

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ | 2011

ОАО «ПРОТЕК»



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ
РОЗНИЦА



ДИСТРИБУЦИЯ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ
ПРЕПАРАТОВ И ТОВАРОВ
ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ



ПРОИЗВОДСТВО
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ
ПРЕПАРАТОВ

Предварительно утвержден
Советом директоров ОАО «ПРОТЕК»
Протокол № 708 от 5 мая 2012 года

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО
ОБЩЕСТВА «ПРОТЕК»
ЗА 2011 ГОД



В. Г. Музьяев
Президент ОАО «ПРОТЕК»

А. М. Кинаш
Главный бухгалтер ОАО «ПРОТЕК»

СОДЕРЖАНИЕ

ГОДОВОГО ОТЧЕТА

ОАО «ПРОТЕК» ЗА 2011 ГОД

01.	КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	5	09.	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.....	71
	1.1. Компания сегодня.....	5		9.1. Система корпоративного управления.....	71
	1.2. Обращение председателя совета директоров	10		9.2. Органы управления	72
	1.3. Обращение президента.....	11		9.3. Вознаграждение членов Совета директоров и Президента	82
	1.4. Ключевые события Группы компаний «ПРОТЕК» в 2011 году и события после отчетной даты	12		9.4. Внутренний контроль, внешний аудит и Ревизионная комиссия.....	82
02.	ОБЗОР РЫНКА	15		9.5. Система управления рисками	83
03.	О КОМПАНИИ.....	21	10.	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	93
	3.1. Позиции Группы компаний «ПРОТЕК» в сегменте «Дистрибуция».....	21		10.1. Уставный капитал	93
	3.2. Позиции Группы компаний «ПРОТЕК» в сегменте «Розница»	28		10.2. Информация для акционеров	94
	3.3. Позиции Группы в сегменте «Производство»	34		10.3. Дивидендная политика	95
04.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.....	39	11.	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИИ ЗА 2011 Г. ПО МСФО	98
05.	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	43	12.	ПРИЛОЖЕНИЯ	104
06.	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ.....	59		Приложение 1: Сведения о соблюдении кодекса корпоративного поведения	104
07.	УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	63		Приложение 2: Перечень крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, совершенных компанией в 2011 г.....	105
08.	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	67	13.	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	107
	8.1. Социальная политика и благотворительность	67		Словарь терминов и сокращений	109
	8.2. Охрана труда, промышленная безопасность.....	68	14.	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	112
	8.3. Защита окружающей среды	69			



01.

КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

1.1. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ

» СТРУКТУРА ГРУППЫ КОМПАНИЙ

Группа компаний «ПРОТЕК» — одна из крупнейших фармацевтических компаний России. Группа имеет диверсифицированную структуру бизнеса и работает во всех основных сегментах фармацевтической отрасли: производстве лекарственных средств, дистрибуции фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья, а также розничных продажах. Общее число сотрудников Группы составляет около 12 тысяч человек.



01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
-------------------------	--------------------	-------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	6»7
--	-----------------------------------	---------------------------------	----------------------------	---	-------------------	---	------------------------------	-----

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

107 053

млн руб.
ВЫРУЧКА
Группы по итогам 2011 г.

18,65%

динамика EBITDA
Группы, 2011 г./2010 г.

99,7%

динамика
ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ
Группы, 2011 г./2010 г.

83,5%

ДОЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРОДАЖ в общей выручке сегмента «ДИСТРИБУЦИЯ» в 2011 г.

25,7%

РОСТ ВЫРУЧКИ на 1 кв. м складских мощностей в сегменте «ДИСТРИБУЦИЯ», 2011 г./2010 г.

110,5 Р

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ УПАКОВКИ в сегменте «ДИСТРИБУЦИЯ» в 2011 г. Рост относительно 2010 г. **14,8%**

270

ТОВАРОВ под 9 БРЕНДАМИ СТМ выведено аптечной сетью «РИГЛА» в 2011 г.

46

АПТЕК под брендом «БУДЬ ЗДОРОВ!» открыто в сегменте «Розница» в 2011 г.

12,5%

РОСТ ВЫРУЧКИ на 1 кв. м торговых площадей в месяц в сегменте «РОЗНИЦА», 2011 г./2010 г.

№1

ПОЗИЦИЯ аптечной сети «РИГЛА» в рейтинге ТОП-10 аптечных сетей России*

8

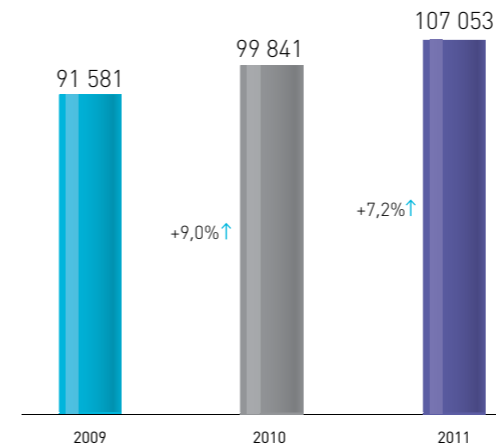
СОБСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ запустила компания «ФАРМФИРМА «СОТЕКС» в 2011 г.

69%

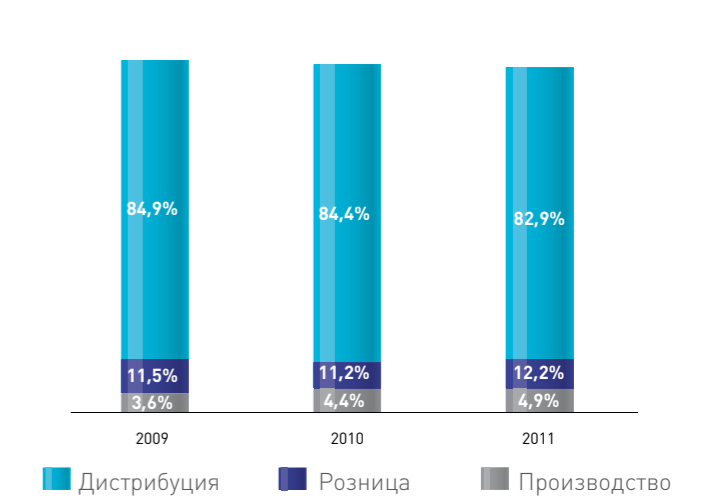
ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ собственных брендов в сегменте «ПРОИЗВОДСТВО», 2011 г./2010 г.

» ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

ВЫРУЧКА, млн руб.



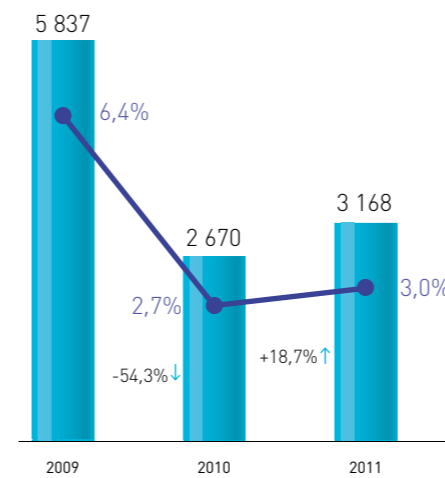
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО СЕГМЕНТАМ*, %



Источник: Отчетность по МСФО.

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

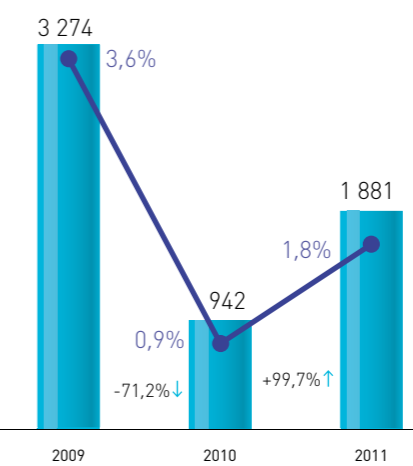
EBITDA, млн руб.



EBITDA, млн руб.
Рентабельность по EBITDA, %

Источник: Отчетность по МСФО.

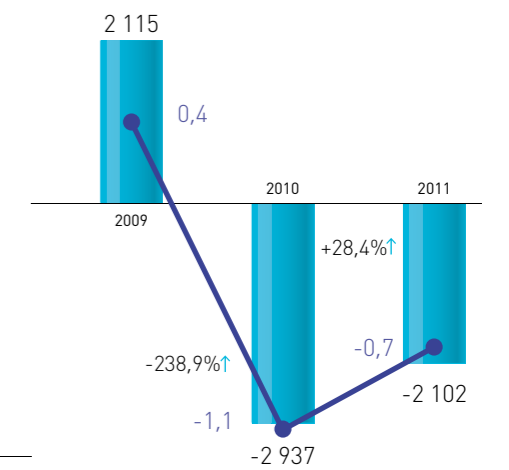
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, млн руб.



Чистая прибыль, млн руб.
Чистая рентабельность, %

Источник: Отчетность по МСФО.

ЧИСТЫЙ ДОЛГ, млн руб.



Чистый долг, млн руб.
Чистый долг/EBITDA

Источник: Отчетность по МСФО.

