества является членом комитета Совета директоров по кадрам и вознаграждениям;
- не являться супругом, родителем, ребенком, братом, сестрой или аффилированным лицом должностного лица компании;
- не являться аффилированным лицом компании (за исключением члена Совета директоров Общества), а также аффилированным лицом таких аффилированных лиц;
- не являться стороной по обязательствам с компанией, в соответствии с условиями которых он может приобрести имущество (получить денежные средства), стоимость которого составляет 10 и более процентов его совокупного годового дохода, кроме получения вознаграждения за участие в деятельности Совета директоров Общества;
- не являться крупным контрагентом компании, т. е. таким контрагентом, совокупный объем сделок компании с которым в течение года составляет 10 и более процентов балансовой стоимости активов компании;

ВЛАДЕНИЕ АКЦИЯМИ ОАО «ПРОТЕК» ЧЛЕНАМИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ

Якунин Вадим Сергеевич	>>	27,9000%
Музьяев Вадим Геннадиевич	>>	0,0949%
Якунина Юлия Сергеевна	>>	0,0593%
Итого	>>	28,0542%

Примечание: По состоянию на 31 декабря 2010 года.

- не являться представителем государства, т. е. лицом, которое является представителем Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в Совете директоров акционерных обществ, в отношении которых принято решение об использовании специального права («золотой акции»), и лицом, избранным в Совет директоров из числа кандидатов, выдвинутых Российской Федерацией, а также субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием, если такие члены Совета директоров должны голосовать на основании письменных директив (указаний и т. д.) соответственно субъекта Российской Федерации или муниципального образования.

Независимый директор по истечении 9-летнего срока исполнения обязанностей члена Совета директоров не может рассматриваться как независимый.

В отчетном году в Совете директоров работали два независимых директора:

- Новосельский Леонид Романович,
- Севастьянов Леонид Михайлович.

В 2010 году было проведено 120 заседаний Совета директоров Компании как в очной, так и в заочной форме при 100% кворуме на каждом заседании.

В течение 2010 года Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» рассматривал в рамках своей компетенции различные вопросы деятельности компании.

КОМИТЕТ ПО АУДИТУ

Комитет по аудиту призван содействовать Совету директоров в исполнении обязанностей по контролю. Играет ключевую роль в контроле основных составных частей всех видов аудита ОАО «ПРОТЕК» и дочерних зависимых обществ (ДЗО).

Комитет по аудиту анализирует процесс составления финансовой отчетности, систему внутреннего контроля и управления рисками, процесс аудита и процесс контроля ОАО «ПРОТЕК» и ДЗО за соблюдением законов и нормативных актов и Кодекса деловой этики.

Комитет по аудиту регулярно информирует Совет директоров о собственной деятельности, о вопросах, которые могут существенно повлиять на финансовое положение или состояние дел в отдельных ДЗО или ОАО «ПРОТЕК», и представляет соответствующие рекомендации. Комитет по аудиту представляет ежегодный письменный отчет Совету директоров, а также отчеты по его отдельным поручениям.

В 2010 ГОДУ В СОСТАВ КОМИТЕТА ПО АУДИТУ ВХОДИЛИ:

1.	Новосельский Леонид Романович	Председатель Комитета – независимый член Совета директоров
2.	Якунина Юлия Сергеевна	Директор по экономике ОАО «ПРОТЕК»

В своей работе Комитет по аудиту за отчетный период рассматривал вопросы по следующим направлениям:

- аудит финансовой отчетности компании и ее дочерних и зависимых обществ, составленной по стандартам МСФО;
- аудит бухгалтерской отчетности компании и ее дочерних и зависимых обществ, составленной по стандартам РСБУ;

- управление рисками, функционирование системы внутреннего контроля и внутреннего аудита компании и ее дочерних и зависимых обществ, а именно:
 - рассмотрение и согласование организационных структур и планов работ подразделений внутреннего аудита и контроля;
 - рассмотрение наиболее существенных моментов, отраженных в отчетах подразделений внутреннего аудита и контроля на ежеквартальной основе;

- рассмотрение сводной информации о рисках бизнес-деятельности компании и ее дочерних и зависимых обществ, представленной Комитетом по стратегическому планированию и рискам, с периодичностью не реже одного раза в полугодие.

КОМИТЕТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ И РИСКАМ

Комитет по стратегическому планированию и рискам содействует Совету директоров в стратегическом управлении, планировании развития, мониторинге результатов деятельности и управлении рисками ОАО «ПРОТЕК» и его дочерних и зависимых обществ.

В 2010 ГОДУ В СОСТАВ КОМИТЕТА ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ И РИСКАМ ВХОДИЛИ:

1.	Музязев Вадим Геннадиевич	Председатель Комитета по стратегическому планированию и рискам, член Совета директоров Общества, Президент ОАО «ПРОТЕК»
2.	Голуб Дмитрий Васильевич	Вице-президент ОАО «ПРОТЕК»
3.	Прокопов Тимофей Николаевич	Вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «ПРОТЕК»
4.	Аношин Сергей Сергеевич	Начальник Юридического департамента ОАО «ПРОТЕК»
5.	Молчанов Алексей Леонидович	Генеральный директор ЗАО Фирмы ЦВ «ПРОТЕК»
6.	Гусев Андрей Витальевич	Генеральный директор ООО «Ригла»
7.	Егоров Андрей Вилионарович	Генеральный директор ЗАО «ФармФирма «Сотекс»

КОМИТЕТ ПО МОТИВАЦИИ

Комитет по мотивации содействует Совету директоров в вопросах разработки, внедрения и контроля эффективности систем вознаграждения членов Совета директоров, высшего менеджмента и ключевых сотрудников ОАО «ПРОТЕК» и его дочерних и зависимых обществ.

В 2010 ГОДУ В СОСТАВ КОМИТЕТА ПО МОТИВАЦИИ ВХОДИЛИ:

1.	Музьяев Вадим Геннадиевич	Председатель Комитета по стратегическому планированию и рискам, член Совета директоров Общества, Президент ОАО «ПРОТЕК»
2.	Якунина Юлия Сергеевна	Член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК», Директор по экономике ОАО «ПРОТЕК»
3.	Прокопов Тимофей Николаевич	Вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «ПРОТЕК»
4.	Аношин Сергей Сергеевич	Начальник Юридического департамента ОАО «ПРОТЕК»
5.	Молчанов Алексей Леонидович	Генеральный директор ЗАО Фирмы ЦВ «ПРОТЕК»
6.	Гусев Андрей Витальевич	Генеральный директор ООО «Ригла»
7.	Егоров Андрей Вилионарович	Генеральный директор ЗАО «ФармФирма «Сотекс»

ЕДИНОЛИЧНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН – ПРЕЗИДЕНТ

Президент назначается Советом директоров ОАО «ПРОТЕК» сроком на два года. Президент является единоличным исполнительным органом компании. Лицо считается назначенным на должность Президента, если за него проголосовало большинство членов Совета директоров Общества, присутствующих на заседании Совета директоров. Президент вправе без доверенности действовать от имени компании в пределах, определенных Уставом, в том числе представлять интересы компании в государственных органах, совершать от ее имени сделки, подписывать договоры, выдавать доверенности, распоряжаться материально-финансовыми средствами и совершать иные действия, необходимые для достижения цели деятельности ОАО «ПРОТЕК».

Президент может быть назначен из числа акционеров, либо Президентом может быть назначено любое другое лицо, обладающее, по мнению членов Совета директоров, необходимыми деловыми и профессиональными качествами и опытом.

В настоящее время должность Президента занимает Музьяев Вадим Геннадиевич (биографические данные были приведены выше).

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Группа «ПРОТЕК» является постоянным членом советов в Государственной Думе, ФАС, ФТС, Счетной палате, членом общественных организаций: Торгово-промышленной палаты РФ, Союза профессиональных фармацевтических организаций, Московской ассоциации предпринимателей, Аптечной гильдии, Ассоциации российских фармацевтических производителей. Работа со всеми органами государственной власти и общественными организациями осуществляется посредством взаимодействия с ключевыми представителями ведомств и организаций, в чьей компетенции находятся вопросы социального значения, включая фармацевтику с использованием различных площадок: круглых столов, конференций, совещаний, заседаний советов, комиссий и рабочих групп.

Основные цели, стоящие перед Группой в области взаимодействия с органами власти:

- обеспечение стабильных внешних условий для развития бизнеса;

- минимизация рисков для компании, связанных с деятельностью органов государственной власти и общественных организаций;
- продвижение интересов компаний, входящих в Группу «ПРОТЕК».

Основные задачи, стоящие перед Группой в области взаимодействия с органами власти:

- расширение присутствия Группы компаний «ПРОТЕК» на общественных отраслевых площадках;
- консолидация усилий с представителями фармсообщества – членами общественных организаций для обеспечения возможности участия в законодательных инициативах;
- улучшение диалога власти и бизнеса путем своевременного предоставления запрашиваемой информации в органы государственной власти;
- представление интересов компаний, входящих в Группу «ПРОТЕК», и оказание содействия в диалоге с органами государственной власти;
- неукоснительное выполнение требований законодательства.

9.3 ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

На основании решения внеочередного Общего собрания акционеров, состоявшегося 30 января 2010 года (протокол № 28 от 30 января 2010 года) в 2010 году выплачено в соответствии с законодательством Российской Федерации вознаграждение членам Совета директоров, связанное с их участием в данном органе управления, в размере 2 667 123 руб. 29 коп.

9.4 ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ, ВНЕШНИЙ АУДИТ И РЕВИЗИОННАЯ КОМИССИЯ

РЕВИЗИОННАЯ КОМИССИЯ

В соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью компании и за соблюдением компанией правовых актов Российской Федерации Общим собранием акционеров избирается Ревизионная комиссия.