01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
-------------------------	--------------------	-------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	8»9
--	-----------------------------------	---------------------------------	----------------------------	---	-------------------	---	------------------------------	-----

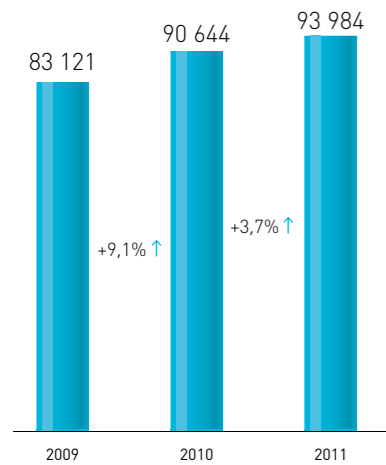
» ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

СЕКТОР «ДИСТРИБУЦИЯ»

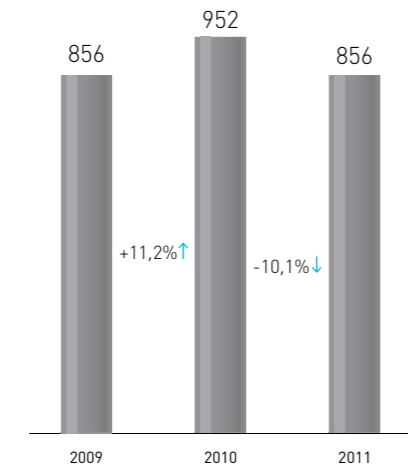
Центр внедрения «ПРОТЕК» — один из крупнейших российских национальных дистрибьюторов фарм-препаратов и товаров для красоты и здоровья. Работает на фармацевтическом рынке России с 1990 г.

Компания поставляет товары во все 83 региона РФ, общая площадь складов, по данным 2011 г., составляет более 129 тыс. кв. м.

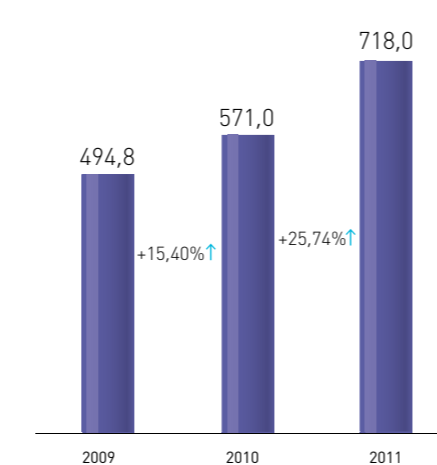
ВЫРУЧКА, млн руб.



ВЫРУЧКА, млн упаковок



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

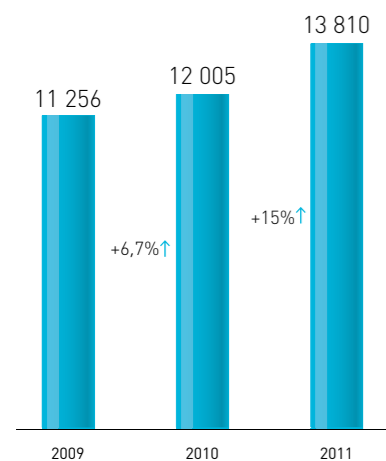


СЕКТОР «РОЗНИЦА»

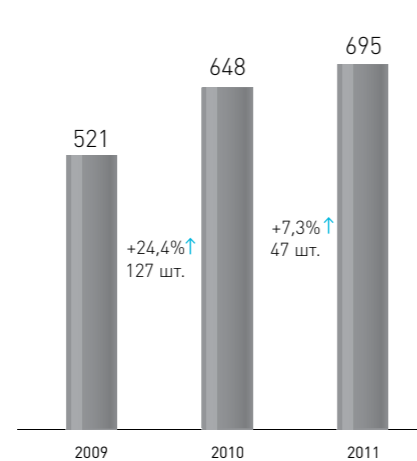
Аптечная сеть «Ригла» по итогам 2011 г. насчитывает 695 аптек в 26 регионах. Развивает два основных

формата: фарммаркеты «Ригла» с открытой выкладкой и широким ассортиментом парафармацевтики и дискаунтеры «Будь здоров!» с закрытой выкладкой и конкурентоспособными ценами.

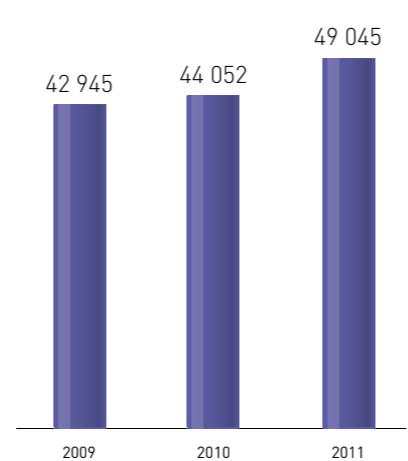
ВЫРУЧКА, млн руб.



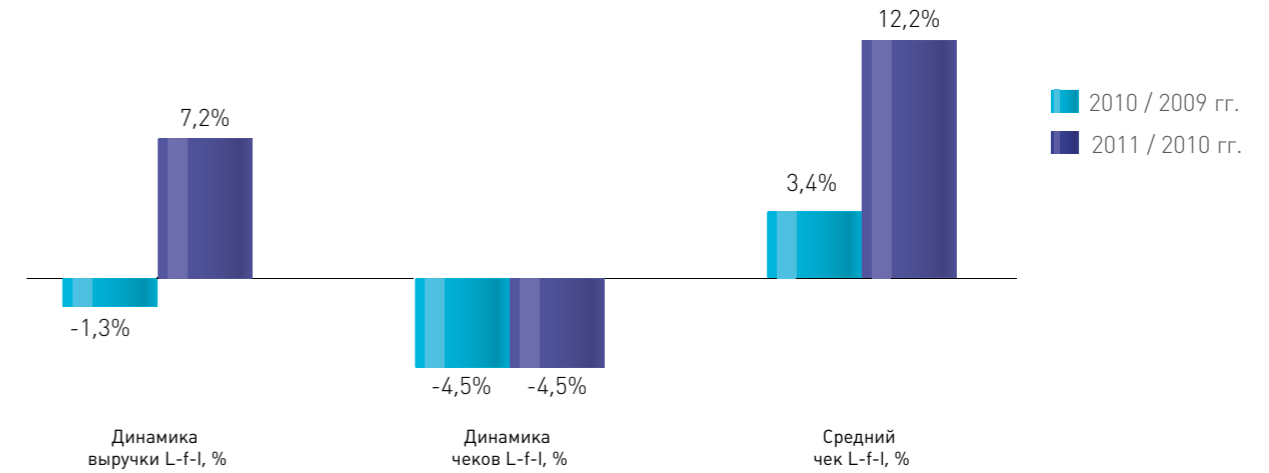
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕК



КОЛИЧЕСТВО ЧЕКОВ, млн шт.



LFL ПРОДАЖИ



СЕКТОР «ПРОИЗВОДСТВО»

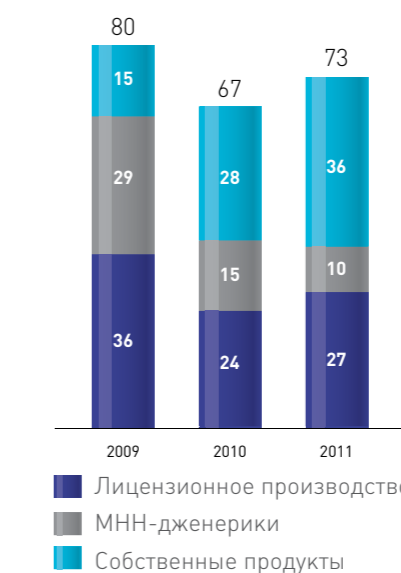
Основа сектора «Производство» — **«ФармФирма «Сотекс»**. Высокотехнологичный завод компании, расположенный в Московской области, производит

ампульные инъекционные растворы собственных препаратов, ликвидных МНН-дженериков и препаратов на лицензионной основе.

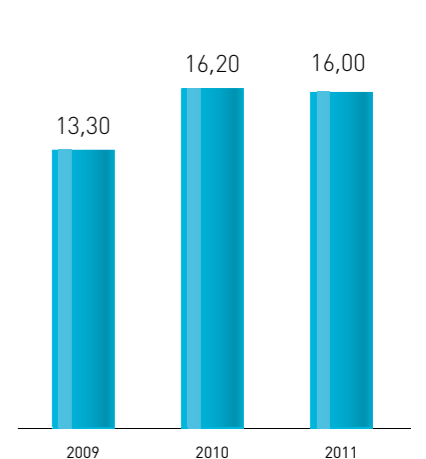
ВЫРУЧКА СЕКТОРА «ПРОИЗВОДСТВО», млн руб.



СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»», количество позиций



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



01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
----------------------------	--------------------	-------------------	---	---	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	10»11
--	--------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------	---	-------------------	---	---------------------------------	-------

1.2. ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ



УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ И ИНВЕСТОРЫ, ПАРТНЕРЫ И КОЛЛЕГИ!

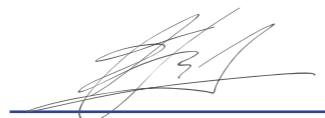
Прошедший 2011 год был непростым для отрасли и ее игроков. В течение периода был принят ряд важнейших законопроектов, направленных на преобразование системы здравоохранения в РФ. Поэтому 2011 год можно назвать годом адаптации отрасли к работе в новых регуляторных условиях и поиска эффективных бизнес-решений на высококонкурентном рынке. При этом в течение года Группе компаний «ПРОТЕК» удалось реализовать ряд стратегических решений во всех сегментах бизнеса и улучшить финансовые показатели Группы и бизнес-сегментов.

В числе основных тенденций года следует отметить качественное изменение структуры потребления: снижение продаж препаратов низкого ценового сегмента с одновременным увеличением продаж дорогих препаратов. Важным фактором стало увеличение налогового бремени для розничного сегмента, отразившееся на рентабельности операций. В 2011 г. отрасль продолжила свое движение по пути импортозамещения: доля локальной продукции на российском фармрынке в очередной раз показала тенденцию к росту.

Группа компаний «ПРОТЕК» в течение отчетного периода смогла адекватно реагировать на тенденции рынка. В дистрибьюторском сегменте была повышена эффективность ассортимента, расширены коммерческие продажи, снижены операционные затраты, что в целом создало предпосылки к дальнейшему повышению рентабельности данного направления бизнеса. Несмотря на падение рентабельности розничного сегмента вследствие налоговых изменений, нам удалось нарастить долю рынка и стать номером один среди топ-10 аптечных сетей в России. Мы продвинулись в производстве высокомаржинальных собственных брендов, в том числе входящих в перечень стратегически важных лекарственных средств, производство которых должно быть обеспечено на территории РФ.

Особо отмечу, что рынок Российской Федерации продолжает входить в десятку наиболее активно развивающихся фармацевтических рынков мира. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ объем расходов на здравоохранение каждый год будет увеличиваться и к 2020 г. достигнет 5,5% ВВП. Свою задачу мы видим в том, чтобы использовать отраслевые возможности. В качестве благоприятного внешнего фактора мы рассматриваем принятие в 2012 г. программы развития здравоохранения до 2020 г. со стартом в 2013 г., которая должна объединить различные аспекты здравоохранения и, в том числе, положить начало внедрения в России практики лекарственного страхования населения.

Подытоживая, хотелось бы подчеркнуть, что Группа компаний «ПРОТЕК» прочно сохраняет за собой позиции флагмана отечественной фармацевтической отрасли, является источником инноваций, повышающих эффективность рынка в целом. Мы ожидаем, что положительные тенденции 2011 года станут залогом развития и повышения эффективности Группы в будущем.



Якунин Вадим Сергеевич

Председатель Совета директоров ОАО «ПРОТЕК»

1.3. ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА



УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ И КОЛЛЕГИ!

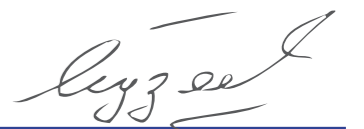
По результатам 2011 г. нам удалось улучшить финансовые показатели как Группы в целом, так и отдельных бизнес-сегментов.

Наиболее позитивные результаты по итогам 2011 г. продемонстрировал сегмент «Производство»: динамика выручки составила 16,6%, рентабельность EBITDA увеличилась с 17,6 до 21,7%, что стало результатом увеличения портфеля высокомаржинальных собственных брендов. В структуре формирования валового дохода собственные бренды обеспечили 54,1% (против 33,0% в 2010 г.).

В сегменте «Дистрибуция» снижение операционных расходов и повышение эффективности операций обеспечили рост показателя рентабельности EBITDA до 1,7% против 1,3% в 2010 г. Мы оцениваем этот результат как тенденцию дальнейшего повышения эффективности финансовых показателей. Немаловажно и то, что дистрибьюторский сегмент (компания ЦВ «ПРОТЕК») укрепил свои позиции в самом крупном — коммерческом — сегменте рынка, продемонстрировав рост 11,3%.

Особо хотелось бы отметить розничный сегмент бизнеса Группы: несмотря на возросшую налоговую нагрузку, по итогам 2011 г. сегмент продемонстрировал рост выручки (15,0%) и положительно оцениваемый нами показатель рентабельности EBITDA (3,3%). По результатам 2011 г. аптечная сеть «Ригла» вышла на первое место в ТОП-10 аптечных сетей по доле на коммерческом рынке лекарственных средств. Укрепление позиций на рынке и достижение финансовых результатов розничного сегмента бизнеса стали возможны благодаря мерам по повышению конкурентоспособности (дальнейшему развитию аптек разных форматов), эффективному расширению за счет органического развития и повышению эффективности ассортимента, в частности, значительному увеличению количества товаров под собственными брендами.

В 2012 г. мы ориентированы на дальнейшее повышение конкурентоспособности всех бизнес-сегментов Группы и укрепление наших позиций на рынке.



Музыев Вадим Геннадиевич
Президент ОАО «ПРОТЕК»

01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
----------------------------	--------------------	-------------------	---	---	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	12» 13
--	--------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------	---	-------------------	---	---------------------------------	--------

1.4. КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В 2011 ГОДУ И СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

ФЕВРАЛЬ 2011

«Ригла» и «Связной-Клуб» выпустили кобрендовую бонусную карту

Оператор программы лояльности «Связной-Клуб» и сеть аптек «Ригла» в рамках кобрендового проекта выпустили специальную бонусную карту «Ригла»-«Связной-Клуб».

ИЮНЬ 2011

ЦВ «ПРОТЕК» увеличивает мощность центрального склада

Компания ЦВ «ПРОТЕК» завершила установку дополнительного автоматизированного розничного конвейера на центральном логистическом терминале ТСТ «Транссервис» в подмосковном Пушкино.

«Фарм-фирма "Сотекс"» выпускает на фармрынок препарат из Перечня стратегически значимых лекарств

На российском фармрынке появился новый препарат «БлоккоС[®]» производства компании «Сотекс». Бупивакаин, действующее вещество препарата «БлоккоС», входит в Перечень стратегически значимых лекарственных средств, производство которых должно быть обеспечено на территории Российской Федерации для лечения наиболее распространенных заболеваний.

Две компании Группы стали лауреатами самой авторитетной фармацевтической премии

Аптечная сеть «Ригла» и фармацевтический производитель «ФармФирма "Сотекс"» стали лауреатами самой авторитетной фармацевтической премии «Платиновая унция».

ИЮЛЬ 2011

Группа компаний «ПРОТЕК» приобретает 100% бизнеса и активов ООО «АнвиЛаб»

Компания «АнвиЛаб» владеет правами на ряд известных фармацевтических брендов. Общий объем сделки составляет около 60 миллионов долларов США. Сделка по приобретению компании «АнвиЛаб» стала реализацией стратегии Группы по усилению производственного сегмента.

ТС «Транссервис» вошел в число четырех опе- раторов по растаможиванию фармацевтической продукции в Московском регионе

Согласно приказу Федеральной таможенной службы Мамонтовский таможенный пост Московской областной таможни, находящийся на территории СВХ ООО «Таможенный склад "Транссервис"», включен в список из четырех операторов по растаможиванию лекарственной продукции на территории Московского региона.

Аптечная сеть «Ригла» автоматизировала делопроизводство

Аптечная сеть «Ригла» внедрила корпоративную систему электронного документооборота на платформе DocsVision.

АВГУСТ 2011

«Ригла» значительно расширяет количество собственных торговых марок

Аптечная сеть «Ригла» расширяет линейку товаров под собственными торговыми марками (СТМ). В августе в аптеках сети введены в продажу 6 новых торговых марок и более 100 продуктов под независимыми брендами, принадлежащими компании.

СЕНТЯБРЬ 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).

ОКТАБРЬ 2011

Аптечная сеть «Ригла» — марка № 1 в России

Объявлены лауреаты национальной премии «МАРКА № 1 в РОССИИ 2011». В категории «Аптечные сети» победила аптечная сеть «Ригла».

«Ригла» и «Группа Ренессанс страхование» — партнеры в области лекарственного страхования

Партнером аптечной сети «Ригла» в области корпоративного лекарственного страхования стал один из крупнейших федеральных страховщиков России — «Группа Ренессанс страхование».

Дистрибьютор ЦВ «ПРОТЕК» запускает бизнес- портал для своих клиентов

Национальный дистрибьютор ЦВ «ПРОТЕК» в рамках повышения качества обслуживания запускает в сети Интернет бизнес-портал для своих клиентов.

НОЯБРЬ 2011

«Ригла» стала одним из первых партнеров программы лояльности «Сбербанка»

Компания «Ригла» стала одним из первых партнеров масштабной программы лояльности «Спасибо от Сбербанка», стартовавшей 12 ноября 2011 г.

2012 (СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ)

ЯНВАРЬ 2012

«Ригла» автоматизировала систему обработки ассортиментных заявок от аптек

Аптечная сеть «Ригла» автоматизировала систему обработки ассортиментных заявок от аптек. Система позволяет центральному офису аптечной сети оперативно обрабатывать запросы по введению в прайс-лист новых ассортиментных позиций и сокращать сроки поставки необходимых товаров в аптеки.

ФЕВРАЛЬ 2012

«Ригла» открыла 700-ю аптеку и нацелена на дальнейшее органическое развитие

700-я аптека компании открылась в г. Чебоксары. 700-я аптека открылась в рамках стратегии активного органического развития сети.

«Ригла» — первая по доле рынка

По результатам 2011 г. аптечная сеть «Ригла» заняла первое место в рейтинге аптечных сетей ЦМИ «Фармэксперт» по доле на розничном коммерческом рынке лекарственных средств. Доля рынка сети составила 2,55%.

Новинка в портфеле инъекционных препаратов

Компания «ФармФирма "Сотекс"» начала выпуск нового инъекционного препарата «Хондрогард[®]».