Ревизионной комиссией проводится документальная ревизия финансово-хозяйственной деятельности, результаты проверки (ревизии) в установленный срок сообщаются Совету директоров и докладываются Собранию акционеров.

В 2010 году в состав Ревизионной комиссии входили:

- Виноградов Павел Сергеевич,
- Губина Надежда Павловна,
- Лобанова Людмила Ивановна.

ВНЕШНИЙ АУДИТ

Комитет по аудиту при Совете директоров на своем заседании 30 июня 2010 года рекомендовал менеджменту заключить договор на проведение аудита с ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит».

В результате для проведения аудита финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, по состоянию на 31 декабря 2010 года и за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2010 года, менеджмент ОАО «ПРОТЕК» привлек компанию ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит»

Аудит финансовой отчетности Компании за 2010 год, подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, был проведен компанией ООО «Бейкер Тилли Русаудит».

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

В целях соответствия условиям листинга российских фондовых бирж (РТС, ММВБ), основанным на требованиях Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг ФСФР, в компании существует подразделение, контролирующее соблюдение процедур внутреннего контроля – Управление аудита. Управление аудита было организовано с момента создания ОАО «ПРОТЕК» в 2002 году.

Начальник Управления аудита компании непосредственно подчиняется вице-президенту по финансам и инвестициям и подотчетен Комитету по аудиту при Совете директоров.

Управление аудита осуществляет внутреннюю оценку эффективности системы внутреннего контроля, в том числе контроль за соблюдением процедур внутреннего контроля. При выполнении своих обязанностей сотрудники Управления аудита оказывают содействие Совету директоров, его комитетам и руководству в повышении адекватности и эффективности процессов внутреннего контроля и управления рисками путем их изучения, оценки, составления отчетов и предоставления рекомендаций и консультаций.

Управление аудита содействует достижению поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности систем внутреннего контроля, управления рисками и корпоративного управления.

9.5 СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Политика Группы компаний «ПРОТЕК» в области управления рисками сводится к следующему:

- своевременное выявление рисков;
- оценка их существенности и принятие своевременных мер по минимизации возможного негативного воздействия.

Деятельность Группы организована на основе трех основных сегментов: «Дистрибуция», «Производство» и «Розница». Соответственно риски Группы компаний «ПРОТЕК» состоят из совокупности рисков по данным видам деятельности.

Группа компаний «ПРОТЕК» учитывает как внутренние, так и внешние факторы, связанные с экономической и политической конъюнктурой, ситуацией на рынке капитала и труда и другие риски, на характер и уровень которых компания не оказывает непосредственного воздействия.

Компания относит ряд рисков к несущественным, однако допускает, что они могут принять возмущающий характер в будущем.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

В Группу компаний «ПРОТЕК» входят:

- ОАО «ПРОТЕК»;
- один из крупнейших в России дистрибуторов фармпрепаратов ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК»;
- аптечная сеть под основным брендом «Ригла» в Москве и регионах;
- производитель лекарств в России ЗАО «ФармФирма «Сотекс»,
- а также другие компании Группы, работающие на фармацевтическом рынке России.

Деятельность Группы организована на основе трех основных операционных сегментов: «Дистрибуция», «Производство» и «Розница». Сегмент «Дистрибуция» включает закупки широкого диапазона фармацевтических препаратов, товаров для красоты и здоровья у третьих лиц, оптовую реализацию товаров третьим лицам, а также сегменту «Розница». Сегмент «Розница» представляет собой розничную торговлю указанными видами товаров через собственную аптечную сеть. Сегмент «Производство» представляет собой производство и реализацию фармацевтических препаратов третьим лицам и сегменту «Дистрибуция».

В связи с этим существенное значение имеют отраслевые риски, связанные с деятельностью ДЗО Общества.

Риски, связанные с макроэкономической ситуацией и конкуренцией

Группа «ПРОТЕК» осуществляет свою основную деятельность на территории Российской Федерации, и возможные изменения в отрасли на внешних рынках не скажутся на деятельности Группы и ее способности исполнять свои обязательства.

Отраслевые риски Группы «ПРОТЕК» связаны с состоянием макроэкономической ситуации в России, что может отразиться на уровне доходов населения и соответственно на уровне его платежеспособного спроса. Указанные негативные изменения в свою очередь могут оказать неблагоприятное воздействие на финансовое положение Группы.

Другим фактором, который может оказать негативное влияние на Группу, является усиление конкуренции в сфере дистрибуции на фармацевтическом рынке, производства лекарственных средств, розничных продаж через аптечную сеть со стороны отечественных и западных игроков. Интенсивность данного процесса может привести к ухудшению позиции Группы «ПРОТЕК» среди дистрибуторов фармпрепаратов.

Группа «ПРОТЕК» планирует предпринимать ряд мер по усилению своих конкурентных преимуществ, в частности дальнейшее совершенствование региональной дистрибуторской сети, строительство новых современных складских комплексов.

Финансовые и экономические условия могут неблагоприятно повлиять на дебиторов Группы, что может привести к невозможности возврата сумм задолженности. Ухудшение экономических условий для покупателей также может повлиять на сделанные менеджментом прогнозы денежных потоков и оценку обесценения активов. В той степени, в которой доступна информация, руководство должным образом отразило пересмотренные оценки будущих денежных потоков в своих оценках активов на обесценение. Руководство не имеет возможности надежно определить степень влияния на деятельность Группы и будущее финансовое положение любого дальнейшего снижения ликвидности финансовых рынков и рост неопределенности на валютном и фондовом рынках или любых других событий в экономической сфере. Руководство уверено, что оно приняло все необходимые меры для поддержания устойчивости и развития деятельности Группы в текущих обстоятельствах.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые Группой «ПРОТЕК» в своей деятельности

Группа «ПРОТЕК» подвержена риску изменения цен на лекарственные препараты и парафармацевтические препараты как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

В связи с тем, что более половины реализуемых фармпрепаратов приходится на импортные лекарственные средства, Группа «ПРОТЕК» подвержена риску изменения цен на внешних рынках на лекарственные препараты. В случае изменения цен на закупаемую продукцию, Группа поднимет отпускные цены и тем самым нивелирует данный риск. Данный риск является значительным, так как хотя спрос на большинство лекарственных средств является неэластичным, но из-за конкуренции на рынке повышение отпускных цен на импортную продукцию вследствие изменения цен на закупаемую продукцию иностранных производителей может сказаться на спросе на иностранные фармпрепараты, реализуемые компаниями Группы. Кроме того, допустимое увеличение отпускных цен может быть ограничено регулирующими органами со стороны государства. В случае наличия российских фармпрепаратов-субститутов, Группа «ПРОТЕК» постарается частично заменить подорожавшие импортные фармпрепараты медикаментами российского производства.

В случае значительного изменения цен на закупаемые медикаменты на внутреннем рынке Группа «ПРОТЕК» будет предпринимать меры по замене их препаратами-субститутами иностранного производства. Риск повышения цен на внутреннем рынке на лекарственные средства является значительным для Группы «ПРОТЕК».

Риски, связанные с приобретением сырья по импорту

Импорт субстанций связан с государственным регулированием: уплатой пошлин, таможенным оформлением, а также зависит от условий вывоза товара в странах-импортерах, политической нестабильности и колебаний курса валют в этих странах. Изменение же в поставщиках таких материалов может привести к отсрочке производства, к росту себестоимости сырья, падению уровня продаж и потере клиентов.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Группы «ПРОТЕК»

Группа «ПРОТЕК» осуществляет свою деятельность в основном на территории России, в связи с этим риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию Группы «ПРОТЕК» на внешнем рынке, практически отсутствуют. Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию Группы «ПРОТЕК» на внутреннем рынке, являются для Группы существенными из-за конкуренции, хотя спрос на медикаменты является неэластичным и умеренно зависит от уровня цен.

Риски приобретения новых объектов бизнеса

Стратегия приобретения новых объектов бизнеса Группы «ПРОТЕК» также имеет определенные риски. Так, есть опасность неправильной оценки стоимости из-за ограниченной информации, предоставляемой в ходе предынвестиционной проверки, а также рентабельности приобретаемого бизнеса из-за возрастающей конкуренции. С определенными трудностями может быть связана интеграция нового бизнеса, технологий, продуктов в хозяйственную деятельность Группы, а также необходимость удержать ключевых работников приобретаемых компаний.

Группа минимизирует названные риски за счет следующих мероприятий:

- совершенствование процессов разработки и контроля исполнения инвестиционной стратегии;
- идентификация, анализ и разработка мероприятий по минимизации рисков, связанных с отдельными видами инвестиционных проектов;
- контроль на корпоративном уровне за сделками слияния и поглощения, приобретения объектов недвижимости и прав аренды, за проектами развития складских площадей и мощностей;
- совершенствование процедур интеграции приобретаемых объектов.

Риск нарушения интеллектуальных прав

Группе «ПРОТЕК» могут быть предъявлены претензии третьих лиц в нарушении прав на интеллектуальную собственность. Такие судебные споры могут стать причиной:

- утраты прав на разработку и производство определенных препаратов;
- значительных расходов, которые может повлечь судебное разбирательство и возмещение убытков.

Таким образом, неблагоприятные результаты судебных или административных процессов или невозможность получения необходимой лицензии могут помешать производству или продаже продукции, а также увеличить затраты на продвижение их на рынке.

Риски предъявления претензий к качеству продукции/товара

Уровень риска предъявления претензий к качеству товара/продукции оценивается как существенный. Это может потенциально привести к дополнительным затратам, связанным в т. ч. с необходимостью отзыва отдельных партий товаров/продукции с рынка, а также к прекращению продаж определенных лекарств.

Риски, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует Группа

В настоящее время компании Группы не участвуют в текущих судебных разбирательствах, которые способны повлечь за собой существенные для деятельности Группы последствия. Риски, связанные с текущими судебными процессами, не могут быть рассмотрены как риски, способные оказать значительное влияние на финансовые показатели деятельности Группы.

Риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензии компаний Группы на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено

Общество не осуществляет деятельности, осуществление которой требует лицензирования. Дочерние компании Общества осуществляют оптовую и розничную торговлю фармпрепаратами, а также производство лекарственных средств, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляются только на основании специального разрешения (лицензии). В случае изменения названных требований дочерние компании Общества предпримут все меры для выполнения новых требований по лицензированию. Группа не использует объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Риск отказа регулирующих органов в разрешении (отзыв разрешения) на какой-либо препарат или какие-либо действия

У Группы «ПРОТЕК» также имеется риск получить отказ регулирующих органов в разрешении (отзыв разрешения) на какой-либо препарат или какие-либо действия, поскольку именно нормативные требования этих органов регулируют проведение исследований и контролируют безопасность и эффективность лекарственных средств. Кроме того, регулирующие органы имеют право отменить регистрацию вредного или неэффективного препарата.

Риски досрочного прекращения (непродления) договоров аренды

В сегменте «Розница» Группа имеет арендованные торговые площади. В связи с этим существует риск досрочного прекращения таких договоров, негативного изменения договорных условий, непродления договора по истечении сроков аренды.

Риски, связанные с возможной ответственностью компаний Группы по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах» основное общество, которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. При этом основное общество считается имеющим право давать дочернему обществу обязательные для последнего указания только в случаях, предусмотренных законодательством. Вероятность наступления рисков, связанных с возможностью ответственности Общества по долгам своих дочерних обществ, представляется низкой, поскольку в уставах Общества и дочерних обществ вышеуказанное право не предусмотрено, договоров между Обществом и его дочерними обществами с соответствующими условиями нет. Но Общество также обязано нести ответственность по обязательствам дочерних обществ, если последние оказались неплатежеспособными или несостоятельными из-за его действий. Также риск связан с тем, что ДЗО может иметь экономические интересы и цели, которые вступят в противоречие с интересами Общества.

В процессе осуществления своей деятельности Общество выдает поручительства за компании Группы в обеспечение исполнения ими своих договорных обязательств перед третьими лицами. Общество расценивает риск наступления ответственности по таким договорам поручительства как низкий и не способный оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность или финансовое положение Группы.

Кадровые риски

В своей деятельности компании Группы подвержены следующим кадровым рискам:

- риски ненадлежащего исполнения персоналом обязанностей, правил и процедур;
- риск неэффективной корпоративной структуры управления;
- риск потери ключевого менеджмента или специалистов;
- риск нехватки квалифицированного персонала.

Руководство Группы оценивает уровень указанных рисков как средний и предпринимает все необходимые меры для их минимизации в текущих обстоятельствах.

Риски бизнес-процессов

На деятельность компаний Группы влияют следующие процессные риски:

- риски некорректной организации бизнес-процессов и процедур;
- неадекватность систем информационной безопасности или процедур доступа к информации.

Руководство Группы оценивает уровень указанных рисков ниже среднего и предпринимает все необходимые меры для их минимизации в текущих обстоятельствах.

Риск выхода из строя оборудования

Вследствие аварий и поломок может выходить из строя складское и производственное оборудование Группы «ПРОТЕК». Подобное неизбежно приводит к увеличению затрат и потере прибыли.

Группа осуществляет страхование от рисков, связанным с выходом из строя производственного и складского оборудования.

Риски сбоя компьютерных сетей

Операционная эффективность деятельности Группы, а также способность воспроизводить адекватную информацию для принятия правильных управленческих решений зависят от корректной и бесперебойной работы компьютерных и информационных сетей. Отключение электропитания в компьютерных сетях или системные отказы и задержки могут привести к финансовым потерям.

Руководство Группы оценивает уровень указанных рисков как низкий.

СТРАНОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ

Экономическая, политическая и государственная нестабильность могут оказать существенное негативное воздействие на бизнес, финансовое положение, результаты хозяйственной деятельности и дальнейшие планы Группы «ПРОТЕК».

Колебания в мировой экономике могут отрицательно сказаться на экономике России и на бизнесе Группы «ПРОТЕК». Указанные выше факторы приводят к следующим последствиям, которые могут оказать негативное влияние на развитие Группы «ПРОТЕК»:

- недостаточная развитость политических, правовых и экономических институтов;
- ухудшение демографической ситуации;
- несовершенство судебной системы;
- противоречивость и частые изменения налогового, валютного законодательства;
- медленное проведение реформ в области экономики и улучшения инвестиционного климата;
- высокая зависимость экономики от сырьевого сектора и, следовательно, чувствительность экономики страны к падению мировых цен на сырьевые товары.

Безусловно, нельзя исключить возможность дестабилизации экономической ситуации в стране, связанной с кризисом на мировых финансовых рынках или же резким снижением цен на нефть.

Большинство из указанных в настоящем разделе рисков экономического, политического и правового характера ввиду глобальности их масштаба находятся вне контроля Общества и Группы «ПРОТЕК».

Общество обладает определенным уровнем финансовой стабильности, достаточной для преодоления краткосрочных негативных экономических изменений в стране. В случае отрицательного влияния изменения ситуации в стране (странах) и регионе на ее деятельность, Группа «ПРОТЕК» планирует снизить издержки реализации, повысить оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности.

Военные конфликты, введение чрезвычайного положения, забастовки, стихийные бедствия могут привести к ухудшению положения всей национальной экономики и тем самым привести к ухудшению финансового положения Группы «ПРОТЕК». Однако в связи со сложившейся стабильной политической и экономической ситуацией в России вероятность военных конфликтов, чрезвычайных положений, забастовок и стихийных бедствий является низкой.

Риски, связанные с географическими особенностями региона, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и труднодоступностью, оцениваются как низкие.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Риск утраты ликвидности

Названный риск оценивается руководством Группы как низкий за счет использования механизмов лимитирования, страхования и компенсаций.

Механизм «Лимитирование» предполагает ограничение суммы инвестирования в конкретный актив или группу активов, подверженных одному риску, а также установление лимитов на конкретный источник финансирования.

Механизм «Страхование» предполагает ограничение финансовых потерь от утраты активов компаний Группы «Протек» посредством их страхования, а также создание резерва в форме доходных денежных эквивалентов для предотвращения непрогнозируемых кассовых дефицитов. В рамках данной стратегии предполагается не допускать арбитражных прецедентов признания компаний Группы «Протек» виновными в невыполнении обязательств перед кредиторами и бюджетом, и возможных последующих арестов имущества.

Механизм «Компенсация» предполагает создание резервов под обесценение и утрату активов (основных средств, дебиторской задолженности, товарного запаса, финансовых вложений, предоплаченных расходов) и резервов под невыполнение плановой прибыли по основной деятельности и венчурным операциям.

Риск изменения процентных ставок

Группа «ПРОТЕК» подвержена риску изменения процентных ставок, что потенциально может негативно отразиться на стоимости заимствований Группы. Инфляция и возможное увеличение процентных и учетных ставок создает неблагоприятную ситуацию для внешних и внутренних заимствований на рынках капиталов. Неблагоприятные изменения на отечественном рынке ссудного капитала, в частности повышение процентных ставок, в будущем могут привести к увеличению расходов по обслуживанию долга и соответственно к снижению рентабельности деятельности Группы «ПРОТЕК».

Снижение риска отрицательного влияния изменения процентных ставок обеспечивается путем:

- диверсификации кредитного портфеля по срокам и процентным ставкам;
- расширения сотрудничества с банками;
- сокращения долговой нагрузки со стороны банков;
- иными способами привлечения финансирования.

Валютные риски

В последние годы экономика России была подвержена значительным изменениям курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. Группа «ПРОТЕК» осуществляет импорт продукции и более половины ее выручки приходится на импортные медикаменты и фармпрепараты, но тот факт, что отпускные цены на импортную продукцию учитывают курс доллара США/евро, снижает валютные риски Группы. Часть кредиторской задолженности перед поставщиками номинирована в иностранной валюте, в связи с этим отпускные цены Группы «ПРОТЕК» привязаны к курсу иностранных валют, что позволяет снизить валютные риски. Компании Группы «ПРОТЕК» осуществляют хеджирование в ограниченном объеме. Часть валютных контрактов с поставщиками переводятся в рублевые.

Кредитные риски

Кредитный риск возникает в связи с использованием денежных средств и их эквивалентов, финансовых инструментов и депозитов в банках и кредитных организациях, а также в результате взаимоотношений с покупателями, включая непогашенную дебиторскую задолженность, и сделки, по которым есть договорные обязательства.

Деятельность Группы, подверженная кредитному риску, включает дебиторскую задолженность покупателей, а также размещение депозитов в банках. Географическая концентрация кредитного риска Группы приходится на внутренний рынок, поскольку большинство покупателей Группы находится на территории Российской Федерации.

Большинство покупателей Группы не имеет публично установленного кредитного рейтинга. Управление риском заключается в оценке кредитоспособности покупателя, включая оценку его финансового положения, историю взаимоотношений и другие факторы. Группа регулярно проверяет использование кредитного лимита. Розничные продажи осуществляются за наличный расчет.

Для минимизации кредитного риска Группа использует следующие механизмы:

- лимитирование;
- компенсация;
- хеджирование.

Инфляционные риски

Основная продукция Группы – медикаменты, уровень цен на которые изменяется во многом в соответствии с инфляционными процессами.