МАРТ 2012

«Ригла» начала обмен бонусов на покупки по программе «Спасибо от Сбербанка»

В аптечной сети «Ригла» начался обмен накопленных бонусов на покупки по программе «Спасибо от Сбербанка». «Ригла» стала первой аптечной сетью партнером программы.

АПРЕЛЬ 2012

«Ригла» в четвертый раз стала лучшей аптечной сетью России

Аптечная сеть «Ригла» в четвертый раз стала победителем в номинации «Аптечная сеть года» самой авторитетной фармацевтической премии «Платиновая унция».

Компания «ФармФирма "Сотекс"» начала экспорт лекарственных средств в Армению

Среди первых поставляемых препаратов ключевое место занимают собственные бренды: «Церетон[®]» (холина альфосцерат) и «Нейрокс[®]» (этилметилгидроксипиридина сукцинат).

ИЮНЬ 2012

«АльфаСтрахование» — партнер «Риглы» в обла- сти лекарственного страхования

Партнером аптечной сети «Ригла» в области лекарственного страхования стал один из крупнейших федеральных страховщиков России — «АльфаСтрахование». В аптеках «Ригла» началось обслуживание корпоративных клиентов в рамках договора.



02.

ОБЗОР РЫНКА

» РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК

ОБЪЕМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ

» ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ЕМКОСТЬ РЫНКА СОСТАВИЛА **824** МЛРД РУБ. (ИЛИ **28,1** МЛРД ДОЛЛ.), ЧТО НА **12%** БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2010 г.

Темпы роста рынка выросли по сравнению с прошлым годом, но не вернулись на докризисные 20–25%.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	16»17
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

ЕМКОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ, млрд руб.



Источник: DSM Group. ISO 9001:2008.

Рост рынка в упаковках по сравнению с рублевым выглядит очень скромно, демонстрируя лишь 1% прироста. Если говорить в разрезе сегментов, то наибольший прирост показали продажи лекарственных препаратов в аптеках (+15%, или 468 млрд руб.), на 10% увеличились продажи в аптеках парафармацевтических товаров (130 млрд руб.), наименьший прирост показал рынок государственных закупок, составив +7% (226 млрд руб.).

Правительство продолжает придерживаться четкой политики в сфере государственного обеспечения лекарствами населения и не уменьшает статьи расходов, носящие социальный характер. В 2011 г. доля государственных средств на рынке составила порядка 27%. Причем закупка лекарств лечебными учреждениями растет быстрее (+9%), тогда как в дополнительном лекарственном обеспечении государство с помощью тендерной системы «экономит» (прирост объема поставок лекарств в денежном выражении вырос на +4,7%).

ОБЪЕМ ФАРМРЫНКА РОССИИ В СРАВНЕНИИ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ МИРА

По итогам 2011 года по объему розничного сегмента ГЛС в денежном выражении Россия находится

ЕМКОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ, млн долл.



Источник: DSM Group. ISO 9001:2008.

на 8-м месте среди ведущих мировых фармацевтических рынков и на 2-м* по темпам прироста объемов рынка в процентах.

КОММЕРЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Емкость коммерческого рынка ГЛС в 2011 г. составила 468 млрд руб. в ценах конечного потребления, или 354 млрд руб. в ценах закупки аптек, что на 14% больше, чем в 2010 г. При этом было реализовано 4,4 млрд упаковок, что практически совпадает с показателем 2010 г.

В стоимостном выражении доля отечественных ЛС традиционно составляет около одной четвертой части российского коммерческого рынка ГЛС. В 2011 г. доля отечественных лекарств составила 24%. В то же время отечественные препараты преобладают в аптечных продажах в натуральном выражении — 63,2%. В 2011 г. доля в упаковках отечественных лекарств снизилась на 1,3%, что произошло за счет дешевых препаратов.

* Источник: DSMGroup на 06.06.2012 г.

ОБЪЕМ РОЗНИЧНОГО РЫНКА ГЛС РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН МИРА В 2011 г.



* Объем розничного рынка ГЛС России и других стран мира в 2011 г. Остальные рынки по данным IMS Health за 2011 г.

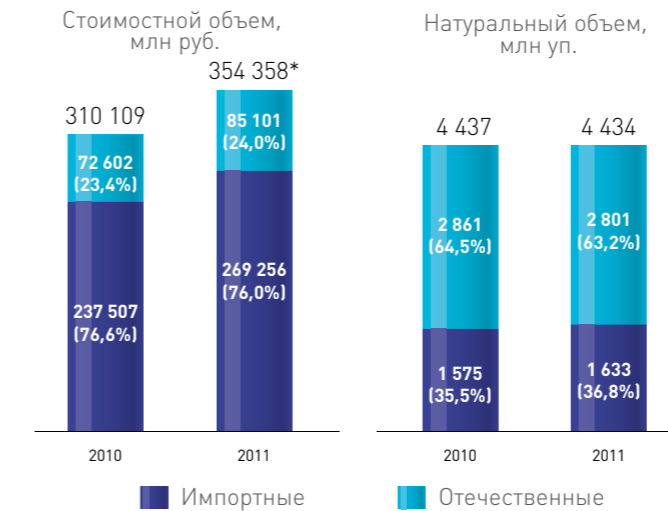
Источник: MS Health, DSM Group. ISO 9001:2008.

Примечание: Аптечный рынок ГЛС = коммерческий сегмент ГЛС + ДЛО.

ПЕРЕЧЕНЬ ЖНВЛП

В настоящее время в перечень ЖНВЛП входит около 540 МНН. Это препараты первой необходимости, применение которых способствует снижению показателей смертности и заболеваемости среди насе-

СООТНОШЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ИМПОРТНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ГЛС РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ



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

Примечание: Объемы продаж приведены в закупочных ценах аптек с НДС.

ления. На препараты, вошедшие в данный перечень, с апреля 2010 г. введено государственное регулирование цен. Регулирование происходит на базе определения предельной цены производителя и предельных торговых надбавок к этой цене, т. е. оптовых и розничных цен. Величина наценки зависит от региона. Перечень ЖНВЛС на 2012 г. пересмотрен в сторону увеличения. Дополнительно в него вошли порядка 24 МНН. В итоге на сегодняшний день полный список ЖНВЛП составил 563 МНН.

Минздравсоцразвития планирует пересмотреть методику регистрации цен на препараты списка ЖНВЛП. Это должно стать первым этапом введения лекарственного страхования в РФ. Следующий этап — определение так называемых референтных цен. Введение референтных цен может означать установление предельного тарифа возмещения для лекарственных препаратов государством.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ГЛС РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

В 2011 г. на российском фармацевтическом рынке присутствовали около 1000 игроков (540 отечественных и 460 иностранных фирм-производителей).

Суммарно на ТОП-20 фирм-производителей приходится 50,4% стоимостного объема продаж ГЛС. По сравнению с 2010 г. общая доля двадцатки практически не изменилась.

01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
----------------------------	--------------------	-------------------	---	---	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	18»19
--	--------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------	--	-------------------	---	---------------------------------	-------

ЦЕНОВАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ПРЕПАРАТОВ РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке в 2011 г. выросла на 14% и составила 79,9 руб.

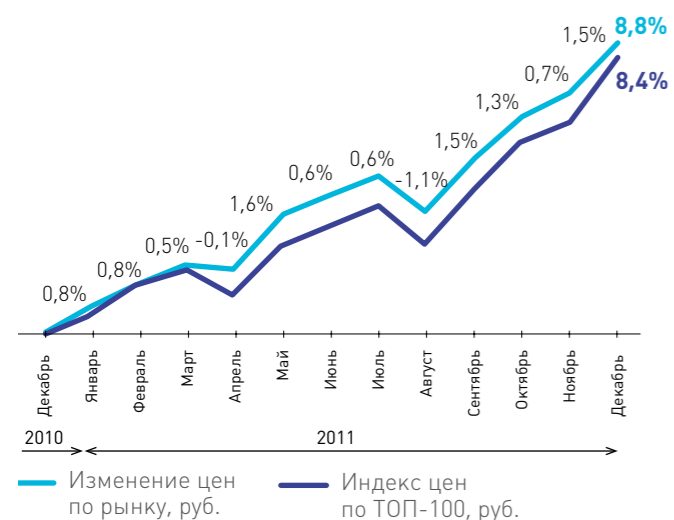
Доля препаратов стоимостью ниже 50 руб. за последний год упала на 1,5%, падение доли этих препаратов в списке ЖНВЛП составило 0,9%. Данную тенденцию можно расценить как перераспределение покупательских предпочтений в сторону более дорогих и более эффективных лекарственных препаратов.

Рынок по ценовым сегментам меняется в основном за счет роста цен и перехода препарата из одной ценовой группы в другую, более высокую.

ИНДЕКС ЦЕН ПРЕПАРАТОВ РОЗНИЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО РЫНКА

Главным драйвером роста рынка, как и в предыдущие годы, стал рост индекса цен на лекарственные препараты. Он опередил индекс потребительских цен Госкомстата (6,1%) на 2,8% и составил 8,8%. Уровень цен на лекарственные препараты повышался неравномерно, основной рост пришелся на осень. Свою лепту в рост индекса внесло падение рентабельности по всей товаропроводящей цепочке в

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА ГЛС НА КОММЕРЧЕСКОМ РЫНКА РОССИИ В 2011 г.



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

связи с изменением налогообложения и регулирование цен на ЖНВЛП.