Для российской экономики характерна высокая инфляция. При значительных темпах инфляции Группа может столкнуться с повышением издержек по некоторым статьям затрат, например, по оплате труда работников, которую отличает чувствительность к повышению общего уровня цен в России, что может оказать отрицательное влияние на финансовые результаты деятельности, а именно вызвать повышение издержек и снижение операционной прибыли Группы.

В случае увеличения темпов инфляции и/или процентных ставок и/или роста валютного курса, а следовательно, издержек, Группа «ПРОТЕК» может увеличить цены на реализуемую продукцию.

ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Правовые риски определены в том числе недостатками, присущими российской правовой системе и российскому законодательству, что приводит к созданию атмосферы неопределенности в области инвестиций и коммерческой деятельности.

Россия продолжает разрабатывать правовую базу, необходимую для поддержки рыночной экономики. Следующие основные риски, связанные с российской правовой системой, многие из которых не существуют в странах с более развитой рыночной экономикой, создают неуверенность в отношении принимаемых юридических и деловых решений:

- несоответствия, существующие между законами, указами Президента и правительственными, министерскими и местными распоряжениями, решениями, постановлениями и другими актами;
- противоречия между местными, региональными и федеральными правилами и положениями;
- ужесточение деятельности налоговых органов в отношении российских предприятий, включая неожиданное и внеплановое проведение налоговых проверок, возбуждение уголовных дел и гражданских исков с претензиями об уплате дополнительных сумм налогов.

Для минимизации воздействия упомянутых негативных факторов Группа «ПРОТЕК» прилагает все усилия по выполнению всех существующих требований в полном объеме и, в случае необходимости, будет использовать все законные способы защиты своих интересов, включая обращение в российские и международные судебные инстанции.

Поскольку Группа не осуществляет экспорт в значительных объемах, риски, связанные с изменениями законодательства на внешних рынках, не являются для Группы существенными. В целом риски, связанные с деятельностью Группы, характерны для большей части субъектов предпринимательской деятельности, работающих на территории Российской Федерации.

Риски, связанные с изменением валютного регулирования

В течение последних лет наблюдалась значительная либерализация валютного законодательства РФ, поэтому риск, связанный с изменением валютного законодательства, является для Группы «ПРОТЕК» в настоящее время минимальным.

Тем не менее нельзя исключить риск неблагоприятных изменений соответствующего законодательства в будущем. Ухудшение общеэкономической и политической ситуации в стране может привести к ужесточению норм валютного регулирования и контроля. А так как значительная часть обязательств Группы номинирована в иностранной валюте в связи с осуществлением импорта продукции, это может негативно сказаться на финансовых результатах Группы.

Риски, связанные с изменением налогового законодательства

Учитывая, что компании Группы «ПРОТЕК» являются коммерческими организациями и их деятельность направлена на получение дохода, изменение налогового законодательства всегда подразумевает наличие определенных рисков, поскольку несоблюдение такого законодательства влечет за собой наложение различных штрафов и иных мер ответственности. Также изменение налогового законодательства может повлечь увеличение налогового бремени Группы. Помимо того, следует учитывать, что поскольку интерпретации отдельных норм налогового законодательства со стороны налоговых органов (а также Минфина Российской Федерации, судебных органов) могут не совпадать с интерпретациями Группы «ПРОТЕК», размер налоговых обязательств по результатам налоговых проверок Группы «ПРОТЕК» как за отчетный год, так и за прошедшие периоды может измениться (в частности, компаниям Группы могут быть начислены дополнительные налоги, а также пени и штрафы). Неопределенность налогового законодательства может привести к штрафам, платежам и дополнительному налогообложению. Внесение изменений в действующее налоговое законодательство может повлечь уплату компаниями Группы «ПРОТЕК» дополнительных налогов и сборов. В связи с тем, что Группа осуществляет практически всю свою деятельность в Российской Федерации, соответственно и уплату налогов осуществляет как налоговый резидент Российской Федерации, основные страновые и региональные риски, влияющие на деятельность Группы, – это риски, связанные с Российской Федерацией.

По мнению руководства Группы, данные риски влияют на Группу «ПРОТЕК» так же, как и на всех субъектов рынка, и оцениваются как приемлемые.

Риски, связанные с возможными нарушениями антимонопольного законодательства

Уделяя большее внимание защите конкуренции в Российской Федерации и проверке соответствия антимонопольному законодательству в различных секторах экономики, руководство Группы не исключает перспективы подачи претензий со стороны ФАС или жалоб против компаний Группы на основании подозрений в нарушении антимонопольного законодательства, в частности осуществления согласованных действий или участия в определенных соглашениях с другими участниками рынка, результат которых нарушает законодательство по защите конкуренции.

Также Группа «ПРОТЕК» может столкнуться с различными санкциями Федеральной антимонопольной службы. Это может произойти, например, в связи с заключением ФАС о том, что Группа приобрела или создала компанию в нарушение антимонопольного законодательства. Такое заключение или увеличение уровня контроля антимонопольных органов за частью деятельности Группы может привести к таким санкциям, как административные штрафы, разукрупнение активов или признание сделок недействительными.

Руководство Группы предпринимает все возможные меры с целью исключить любое нарушение антимонопольного законодательства компаниями Группы.

Риски, связанные с изменением таможенного контроля и пошлин

Поскольку Группа «ПРОТЕК» в своей деятельности использует различные виды продукции иностранного производства, изменение правил таможенного контроля в сторону его ужесточения, а также пошлин – в сторону их увеличения, существенно увеличивает риски компаний Группы в части как самой возможности использования такой продукции, так и в части их своевременной поставки.

Основным нормативным актом, регулирующим правила таможенного контроля и пошлин, является Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 года № 61-ФЗ, а также другие нормативные правовые акты, регулирующие вопросы импорта и экспорта, устанавливающие порядок ввоза на территорию Российской Федерации и вывоза с территории Российской Федерации. В связи с возможностью изменения требований, установленных вышеуказанными нормативными актами, существует риск принятия решений, осложняющих таможенное декларирование.

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности компаний Группы либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено

Общество не осуществляет деятельности, осуществление которой требует лицензирования. Дочерние компании Общества осуществляют оптовую и розничную торговлю фармпрепаратами, а также производство лекарственных средств, таможенное оформление товаров.

Данные виды в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляются только на основании специального разрешения (лицензии). В случае изменения данных требований дочерние компании Общества предпримут все меры для выполнения новых лицензионных требований. Однако такие меры могут потребовать дополнительных расходов, что и является риском. Группа не использует объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Риски, связанные с государственным регулированием уровня компенсации на лекарственные средства и цен на препараты из перечня ЖНВЛС

В РФ существуют правительственные меры по возмещению стоимости лекарственных средств. Риск в данном случае связан с невозможностью предугадать характер таких мер и оценить их влияние на уровень продаж Группы.

Возможно изменение судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Группы (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах ее деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвуют компании Группы.

Решения Конституционного и Верховного Судов РФ, постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ имеют большое значение для правильного разрешения споров. Группа регулярно оценивает тенденции правоприменительной практики, формирующейся на уровне окружных арбитражных судов, активно применяя и используя ее не только при защите в судебном порядке своих прав и законных интересов, но и при разрешении правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления деятельности Группы. Кроме того, Группа осуществляет мониторинг решений, принимаемых высшими судами.

В настоящее время судебная практика по основным видам судебных дел компаний Группы уже сложилась. Ее изменение может быть вызвано только каким-либо изменением законодательства, которое всегда само по себе влечет риски. На основании этого риски, связанные с изменением судебной практики, оцениваются как незначительные и маловероятные. В настоящее время компании Группы не участвуют в текущих судебных процессах, способных оказать существенное влияние на результаты ее финансово-хозяйственной деятельности.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

10.1 Уставный капитал и IPO

10.2 Информация для акционеров

10.3 Дивидендная политика



11
Консолидированная
финансовая отчетность

10.1 УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ И IPO

На 31 декабря 2010 года уставной капитал ОАО «ПРОТЕК» состоял из 527 142 857 обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,01 руб. каждая. Акции компании были включены в котировальный список «В», допущены к торгам на бирже РТС и с 21 февраля 2011 года допущены к торгам в котировальном списке «Б», а также допущены к торгам без прохождения процедуры листинга на ММВБ под единым регистрационным номером 1-02-07615-А и тикером PRTK. Торговля акциями на обеих площадках началась 29 апреля 2010 года.

ТОРГОВЫЕ КОДЫ АКЦИЙ

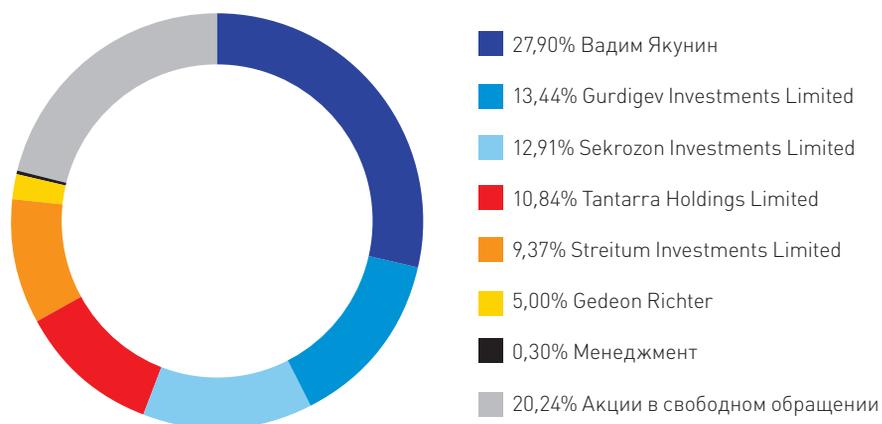
Площадка	Код Блумберг	Код Рейтер
ММВБ – Москва, Россия	PRTK RM	PRTK.MM
РТС – Москва, Россия	PRTK RU	PRTK.RTS

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЕ КОДЫ АКЦИЙ

Наименование	Код
ISIN	RU000A0JQU47

СТРУКТУРА УСТАВНОГО КАПИТАЛА ПОСЛЕ IPO

(по состоянию на 31.12.2010 г.)



Источник: данные компании

В апреле 2010 года компания произвела публичное размещение своих акций. В рамках размещения контролирующими акционерами компании (Tantarra Holdings Limited и Streitum Investments Limited) инвесторам было предложено 114 285 714 обыкновенных акций по цене 3,5 долл. США за акцию. Акции предлагались российским и зарубежным инвесторам за пределами США в соответствии с правилом Reg S. Совместными глобальными координаторами и букрерами выступили инвестиционные банки «Ренессанс Капитал» и UBS Investment Bank.

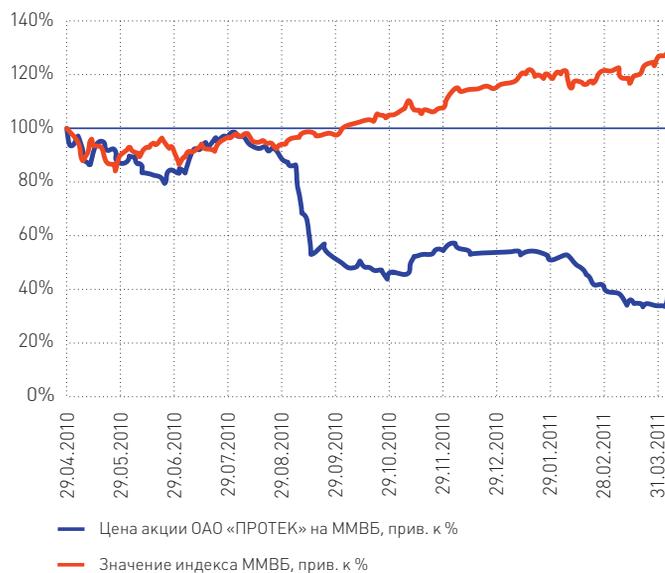
Выручка от IPO составила около 400 млн долл. США без учета расходов на оплату комиссионных, а капитализация в момент IPO составила 1 845 млн долл. США. Доля акций в свободном обращении после IPO составила до 20,24% уставного капитала.

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ АКЦИЙ ОАО «ПРОТЕК» НА ММВБ, руб.



Источник: Thomson One for IR

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ АКЦИЙ ОАО «ПРОТЕК» В СРАВНЕНИИ С ИНДЕКСОМ ММВБ, %



Источник: Thomson One for IR

10.2 ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

ИНФОРМАЦИЯ О РЕГИСТРАТОРЕ

Держателем реестра акционеров является Открытое акционерное общество «Регистратор Р.О.С.Т.», почтовый адрес: г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, корп. 13. Лицензия ФСФР России №10-000-1-00264, выдана 03.12.2002 бессрочно. Интернет-сайт: <http://www.rrost.com/>.

ПРАВА АКЦИОНЕРОВ

На основании положений статьи 31 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года №208-ФЗ (далее – Федеральный закон) каждая обыкновенная акция общества предоставляет акционеру – ее владельцу – одинаковый объем прав.

В соответствии с российским законодательством и Уставом компании акционеры ОАО «ПРОТЕК» имеют право:

- участвовать в Общем собрании с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- получать дивиденды;
- получать часть имущества в случае ликвидации компании;
- свободно отчуждать свои акции;
- осуществлять преимущественное право приобретения размещаемых

посредством открытой подписки дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им акций этой категории;

- получать информацию о деятельности компании в соответствии с Федеральным законом и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также Уставом компании;
- знакомиться с повесткой дня Общего собрания до его проведения;
- осуществлять иные права, предусмотренные Федеральным законом и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации, Уставом компании, а также решениями Собрания, принятыми в соответствии с его компетенцией.

Акционеры, включенные в список лиц, имеющих право на участие в Общем собрании акционеров, и обладающие не менее чем 1% голосов, имеют право ознакомиться с этим списком в соответствии с пунктом 4 статьи 51 Федерального закона.

Акционеры (акционер), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций компании, вправе предлагать вопросы в повестку дня годового и внеочередного Общего собрания акционеров и выдвигать кандидатов в Совет директоров компании, коллегиальный исполнительный орган, Ревизионную комиссию и Счетную комиссию, число которых не может превышать количественный состав соответствующего органа, а также кандидата на должность единоличного исполнительного органа.

Акционер, обладающий не менее чем 10% голосующих акций компании, имеет право требовать созыва внеочередного Общего собрания акционеров.

Акционеры – владельцы голосующих акций вправе требовать выкупа компанией всех или части принадлежащих им акций в случаях:

- реорганизации компании или совершения крупной сделки, решение об одобрении которой принимается Общим собранием акционеров в соответствии с пунктом 3 статьи 79 Федерального закона, если они голосовали против принятия решения о реорганизации или одобрении указанной сделки либо не принимали участия в голосовании по этим вопросам;

- внесения изменений и дополнений в Устав компании или утверждения Устава компании в новой редакции, ограничивающих их права, если они голосовали против принятия соответствующего решения или не принимали участия в голосовании.

Лицо, которое имеет намерение приобрести более 30% общего количества обыкновенных акций компании, предоставляющих право голоса в соответствии с пунктом 5 статьи 32 Федерального закона, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, вправе направить в компанию публичную оферту, адресованную акционерам – владельцам акций компании, о приобретении принадлежащих им акций компании.

ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

В соответствии с Уставом, компания обязана уведомить акционеров о созыве любого собрания не менее чем за 30 дней, а в соответствии с Законом об акционерных обществах, при созыве внеочередного Общего собрания акционеров с целью избрания Совета директоров (и в ряде других случаев), уведомление должно быть направлено не менее чем за 70 дней. Держатели акций получают уведомление непосредственно от компании и имеют возможность реализовать свое право на участие в голосовании путем направления бюллетеня по почте, либо путем присутствия на Общем собрании (личного или представителя с доверенностью).

Голосование на Общем собрании акционеров осуществляется по принципу «одна акция – один голос», если иное не предусмотрено Федеральным законом. Выборы членов Совета директоров компании осуществляются кумулятивным голосованием, при котором число голосов, принадлежащих каждому акционеру, умножается на число лиц, которые должны быть избраны в Совет директоров.

10.3 ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ

Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли компании по данным бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

В соответствии с законодательством, Общее собрание акционеров по рекомендации Совета директоров вправе по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям.

ИСТОРИЯ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ

Общий размер выплаченных за год дивидендов, в млн руб.:

2007 год	2008 год	2009 год
92	166	700

ОПИСАНИЕ ПОРЯДКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДА ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПОЛУЧАЕМОГО ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Компания является налоговым агентом при выплате акционерам доходов по принадлежащим им акциям и производит расчет, удержание и перечисление в бюджет сумм налогов из доходов акционеров - получателей дивидендов в порядке и сроки, предусмотренные действующим законодательством Российской Федерации и с учетом наличия или отсутствия договоров (соглашений, конвенций) об избежании двойного налогообложения с государствами, в которых зарегистрированы иностранные организации или физические лица - нерезиденты Российской Федерации.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ В ВИДЕ ДИВИДЕНДОВ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

Особенности уплаты налога на доходы физических лиц в отношении доходов от долевого участия в организации установлены ст. 214 НК РФ. Если источником дохода налогоплательщика, полученного в виде дивидендов, является российская организация, указанная организация признается налоговым агентом и определяет сумму налога отдельно по каждому налогоплательщику применительно к каждой выплате указанных доходов по ставке, предусмотренной НК РФ, с учетом особенностей, предусмотренных НК РФ (ст. 275 НК РФ).

Налоговая ставка устанавливается в размере 9% в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации (ст. 224 НК РФ).

Налоговая ставка устанавливается в размере 15% в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации (ст. 224 НК РФ).

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ В ВИДЕ ДИВИДЕНДОВ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

Особенности определения налоговой базы по доходам, полученным от долевого участия в других организациях, установлены ст. 275 НК РФ. В случае если российская организация – налоговый агент выплачивает дивиденды иностранной организации и (или) физическому лицу, не являющемуся резидентом Российской Федерации, налоговая база налогоплательщика – получателя дивидендов по каждой такой выплате определяется как сумма выплачиваемых дивидендов и к ней применяется ставка, установленная НК РФ (ст. 224 и 284).

В случае если российская организация — налоговый агент выплачивает дивиденды российской организации и (или) физическому лицу, являющемуся налоговым резидентом РФ, налоговая база определяется с учетом особенностей, установленных НК РФ (п. 2 ст. 275).

Налогообложение доходов в виде дивидендов производится по ставкам (ст. 284 НК РФ):

0% – по доходам, полученным российскими организациями в виде дивидендов при условии, что на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды организация в течение не менее 365 календарных дней непрерывно владеет на праве собственности не менее чем 50%-м вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или депозитарными расписками, дающими право на получение дивидендов в сумме, соответствующей не менее чем 50% общей суммы выплачиваемых организацией дивидендов, и при условии, что стоимость приобретения и (или) получения в соответствии с законодательством Российской Федерации в собственность вклада (доли) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или депозитарных расписок, дающих право на получение дивидендов, превышает 500 млн руб.

Данное положение применяется с учетом особенностей, установленных НК РФ:

9% – по доходам, полученным в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями при несоответствии критериям, установленным НК РФ для налогообложения по ставке в 0%;
15% – по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ В ВИДЕ ДИВИДЕНДОВ, УСТАНОВЛЕННЫЕ НК РФ

Налоговым кодексом установлен особый порядок исчисления суммы налога, которую налоговый агент – российская организация – должен удержать и перечислить в бюджет с доходов в виде дивидендов, выплачиваемых акционерам, являющимся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Если источником дохода налогоплательщика является российская организация, указанная организация признается налоговым агентом и определяет сумму налога с учетом следующих положений.