Если на ЖНВЛП индекс цен составил всего 3,3% и это было связано с особенностью регистрации импортных препаратов и ростом стоимости валюты, то индекс на лекарственные препараты, не входящие в список ЖНВЛП, составил 10,8% за 2011 г. Только таким образом рынок смог хоть как-то компенсировать снижение доходов от продаж регулируемых препаратов.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

По итогам 2011 г. на закупку лекарств для льготных категорий граждан было потрачено 84,7 млрд руб. Прирост по отношению к 2010 г. составил около 4,7%. В натуральном выражении по данной программе было реализовано порядка 97,3 млн упаковок лекарств. Это на 1,2% выше, чем в 2010 г.

Доля подпрограммы закупки дорогостоящих препаратов растет — в 2011 г. ее финансирование находилось на уровне 38,2 млрд руб., что на 13% больше, чем в 2010 г.

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В РОССИИ (ДЕКАБРЬ 2011 г. К ДЕКАБРЮ 2010 г.)



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

ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ ГОСПИТАЛЬНОГО СЕГМЕНТА

По итогам 2011 г. емкость сегмента госпитальных закупок составила 142 млрд руб., что на 9% выше,

чем показатель 2010 г. В натуральном выражении объем закупленных лекарств составляет около 1 млрд упаковок, что также выше на 3%, чем по итогам 2010 г.

ТОП-10 РОССИЙСКИХ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ ПО ДОЛЕ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА КОММЕРЧЕСКОМ РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ЛС ПО ИТОГАМ 2011 г.

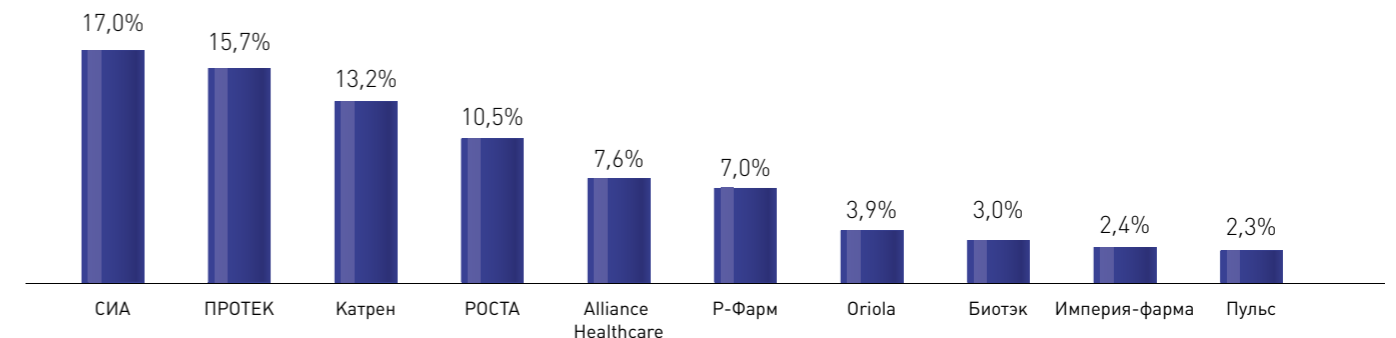


* С учетом аптек, работающих с компанией по договорам франчайзинга.

** Экспертная оценка.

Источник: «Фармэксперт Аналитика и Консалтинг», рейтинг аптечных сетей 1st of Pharmacia; на основании данных по мониторируемым компаниям.

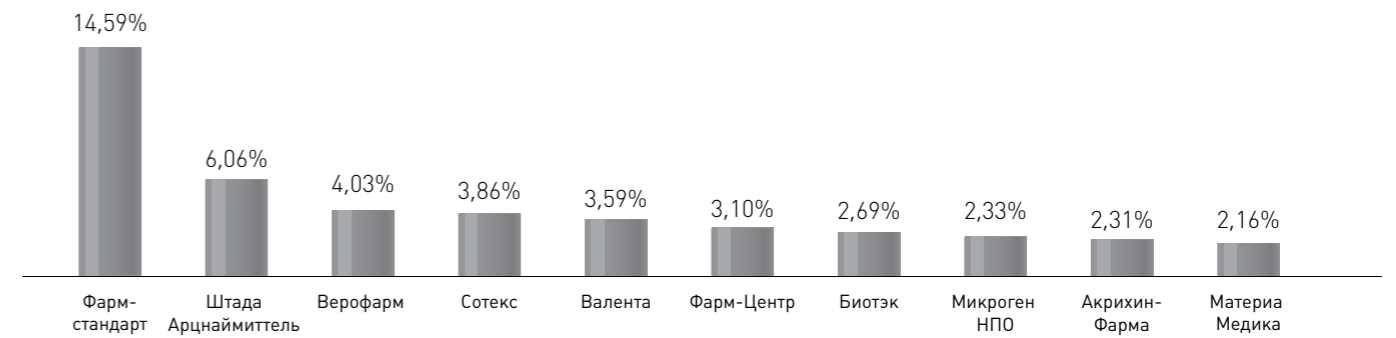
ТОП-10 ДИСТРИБЬЮТОРОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ



Источник: DSM Group. ISO 9001:2008, собственные данные компаний, экспертные данные агентства

Примечание. Объемы продаж приведены в закупочных ценах аптек с НДС.

ТОП-10 ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РФ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЗА 2011 г.



Источник: «Фармэксперт Аналитика и Консалтинг».



03.

О КОМПАНИИ

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

3.1. ПОЗИЦИИ ГРУППЫ
КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»
В СЕГМЕНТЕ «ДИСТРИБУЦИЯ»



Ключевая компания сегмента — ЗАО «Центр внедрения «ПРОТЕК» (компания основана в 1990 г.).

ЦВ «ПРОТЕК» — один из крупнейших российских дистрибьюторов фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья России.



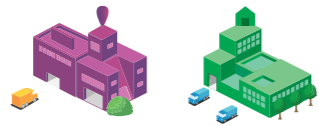
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» В 2011–2012 ГГ.

КОЛИЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАЕМЫХ РЕГИОНОВ

МОСКВА	ЕКАТЕРИНБУРГ	КАЗАНЬ	САМАРА
11	5	5	4
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ВОРОНЕЖ	НОВОСИБИРСК	
4	3	2	

1 РТП
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

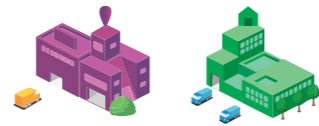
1 ФИЛИАЛ
СО СКЛАДОМ-ДЕПО



ВОРОНЕЖ

5 РТП
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

5 ФИЛИАЛОВ
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

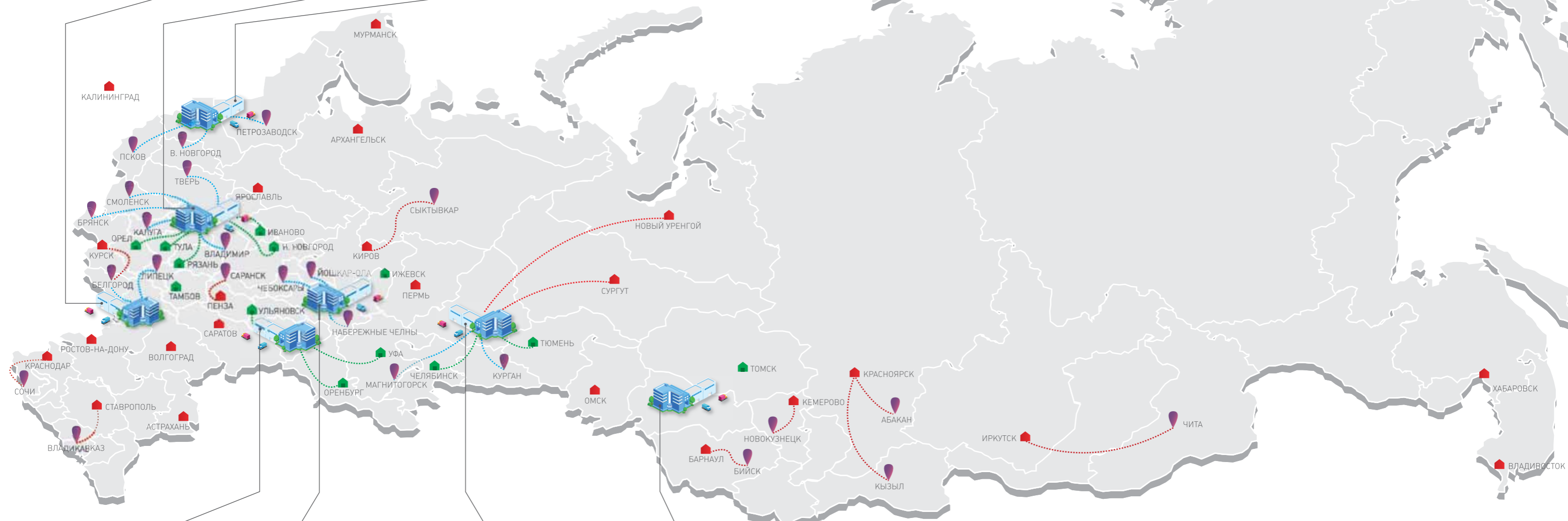


МОСКВА

3 РТП
СО СКЛАДОМ-ДЕПО



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

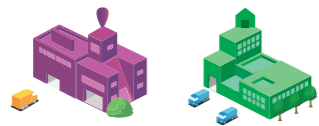


САМАРА



3
ФИЛИАЛА
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

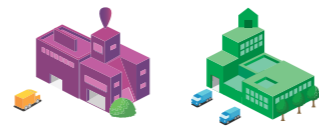
КАЗАНЬ



3 РТП
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

1 ФИЛИАЛ
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

ЕКАТЕРИНБУРГ



2 РТП
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

2 ФИЛИАЛА
СО СКЛАДОМ-ДЕПО

НОВОСИБИРСК



1
ФИЛИАЛ
СО СКЛАДОМ-ДЕПО



7 МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ



19 РТП
СО СКЛАДОМ-ДЕПО



13 ФИЛИАЛОВ
СО СКЛАДОМ-ДЕПО



22 ФИЛИАЛА
С ПОЛНОФУНКЦИОНАЛЬ-
НЫМ СКЛАДОМ

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	24»25
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

ТОП-10 ДИСТРИБЬЮТОРОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ГЛС

Рейтинг по итогам 2011 г.	Наименование дистрибьютора	Доля
1	СИА	17,0%
2	ЦВ «ПРОТЕК»	15,7%
3	Катрен	13,2%
4	РОСТА	10,5%
5	Alliance Healthcare	7,6%
6	P-Фарм	7,0%
7	Ogiola	3,9%
8	Биотэк	3,0%
9	Империя-фарма	2,4%
10	Пульс	2,3%

Источник: данные DSM Group. Годовой отчет «Фармацевтический рынок 2011».