Сумма налога, подлежащего удержанию из доходов налогоплательщика – получателя дивидендов, исчисляется налоговым агентом по следующей формуле:

$$H = K \times C_n \times (D - D_1),$$

где:

H – сумма налога, подлежащего удержанию;

K – отношение суммы дивидендов, подлежащих распределению в пользу налогоплательщика – получателя дивидендов, к общей сумме дивидендов, подлежащих распределению налоговым агентом;

C_n – соответствующая налоговая ставка, установленная НК РФ;

D – общая сумма дивидендов, подлежащая распределению налоговым агентом в пользу всех налогоплательщиков – получателей дивидендов;

D₁ – общая сумма дивидендов, полученных самим налоговым агентом в текущем отчетном (налоговом) периоде и предыдущем отчетном (налоговом) периоде (за исключением доходов, полученных в виде дивидендов, к которым применяется налоговая ставка в 0%) к моменту распределения дивидендов в пользу налогоплательщиков – получателей дивидендов, при условии, если данные суммы дивидендов ранее не учитывались при определении налоговой базы, определяемой в отношении доходов, полученных налоговым агентом в виде дивидендов.

В случае если значение **H** составляет отрицательную величину, обязанность по уплате налога не возникает и возмещение из бюджета не производится.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ С УЧЕТОМ ПОЛОЖЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

Если международным договором Российской Федерации, содержащим положения, касающиеся налогообложения и сборов, установлены иные правила и нормы, чем предусмотренные НК РФ и принятыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами о налогах и (или) сборах, то применяются правила и нормы международных договоров Российской Федерации (ст. 7 НК РФ).

Порядок подтверждения права на применение положений международных договоров установлен нормами НК РФ.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

подготовленная в соответствии с Международными стандартами
финансовой отчетности, за год, закончившийся 31 декабря 2010 г.,
и Отчет независимого аудитора

11.1 Отчет независимого аудитора

11.2 Консолидированная
финансовая отчетность



»» 12
Приложения

11.1 ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА



Акционерам и Совету директоров открытого акционерного общества «ПРОТЕК»:

1. Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности открытого акционерного общества «ПРОТЕК» и его дочерних компаний (далее – «Группа»), которая включает консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2010 года и консолидированные отчеты о совокупном доходе, движении денежных средств и об изменении капитала за год, закончившийся на указанную дату, а также основные положения учетной политики и прочие примечания к финансовой отчетности.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДСТВА ЗА СОСТАВЛЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

2. Руководство Группы несет ответственность за составление и достоверное представление данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и за осуществление внутреннего контроля в той мере, в которой, по мнению руководства, это необходимо для составления и достоверного представления финансовой отчетности, которая не содержит существенных искажений в результате мошенничества или ошибок.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АУДИТОРА

3. Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о представленной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Согласно этим стандартам мы должны следовать этическим нормам и планировать и проводить аудит таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

4. Аудит предусматривает проведение процедур, целью которых является получение аудиторских доказательств в отношении числовых данных и информации, содержащихся в консолидированной финансовой отчетности. Выбор процедур основывается на профессиональном суждении аудитора, включая оценку рисков существенного искажения финансовой отчетности вследствие мошенничества или ошибок. В процессе оценки вышеупомянутых рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, связанную с составлением и достоверным представлением финансовой отчетности организации с тем, чтобы разработать аудиторские процедуры, необходимые в данных обстоятельствах, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля организации.

Кроме того, аудит включает оценку уместности применяемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.

5. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими и дают нам основания для выражения мнения аудитора.

МНЕНИЕ АУДИТОРА

6. По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность во всех существенных аспектах достоверно отражает финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2010 года, а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

25 апреля 2011 года.

Москва, Российская Федерация
Закрытое акционерное общество «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» (ЗАО «ПвКАудит») Бизнес-центр «Белая площадь», ул. Бутырский Вал, 10, Москва, Россия, 125047, телефон: +7 (495) 967 60 00, факс: +7 (495) 967 60 01, www.pwc.ru

ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит»

ОАО «ПРОТЕК»
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА 31 ДЕКАБРЯ 2010 Г.
 (В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	31 декабря 2010 г.	31 декабря 2009 г.
АКТИВЫ			
Оборотные активы			
Денежные средства и их эквиваленты	3	3 073 432	1 062 154
Краткосрочные займы выданные	4	158 216	306 788
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	5	12 490 356	12 643 742
Предоплата по налогу на прибыль		40 936	68 649
Запасы	6	18 637 827	18 825 408
Прочие оборотные активы		115 957	145 618
Итого оборотные активы		34 516 724	33 052 359
Внеоборотные активы			
Основные средства	7	7 875 254	7 615 079
Авансы, выплаченные за приобретение основных средств		137 525	65 843
Прочие нематериальные активы	8	626 175	548 535
Гудвил	9	4 485 724	3 956 490
Инвестиции в ассоциированные компании	10	7	146 069
Займы, выданные связанным сторонам	20	-	15 815
Прочие внеоборотные активы		12 207	40 797
Итого внеоборотные активы		13 136 892	12 388 628
Итого активы		47 653 616	45 440 987
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ			
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	118 308	3 144 747
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	12	27 962 459	29 089 155
Отложенное вознаграждение связанной стороне за приобретенные дочерние компании	20	9 282	70 400
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль		21 804	18 579
Итого краткосрочные обязательства		28 111 853	32 322 881
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	17 625	32 308
Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль	19	178 157	319 231
Итого долгосрочные обязательства		195 782	351 539
Итого обязательства		28 307 635	32 674 420
Капитал			
Акционерный капитал	13	5 271	4 700
Резерв по пересчету валют		3 771	3 766
Эмиссионный доход	13	5 793 821	23 799
Казначейские акции		(85 007)	-
Нераспределенная прибыль		13 482 852	12 645 727
Капитал, относимый на счет акционеров Компании		19 200 708	12 677 992
Доля участия, не обеспечивающая контроль		145 273	88 575
Итого капитал		19 345 981	12 766 567
Итого обязательства и капитал		47 653 616	45 440 987

Утверждено Советом Директоров 25 апреля 2011 года.



/В.Г. Музяев, Президент/



/Т.Н. Прокопов, Вице-президент/

ОАО «ПРОТЕК»

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2010 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	2010 г.	2009 г.
Выручка от реализации	14	99 840 831	91 580 958
Себестоимость реализации	15	(87 033 537)	(76 140 125)
Валовая прибыль		12 807 294	15 440 833
Коммерческие расходы	16	(7 131 043)	(6 503 593)
Общехозяйственные и административные расходы	17	(3 739 568)	(3 965 793)
Расходы на первичное размещение (IPO)	21	(476 450)	-
Прочие операционные (расходы)/доходы, чистая сумма	18	(32 131)	78 888
Операционная прибыль		1 428 102	5 050 335
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	10	10 372	6 609
Восстановление дисконтирования отложенного вознаграждения связанной стороне за приобретение дочерней компании	20	-	(59 741)
Процентные доходы		82 826	86 406
Обесценение финансовых вложений	4	(123 258)	-
Процентные расходы		(222 031)	(777 712)
Прибыль от выкупа облигаций	11	-	94 585
Прибыль от курсовых разниц		1 729 133	1 799 059
Убыток от курсовых разниц		(1 516 861)	(2 533 220)
Компенсация поставщиками отрицательной курсовой разницы	2.25	-	611 061
Прибыль до налогообложения		1 388 283	4 277 382
Расходы по налогу на прибыль	19	(446 606)	(1 003 468)
Прибыль за год		941 677	3 273 914
Прочий совокупный доход/ (убыток)		5	(28)
Итого совокупный доход за год		941 682	3 273 886
Распределение прибыли:			
Акционеры Компании		922 196	3 262 017
Доля участия, не обеспечивающая контроль		19 481	11 897
Прибыль за год		941 677	3 273 914
Распределение совокупного дохода:			
Акционеры Компании		922 201	3 261 989
Доля участия, не обеспечивающая контроль		19 481	11 897
Итого совокупный доход за год		941 682	3 273 886
Прибыль на обыкновенную акцию, приходящаяся на долю акционеров Компании, базовая и разводненная (в российских рублях)	22	1,83	7,09

ОАО «ПРОТЕК»

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ,

ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2010 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	2010 г.	2009 г.
Движение денежных средств по операционной деятельности			
Прибыль за год		941 677	3 273 914
Корректировки:			
Амортизация основных средств	7	682 477	701 741
Амортизация прочих нематериальных активов	8	83 428	84 479
Восстановление/резерв под обесценение запасов		(103 415)	43 009
Резерв под обесценение дебиторской задолженности от основной деятельности и прочей дебиторской задолженности	16, 18	261 414	2 765
Прибыль от выбытия основных средств	18	(13 179)	(10 650)
Убыток от продажи дочерних компаний	18	-	440
Прибыль от выкупа облигаций	11	-	(94 585)
Доля в финансовом результате ассоциированной компании	10	(10 372)	(6 609)
Прибыль, полученная в результате урегулирования отсроченной оплаты за приобретение дочерней компании	20	-	(78 529)
Процентные расходы		222 031	777 712
Убыток от дисконтирования отложенного вознаграждения связанной стороне за приобретение дочерней компании	20	-	59 741
Процентные доходы		(82 826)	(86 406)
Обесценение финансовых вложений	4	123 258	-
Убыток/(прибыль) от нереализованных курсовых разниц		9 649	(20 115)
Расходы по налогу на прибыль	19	446 606	1 003 468
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале		2 560 748	5 650 375
Изменение дебиторской задолженности по основной деятельности и прочей дебиторской задолженности и прочих оборотных активов		(132 333)	206 806
Изменение запасов		455 280	(4 033 555)
Изменение кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей кредиторской задолженности		(1 381 675)	5 545 137
Денежные средства, полученные от операционной деятельности		1 502 020	7 368 763
Проценты уплаченные		(238 772)	(818 305)
Налог на прибыль уплаченный		(556 741)	(838 104)
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности		706 507	5 712 354
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(880 018)	(536 185)
Поступления от продажи основных средств		61 381	114 268
Приобретение дочерних компаний, за вычетом поступивших в их составе денежных средств		(684 147)	(160 754)
Поступления от продажи дочерних компаний и доли участия, не обеспечивающей контроль, за вычетом выывших в их составе денежных средств		24 502	10
Проценты полученные		97 311	23 270
Дивиденды, полученные от ассоциированной компании		2 318	-
Поступления от погашения выданных займов		241 754	199 743
Предоставление займов		(80 594)	(87 392)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(1 217 493)	(447 040)
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от привлеченных кредитов и займов		12 338 372	7 390 835
Выкуп облигаций	11	-	(2 536 602)
Погашение кредитов и займов полученных		(15 481 367)	(9 425 806)
Выплата дивидендов акционерам Компании		-	(861 485)
Выплата дивидендов акционерам с долей участия, не обеспечивающей контроль		(8 717)	(8 011)
Затраты, непосредственно связанные с выпуском акций		(45 592)	-
Поступления от выпуска акций	13	5 804 575	24 499
Выкуп собственных акций		(85 007)	-
Чистая сумма денежных средств, поступивших от/ (использованных в) финансовой деятельности		2 522 264	(5 416 570)
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		2 011 278	(151 256)
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	3	1 062 154	1 213 410
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	3	3 073 432	1 062 154

ОАО «ПРОТЕК»

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИИ КАПИТАЛА

ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2010 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Капитал, относимый на счет акционеров Компании						Доля участия, не обеспечивающая контроль	Итого капитал
	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Казначейские акции	Резерв по пересчету валют	Нераспределенная прибыль	Итого		
Остаток на 1 января 2009	4 000	-	-	3 794	10 133 835	10 141 629	84 689	10 226 318
Выпуск акций (Примечание 13)	700	23 799	-	-	-	24 499	-	24 499
Итого совокупный доход за 2009 г.	-	-	-	(28)	3 262 017	3 261 989	11 897	3 273 886
Дивиденды объявленные (Примечание 13)	-	-	-	-	(750 125)	(750 125)	(8 011)	(758 136)
Остаток на 31 декабря 2009	4 700	23 799	-	3 766	12 645 727	12 677 992	88 575	12 766 567
Выпуск акций (Примечание 13)	571	5 804 004	-	-	-	5 804 575	-	5 804 575
Затраты, непосредственно относимые на капитал	-	(33 982)	-	-	(33 981)	(67 963)	-	(67 963)
Выкуп собственных акций	-	-	(85 007)	-	-	(85 007)	-	(85 007)
Итого совокупный доход за 2010 г.	-	-	-	5	922 196	922 201	19 481	941 682
Дивиденды объявленные	-	-	-	-	-	-	(8 717)	(8 717)
Доля участия, не обеспечивающая контроль, возникшая в результате объединения бизнеса (Примечание 9)	-	-	-	-	-	-	62 342	62 342
Выбытие доли участия, не обеспечивающей контроль (Примечание 9)	-	-	-	-	27 734	27 734	(3 232)	24 502
Приобретение доли участия, не обеспечивающей контроль у связанной стороны (Примечание 20)	-	-	-	-	(78 824)	(78 824)	(13 176)	(92 000)
Остаток на 31 декабря 2010	5 271	5 793 821	(85 007)	3 771	13 482 852	19 200 708	145 273	19 345 981

12. ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФКЦБ

ОАО «ПРОТЕК» уделяет большое внимание вопросам корпоративного управления и его совершенствования. Компания стремится следовать основным положениям Кодекса корпоративного поведения, рекомендованного Федеральной службой по финансовым рынкам, учитывая при этом особенности состава акционеров и деятельности компании.

Кроме того, в формировании, функционировании и совершенствовании системы корпоративного управления компания руководствуется Кодексом корпоративного поведения ОАО «ПРОТЕК», (утвержден Советом директоров 5 августа 2003 года, Протокол №23), следование которому позволяет:

- предоставлять акционерам реальную возможность осуществлять свои права, связанные с участием в Обществе;
- обеспечивать осуществление Советом директоров стратегического управления и эффективный контроль его стороны за деятельностью исполнительных органов;

- обеспечивать исполнительным органам Общества разумно и добросовестно осуществлять эффективное руководство текущей деятельностью;
- учитывать предусмотренные законодательством права заинтересованных лиц и поощрять активное сотрудничество Общества и заинтересованных лиц в целях увеличения активов Общества, стоимости акций и иных ценных бумаг Общества, создания новых рабочих мест;
- обеспечивать эффективный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПЕРЕЧЕНЬ КРУПНЫХ СДЕЛОК И СДЕЛОК, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЕТСЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, СОВЕРШЕННЫХ КОМПАНИЕЙ В 2010 ГОДУ

В отчетном году компанией была совершена одна сделка¹, признаваемая в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность.

Заклучение договора купли-продажи акций между компанией и TANTARRA HOLDINGS LIMITED (TANTARRA HOLDINGS LIMITED), предметом которого является размещение посредством подписки акций, составляющих более 2% обыкновенных акций.

Стороны сделки	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» (продавец) (далее – «Общество»), компания TANTARRA ХОЛДИНГС ЛИМИТЕД (TANTARRA HOLDINGS LIMITED) (покупатель).
Заинтересованное лицо	компания TANTARRA ХОЛДИНГС ЛИМИТЕД (TANTARRA HOLDINGS LIMITED).
Предмет сделки	Общество продало акции ОАО «ПРОТЕК», размещенные в соответствии с Решением о дополнительном выпуске ценных бумаг, зарегистрированным 19.03.2010 г. Региональным отделением Федеральной службы по финансовым рынкам в Центральном федеральном округе, а покупатель купил и оплатил акции в количестве 57 142 857 (Пятьдесят семь миллионов сто сорок две тысячи восемьсот пятьдесят семь) штук номинальной стоимостью 0 рублей 01 копейка.
Цена размещения:	3,29 (Три целых двадцать девять сотых) доллара США за одну акцию.
Применимое право:	Договор регулируется и подлежит толкованию в соответствии с законодательством Российской Федерации.
Орган управления Общества, принявший решение об одобрении сделки, дата принятия соответствующего решения (дата составления и номер протокола)	Общее собрание акционеров, 17.12.2009 г. (Протокол общего собрания акционеров от 17.12.2009 г. № 27).

¹ Сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными, компания в отчетном году не совершала.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ И СОКРАЩЕНИЙ

LFL (Like-for-Like)	Сопоставимые аптеки, которые проработали два года
ОТС-препараты	Безрецептурные лекарственные препараты (over-the-counter – англ., безрецептурные, буквально «через прилавок», «через кассу»)
Rx-препараты	Рецептурные препараты: лекарственные средства, которые отпускаются по рецепту врача
Аптечная гильдия	Некоммерческое партнерство содействия развитию аптечной отрасли
Ассоциация российских фармацевтических производителей (АРФП)	Ассоциация российских фармацевтических производителей (АРФП) была основана в 2002 году. АРФП объединяет ведущие российские фармпредприятия, на долю которых приходится более 80% лекарственных средств, выпускаемых в стране, около 45% экспорта, более 75% отечественных лекарственных средств в программе ОНЛС.
БАД	Биологически активные добавки
ВЗН	Государственная программа Высокозатратных нозологий, направленная на обеспечение дорогими лекарственными средствами
ГЛС	Готовые лекарственные средства
Госпитальный сегмент	Сегмент рынка фармацевтических препаратов, обслуживающий потребности лечебных учреждений
Государственная регистрация лекарственных средств	Предписанная законом процедура включения препарата в государственный реестр лекарственных средств. Без регистрации продажа и использование лекарственного средства на территории государства запрещены.
Государственный сектор ГЛС	Сегмент рынка государственных закупок готовых лекарственных средств
Группа АТС	Согласно Международной анатомо-терапевтической-химической классификации, ассортимент лекарственных средств разбивается на группы в соответствии с их назначением и терапевтическим эффектом.
Дефектура	Отсутствие в аптеке (медицинском учреждении) необходимого товара (препарата)
Дженерик	Дженерик (generic) – это воспроизведенное лекарственное средство, аналогичное патентованному (оригинальному препарату) и выведенное на рынок по истечении срока патентной защиты оригинала. Различаются бренд-дженерики – препараты с зарегистрированной торговой маркой) и МНН-дженерики – препараты, выпускаемые под международными непатентованными названиями.
ДЗО	Дочерние зависимые общества
ДЛО	Дополнительное лекарственное обеспечение: лекарства, закупаемые в рамках государственной программы дополнительного лекарственного обеспечения
Дорогостоящие лекарственные препараты	Готовые лекарственные средства стоимостью свыше 500 рублей за упаковку
ЖНВЛП (до 2010 г. – ЖНВЛС)	Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (средства). Список препаратов, который включает в себя около 500 наименований. Утверждается ежегодно Распоряжением Правительства Российской Федерации. Предполагает фиксированные цены производителя и фиксированные наценки на всех этапах товаропроводящей цепочки в течение каждого отдельного года.
Коммерческий рынок ЛС	Объем реализации ЛС в розничном сегменте рынка, т. е. в аптеках и аптечных сетях.
Коммерческий сектор ГЛС	Сегмент рынка готовых лекарственных средств, которые продаются через аптеки по прямому запросу розничных потребителей.
ЛПУ	Лечебно-профилактическое учреждение
ЛС	Лекарственное средство
Льготное лекарственное обеспечение (ЛЛО)	Обеспечение льготных категорий граждан лекарственными средствами, включенными в список ЖНВЛП, за счет государственного бюджета