ЦВ «ПРОТЕК» — дистрибьютор национально-го уровня. Компания осуществляет свою деятельность во всех 83 субъектах РФ. Региональная сеть насчитывает 41 филиал и 33 региональных торговых представительства. Количество точек доставки по России по итогам 2011 г. составило более 45 000 (количество клиентов грузополучателей).

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ КОМПАНИИ ЦВ «ПРОТЕК» В 2011 г.

■ Компания ЦВ «ПРОТЕК» в рамках повышения качества обслуживания запустила бизнес-портал для своих клиентов. Портал позволяет отслеживать большинство бизнес-процессов взаимодействия аптеки и дистрибьютора: осуществлять просмотр электронных накладных, получать образцы документов качества (сертификатов), создавать рекламации (возвраты, недовозы, излишки и т. д.) и отслеживать состояния их обработки.

■ Компания «Таможенный склад «Транссервис» (таможенный оператор сегмента «Дистрибуция» Группы компаний «ПРОТЕК») вошла в число четырех операторов по растаможиванию фармацевтической продукции в Московском регионе.

■ ЦВ «ПРОТЕК» увеличил мощность центрального склада, завершив установку дополнительного автоматизированного розничного конвейера на центральном логистическом терминале ТСТ «Транссервис» в подмосковном г. Пушкино.

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ»

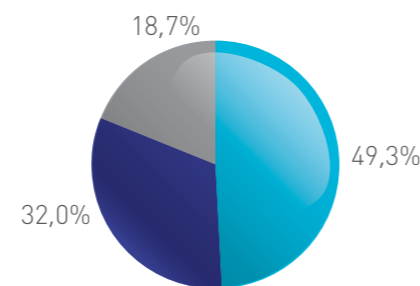
ЦВ «ПРОТЕК» работает с 860 фармацевтическими производителями из 46 стран мира. Компания осуществляет поставки 13 000 наименований медикаментов, парафармацевтических препаратов и товаров медицинского назначения.

КРУПНЕЙШИЕ ПОСТАВЩИКИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ В ЗАКУПОЧНОМ ОБОРОТЕ ЦВ «ПРОТЕК»

Название компании	Доля в закупочном обороте
1 Авентис Фарма	5,7%
2 Гедеон Рихтер	4,6%
3 Фармстандарт	4,3%
4 Тева	4,1%
5 Никомед	3,0%
6 Сандоз	2,9%
7 ГлаксоСмитКляйн Трейдинг	2,6%
8 Сервье	2,3%
9 Эбботт Продактс	2,2%
10 Новартис Фарма	1,9%
Доля ТОП-10	33,6%

Источник: данные компании.

СТРУКТУРА КАНАЛОВ ЗАКУПОК ЦВ «ПРОТЕК» В 2011 г.



- Российские подразделения иностранных производителей и поставщиков
- Российские заводы
- Прямой импорт

Источник: данные компании.

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КОМПАНИИ НАСЧИТЫВАЕТ ОКОЛО 19 ТЫСЯЧ КЛИЕНТОВ

И ОХВАТЫВАЕТ ВСЕ СЕГМЕНТЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА:

ЕДИНИЧНЫЕ АПТЕКИ, АПТЕЧНЫЕ СЕТИ, ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ

УЧРЕЖДЕНИЯ, ОПТОВЫЕ КОМПАНИИ.

Общая площадь складских помещений ЦВ «ПРОТЕК» по результатам 2011 г. составляет 129 тыс. кв. м (-18,7% к показателю предыдущего года, в рамках продолжающейся модернизации логистической системы).

В рамках логистической системы компании выделены 6 региональных зон (региональных управлений): «Центр», «Москва», «Волга», «Юг», «Урал», «Восток». Обслуживание клиентов каждой зоны организовано с межрегиональных логистических центров.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЗОНАМИ ЦВ «ПРОТЕК»

Расположение центрального регионального склада	Количество обслуживаемых регионов (включая регион расположения склада)
Москва	11
Самара	4
Казань	5
Новосибирск	2
Воронеж	3
Екатеринбург	5
Санкт-Петербург	4

Источник: данные компании.

Логистическая структура компании включает склады в филиалах, а также перевалочные депо-склады, цель которых состоит в поддержании товарного трафика в регионах, удаленных от межрегиональных логистических центров и складов в филиалах.

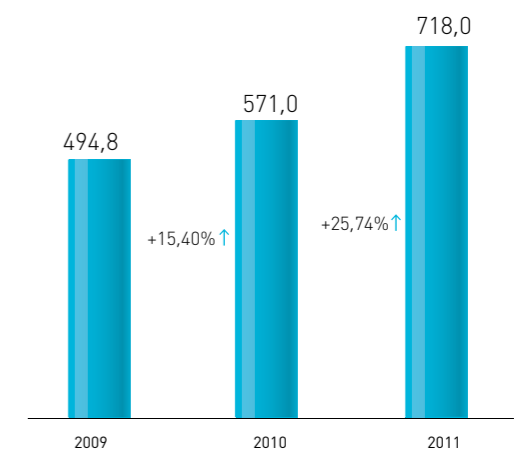
НА ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ ЦВ «ПРОТЕК» ПРИХОДИТСЯ 86,5% ВЫРУЧКИ

КОЛИЧЕСТВО СКЛАДОВ ФИЛИАЛОВ, ДЕПО-СКЛАДОВ

Показатель	2009	2010	2011
Количество филиалов	41	41	41
из них со складами	30	28	28
Количество складов-депо	34	34	34
Площадь складов (суммарный объем складских помещений), тыс. кв. м	168,0	158,7	129
из них — % в собственности	68%	76%	45%

Источник: данные компании.

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

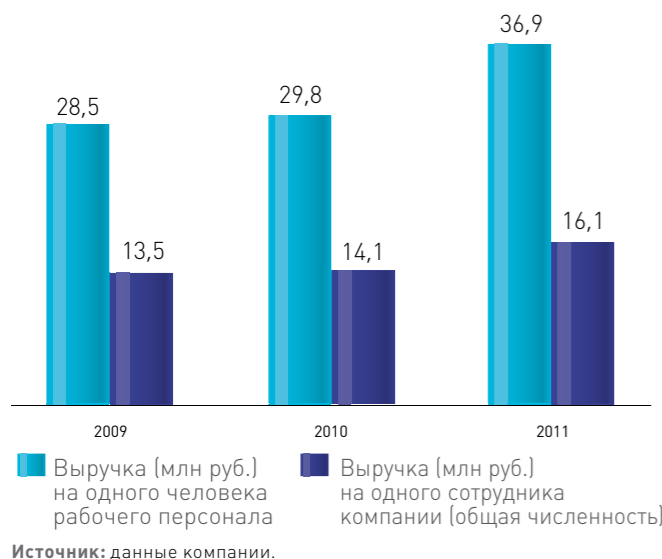


Источник: данные компании.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	26»27
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

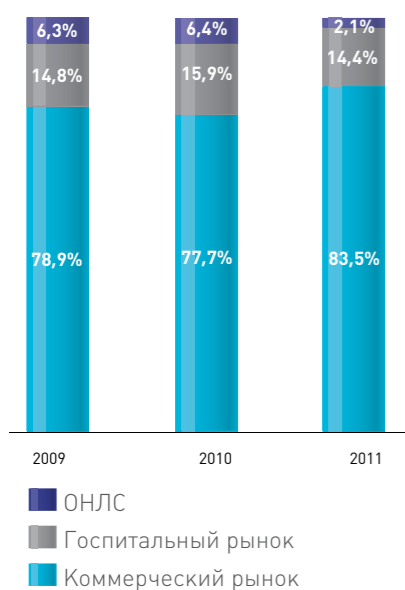
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, млн руб.



ОПЕРАЦИОННЫЕ ИТОГИ 2011 г. ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕКТОРЕ «ДИСТРИБУЦИЯ»

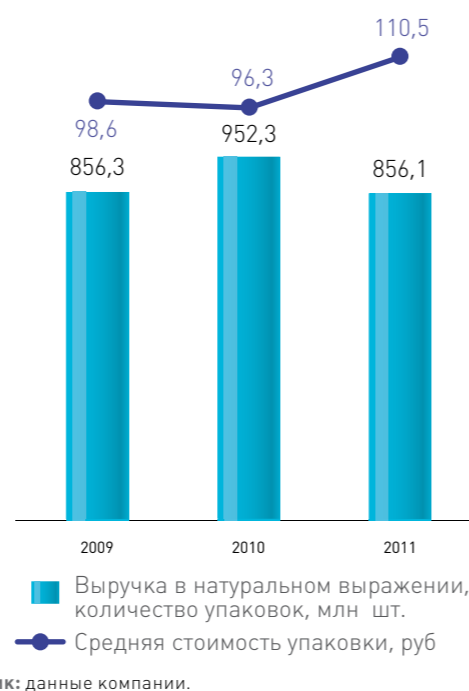
В структуре оборота ЦВ «ПРОТЕК» на коммерческий сегмент по итогам 2011 г. пришлось 83,5% (57% в среднем по рынку).

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ ПО СЕКТОРАМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА, %



В 2011 г. дистрибьютор ЦВ «ПРОТЕК» реализовал ряд мер по повышению доходности ассортимента и увеличению средней стоимости упаковки. Объем продаж в упаковках уменьшился на 10,1%. Основной вклад в снижение продаж в упаковках внес коммерческий рынок (-11,4%), при этом средняя стоимость упаковки по компании в целом выросла на 15,0%.

ВЫРУЧКА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, млн шт. СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ УПАКОВКИ, руб.

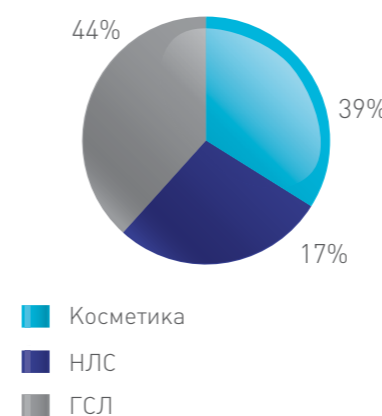


В соответствии с тенденциями рынка компания развивает ассортимент с акцентом на сегмент лечебной косметики и парафармацевтики. Доля позиций лечебной косметики и прочего нелекарственного ассортимента возросла в прайс-листе компании с 32 до 39% за период с 2010 по 2011 г.

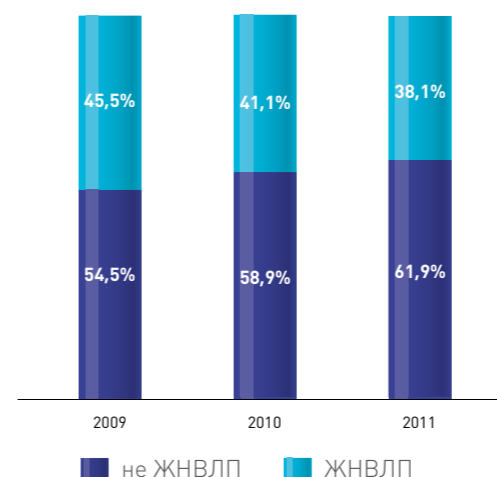
На прямые продажи ЦВ «ПРОТЕК» приходится 86,5% выручки. Это подтверждает статус дистрибьютора как национальной компании, способной обеспечивать поставки в пункты конечной реализации продукции (аптеки, лечебно-профилактические учреждения и прочие). По данным ЦМИ «Фармэксперт», по показателю прямых продаж ЦВ «ПРОТЕК» в 2011 г. является лидером рынка с долей в 15,16%.

Доля препаратов категории ЖНВЛС в ассортименте компании практически не изменилась (43,6%

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ АССОРТИМЕНТНЫХ ГРУПП (ПОЗИЦИЙ), %



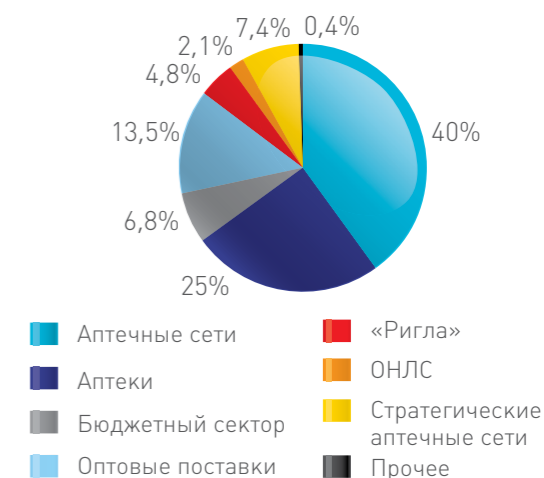
СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ: СЕКТОРЫ ЖНВЛП / не ЖНВЛП



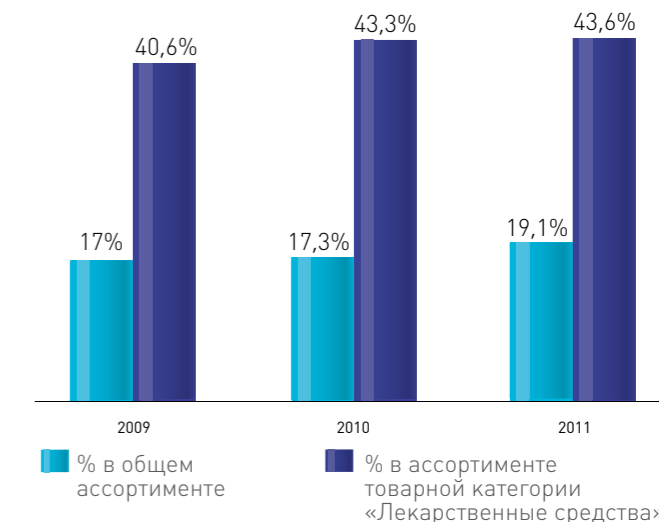
Источник: данные компании.

в 2011 г. по сравнению с 43,3% в 2010 г. при расчете доли относительно всего ассортимента лекарственных средств). При этом в структуре выручки увеличивается доля сегмента не ЖНВЛС, то есть ассортимента, не подпадающего под ценовое госрегулирование.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ЦВ «ПРОТЕК» ПО КЛЮЧЕВЫМ ГРУППАМ КЛИЕНТОВ, 2011 Г., %



ДОЛЯ ПОЗИЦИЙ ЖНВЛП В ОБЩЕМ АССОРТИМЕНТЕ И АССОРТИМЕНТЕ ТОВАРНОЙ КАТЕГОРИИ «ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА», %



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

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	28»29
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

3.2. ПОЗИЦИИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК» В СЕГМЕНТЕ «РОЗНИЦА»



Ключевая компания сегмента — аптечная сеть «Ригла» (компания основана в 2001 г.).

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

По итогам 2011 г. сеть насчитывает 695 аптек в 26 регионах России и на Украине. Компания занимает 1-е место среди аптечных сетей по объему продаж в коммерческом сегменте российского фармацевтического рынка.

Аптеки под брендом «Ригла» работают в современном формате фарммаркетов здоровья. Их отличительные черты — открытая выкладка товаров, около 15 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. По состоянию на 31 декабря 2011 г. в составе сегмента «Розница» аптеки под брендом «Будь здоров!» представлены 103 точками.

ТОП-10 РОССИЙСКИХ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ ПО ДОЛЕ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА КОММЕРЧЕСКОМ РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ЛС ПО ИТОГАМ 2011 г.

Рейтинг	Аптечная сеть	Доля на коммерческом розничном рынке лекарственных средств, %
1	Ригла	2,55
2	Аптеки 36,6	2,33
3	A5 Group**	1,99
4	Алфега Аптека	1,56
5	Фармакор*	1,51
6	Имплозия*,**	1,29
7	Фармаимпекс	1,22
8	АСНА	1,11
9	UMG	1,00
10	Радуга	0,99

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

** Экспертная оценка.

Источник: «Фармэксперт Аналитика и Консалтинг», рейтинг аптечных сетей 1st of Pharmacia; на основании данных по мониторируемым компаниям.

» 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.

КАРТА РЕГИОНАЛЬНОГО ПРИСУТСТВИЯ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ АПТЕЧНОМ РЫНКЕ



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

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	30»31
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ КОМПАНИИ «РИГЛА» В 2011 г.

■ Аптечная сеть «Ригла» стала одним из первых партнеров масштабной программы лояльности «Спасибо от Сбербанка». В рамках программы обладатели банковских карт ОАО «Сбербанк России» могут обменивать накопленные бонусы на покупки в аптечной сети.

■ Расширен список партнеров компании по направлению корпоративного лекарственного страхования. Новым партнером аптечной сети стала «Группа Ренессанс страхование» — один из крупнейших федеральных страховщиков России.

■ Начата реализация проекта по выпуску товаров под независимыми брендами, принадлежащими компании. В августе в аптеках сети введены в продажу 6 новых торговых марок и более 100 продуктов СТМ.

■ Внедрена корпоративная система электронного документооборота на платформе DocsVision.

■ Аптечная сеть «Ригла» стала лауреатом самой авторитетной фармацевтической премии «Платиновая унция» в номинации «Аптечная сеть года».

■ В конце 2011 г. количество аптек сети-дискаунтера «Будь здоров!» под управлением компании «Ригла» достигло 103.