МНН	Международное непатентованное название (полный термин: международное непатентованное название фармацевтической субстанции, МНН, англ. international nonproprietary names for pharmaceutical substances, INN) – рекомендованное ВОЗ уникальное название фармацевтической субстанции (активного фармацевтического ингредиента). По определению, у фармацевтической субстанции может быть только одно МНН. МНН имеет всемирное признание и является общественным достоянием, которое ВОЗ без всяких ограничений представляет в пользование всем субъектам сферы обращения лекарственных средств всех стран мира.
НЛС	Нелекарственные средства
ОМС	Обязательное медицинское страхование
ОНЛС	Обеспечение отдельных категорий граждан необходимыми лекарственными средствами
Оригинальный препарат (бренд)	Лекарственный препарат с доказанной эффективностью, ранее неизвестный и впервые выпущенный на рынок компанией-разработчиком или патентодержателем. Патент оформляется на ограниченный промежуток времени, после которого другие компании имеют право выпускать этот же препарат под другими названиями.
Парафармацевтическая продукция	Товары дополнительного аптечного ассортимента, сопутствующие лекарственным средствам и изделиям медицинского назначения, предназначенные для профилактики, лечения заболеваний, облегчения состояния человека, ухода за частями тела, реализуемые из аптек, обслуживающих население. В этот ассортимент входят: косметические товары, не предназначенные для декоративной цели, лечебные косметические товары, санитарно-гигиенические средства, предметы ухода за больными, минеральные воды и пр.
Провизор	Специалист с высшим фармацевтическим образованием
Союз профессиональных фармацевтических организаций (СПФО)	Союз профессиональных фармацевтических организаций был зарегистрирован в мае 2002 года, объединил в своих рядах крупнейших российских и иностранных дистрибьюторов и производителей фармацевтической продукции, на долю которых приходится свыше 50% общего объема лекарственных средств, обращающихся на рынке.
СоюзФарма	Ассоциация аптечных учреждений «СоюзФарма» является некоммерческой организацией, созданной по инициативе московских аптек 16 марта 2001 года. В настоящее время в состав Ассоциации входят 368 аптечных организаций – юридических лиц, владеющих 1900 торговыми точками в 25 субъектах Российской Федерации.
СТМ	Собственные торговые марки
Субстанция фармацевтическая	Действующее вещество биологического, биотехнологического, минерального или химического происхождения, обладающие фармакологической активностью, предназначенное для производства, изготовления лекарственных препаратов и определяющее их эффективность
Таможенный союз	Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в соответствии с Договором от 6 октября 2007 года формируют Таможенный союз. Формирование Таможенного союза предусматривает создание единой Таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В рамках таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.
Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ)	Негосударственная, некоммерческая организация, объединяющая своих членов для реализации целей и задач, определенных Законом Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» и Уставом Палаты. Представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства – промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги. Содействует развитию экономики России, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, созданию благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности.
Фармацевт	Специалист со средним фармацевтическим образованием

13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий отчет может содержать заявления, которые являются или могут считаться «заявлениями, содержащими прогноз относительно будущих событий» в значении, придаваемом этому термину федеральными законами США о ценных бумагах, и, следовательно, на данные заявления распространяется действие положений указанных законов, которые предусматривают освобождение от ответственности за совершаемые добросовестно действия.

Примерами таких заявлений являются, но не ограничиваются ими, прогнозы, проекты, стратегии, планы, цели, ожидания, оценки, намерения и убеждения компании, в том числе относительно приобретений, продаж, товаров или услуг, результатов деятельности, финансового положения, ликвидности, перспектив и дивидендной политики; заявления относительно будущей производственно-хозяйственной деятельности; иные заявления, которые строго не относятся к событиям (фактам), как настоящим, так и имевшим место в прошлом; и предположения, лежащие в основе таких заявлений.

Заявлениям, содержащим прогноз относительно будущих событий, по своей природе присущи риски и неопределенности, как общие, так и специальные, а также риски, что эти заявления не будут выполнены. Помимо прочих факторов, заявления, содержащие прогноз относительно будущих событий, основаны на многочисленных предположениях относительно настоящей и будущей стратегии компании, а также обстановки, в которой компания будет осуществлять свою деятельность в будущем.

Компания ставит в известность, что некоторые важные факторы могут повлечь некорректность предположений компании и значительное отличие действительных результатов от прогнозов, проектов, стратегий, планов, целей, ожиданий, оценок, намерений и убеждений компании, выраженных в таких заявлениях.

Такие факторы включают в себя:

- изменение политических, социальных, правовых или экономических условий в России в целом либо в регионах России, в которых компания осуществляет свою деятельность, включая изменение уровня расходов и спроса на часть или все товары компании;
- увеличение доли рынка конкурирующих товаров, снижение цен конкурентами, непредвиденные действия конкурентов, которые могут оказать влияние на долю на рынке, рост затрат либо препятствовать росту компании;
- способность выполнить объединение, приобретение, отчуждение предприятий и долей, как существующие, так и будущие, и достичь интеграции, ожидаемого эффекта от совместной деятельности и/или снижения затрат;

- уровень затрат на исследование рынка, продвижение товаров и инновации компании и ее конкурентов;
- способность компании защитить свои права на объекты интеллектуальной собственности;
- изменение законодательства и подзаконных актов, изменение политики правительства Российской Федерации, в том числе региональных властей, включая налогообложение;
- изменение стоимости сырья и трудовых затрат;
- возобновление прав на дистрибуцию товаров и контрактов на благоприятных условиях после истечения их срока;
- технологические изменения, которые могут отразиться на дистрибуции товаров;
- изменение на финансовых рынках и рынках ценных бумаг, включая существенное изменение процентных ставок и курсов валют, которое может оказать влияние на доступ компании к финансовым ресурсам, на увеличение стоимости финансирования либо на финансовые результаты компании;
- изменение стандартов отчетности, применяемых политик и практики;
- доступность квалифицированного персонала, включая бухгалтерский персонал;
- возможность определить другие риски, связанные с деятельностью компании, и избежать рисков, основанных на вышеперечисленных факторах.

Приведенный перечень факторов не является исчерпывающим. Читатели настоящего отчета должны внимательно изучить данные факторы и иные неопределенности и события, особенно применительно к политической, экономической, социальной и правовой среде, в которой компания осуществляет свою деятельность. Данные заявления, содержащие прогноз относительно будущих событий, выражают позицию лишь на дату, на которую они сделаны, и компания не берет на себя обязательства обновлять либо пересматривать любое из них.

Читатели не должны необоснованно полагаться на заявления, содержащие прогноз относительно будущих событий. компания не делает каких-либо утверждений, гарантий либо прогнозов, что ожидаемые результаты, указанные в таких заявлениях, содержащих прогноз относительно будущих событий, будут достигнуты.

Такие заявления представляют собой в каждом случае только один из возможных вариантов развития событий и должны рассматриваться как наиболее вероятные либо стандартные варианты развития событий.

В данном Годовом отчете компания использует аналитическую информацию маркетинговых агентств, которая является обновленной на дату запроса информации и/или подготовки данного Годового отчета, в связи с чем некоторая информация может отличаться от уже предоставленной ранее и опубликованной компанией.

Настоящий отчет не является предложением о покупке каких-либо ценных бумаг. В некоторых юрисдикциях использование информации, содержащейся в данном отчете, может быть ограничено или запрещено как в целом, так и определенным экономическим группам, таким как, например, «неквалифицированным инвесторам». Читателю следует ознакомиться с наличием такого рода ограничениями и руководствоваться ими в своих действиях.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Интернет-сайт Группы компаний: <http://www.protek-group.ru/>
Интернет-сайт ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»: <http://www.protek.ru/>
Интернет-сайт ООО «Ригла»: <http://www.rigla.ru/>
Интернет-сайт ЗАО «ФармФирма «Сотекс»: <http://www.sotex.ru/>
Почтовый адрес: 127282, г. Москва, ул. Чермянская, д. 2
Телефон: +7 (495) 730-78-28

КОНТАКТЫ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ И ИНВЕСТОРОВ

Прокопов Тимофей
Вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «ПРОТЕК»,
Телефон: +7 (495) 737-35-51
E-mail: t_prokopov@protek.ru

КОНТАКТЫ ДЛЯ ЖУРНАЛИСТОВ И ОБЩЕСТВЕННОСТИ

Беляева Полина
Начальник отдела по связям с общественностью
Телефон/факс: +7 (495) 737-35-00, доб. 34-55
E-mail: p_belyaeva@protek.ru

АУДИТОР КОМПАНИИ ПО РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

ООО «Бейкер Тилли Русаудит»
Адрес: 129085, г. Москва, проспект Мира, д. 95
Телефон: +7 (495) 788-09-06
Факс: +7 (495) 247-24-88

АУДИТОР КОМПАНИИ ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит»
Адрес: 125047, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 10, Бизнес-центр «Белая площадь»
Телефон: +7 (495) 967-60-00
Факс: +7 (495) 967-60-01

РЕГИСТРАТОР

ООО «Регистратор Р.О.С.Т.»
Адрес: г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, корп. 13
Лицензия ФСФР России №10-000-1-00264, выдана 03.12.2002 бессрочно.
Интернет-сайт: <http://www.rrost.com/>

Для заметок

Для заметок