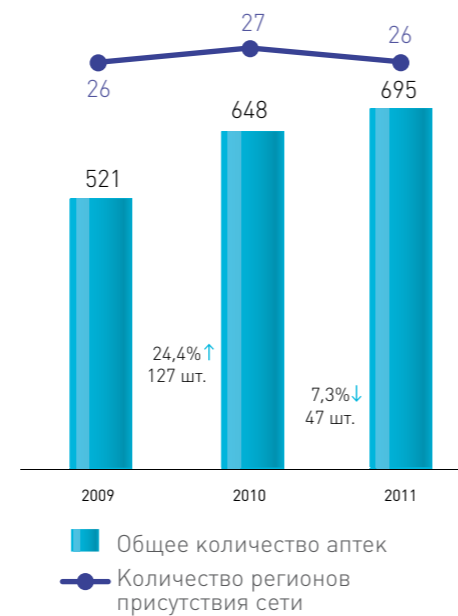
КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕГМЕНТА «РОЗНИЦА»

По итогам 2011 г. важнейшим фактором увеличения числа аптек стало органическое открытие 87 точек. 40 аптек было закрыто по причинам несоответствия показателям эффективности и расторжения договоров аренды.

Аптечная сеть более активно развивается за пределами Москвы: доля региональных аптек в выручке от реализации товара составила в 2011 г. 59,2% против 57,0% в 2010 г.

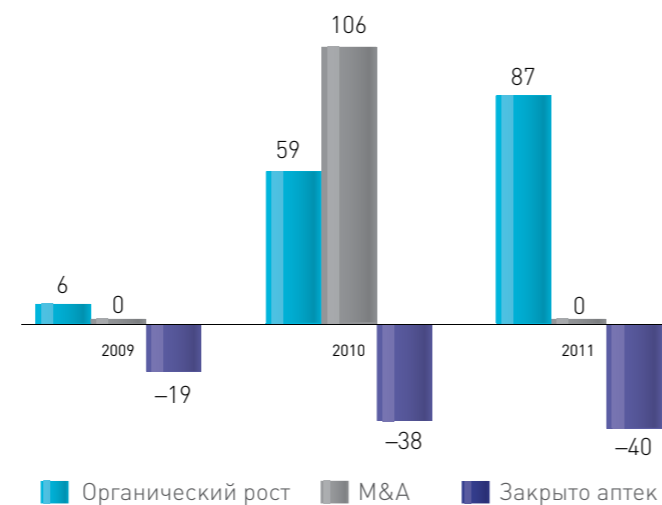
Ассортимент аптечной сети «Ригла» составляет около 15 тысяч наименований товаров. Аптеки «Ригла» посещают 49 миллионов покупателей в год, средний чек составляет 281 руб. без НДС.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА АПТЕК И РЕГИОНОВ ПРИСУТСТВИЯ



Источник: данные компании.

ДИНАМИКА ФАКТОРОВ РОСТА ЧИСЛА АПТЕК



Источник: данные компании.

В структуре форматов торговли в аптечной сети возрастает доля аптек закрытого формата: в течение 2009–2011 гг. доля аптек данного формата увеличилась с 36,7 до 47,5% от общего количества аптек. Увеличение доли аптек закрытого формата связано с реализацией концепции мультиформатно-

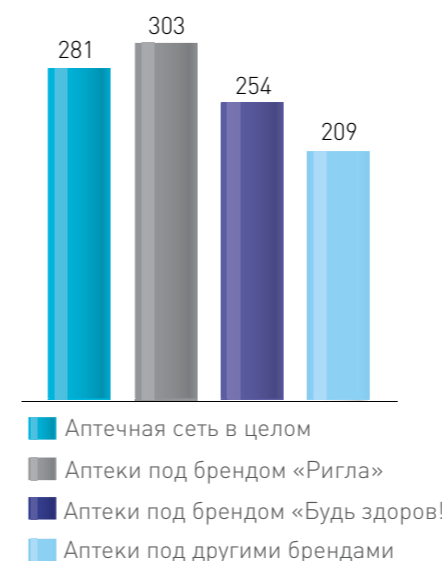
сти (большей конкурентоспособности на локальных рынках), которую компания начала воплощать с момента открытия первой аптеки сети-дискаунтера «Будь здоров!» в апреле 2010 г. и на которую делает ставку в обозримом будущем. Одной из основных от-

СТРУКТУРА АПТЕЧНОЙ СЕТИ



Источник: данные компании.

СУММА СРЕДНЕГО ЧЕКА, руб. (без НДС)



Источник: данные компании.

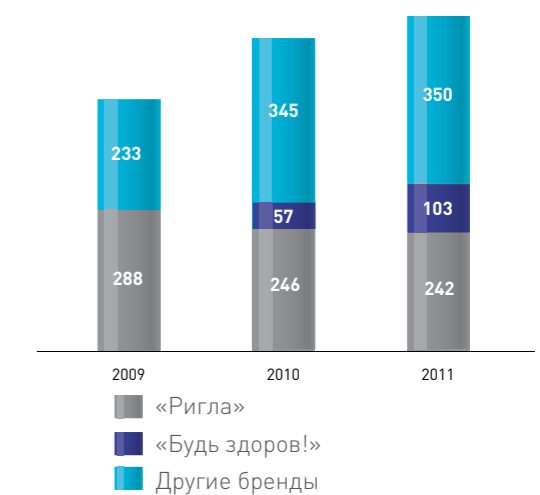
личительных черт бизнес-модели сети-дискаунтера «Будь здоров!» является традиционный закрытый формат торговли при сравнительно небольшой торговой площади.

СТРУКТУРА АПТЕЧНОЙ СЕТИ ПО ФОРМАМ ТОРГОВЛИ



Источник: данные компании.

СТРУКТУРА АПТЕЧНОЙ СЕТИ ПО БРЕНДАМ



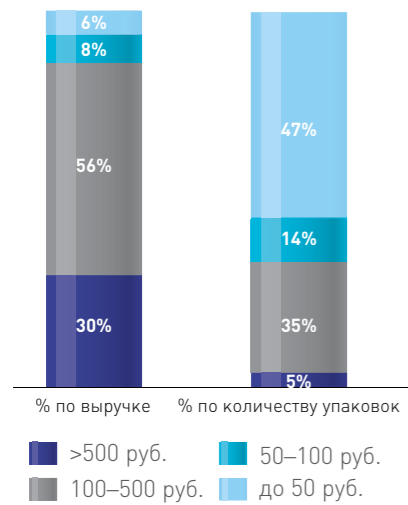
Источник: данные компании.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	32»33
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

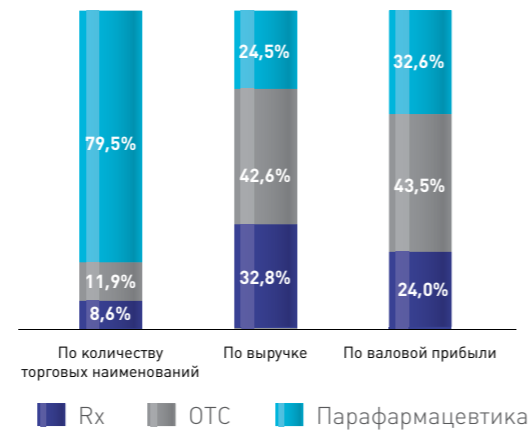
ОПЕРАЦИОННЫЕ ИТОГИ 2011 г. ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕГМЕНТЕ «РОЗНИЦА»

СТРУКТУРА ПРОДАЖ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПО ЦЕНОВЫМ КАТЕГОРИЯМ В 2011 г., %



Источник: данные компании.

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА В 2011 г., %



Источник: данные компании.

Доля рецептурных препаратов (Rx) по числу наименований в течение 2010–2011 гг. в ассортименте сети уменьшилась с 18,7 до 8,6%. При этом вклад данного сегмента в выручку и валовую прибыль сети увеличился за тот же период на 4,4 и 4,6% соответственно.

Доля позиций OTC по итогам 2011 г. уменьшилась на 9,3% и достигла 11,9% от всех торговых наименований.

ДИНАМИКА ЧЕКОВ L-F-L, %



Источник: данные компании.

нований сети. При этом за 2011 г. вклад данного сегмента в выручку вырос на 1,7%, в валовую прибыль — на 1,9%.

Анализ сопоставимых (Like-for-Like, LFL) показателей: по итогам 2011 г. рост суммы среднего чека составил 12,2%, что частично компенсировало сокращение количества чеков (-4,5%), результатом чего стало увеличение объема выручки на 7,2%.

В структуре занимаемых площадей в течение 2009 — 2011 гг. возросла доля площадей в собственности сети (с 22% в 2009 г. до 26% в 2011 г.), а также сократилась

СТРУКТУРА ЗАНИМАЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ, тыс. кв. м



Источник: данные компании.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СТМ

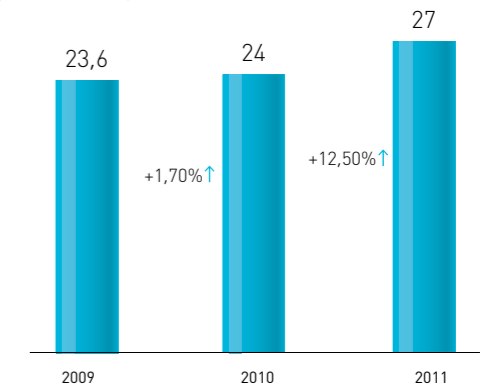


Источник: данные компании.

доля площадей, используемых на условиях краткосрочной аренды (с 29% в 2009 г. до 25% в 2011 г.).

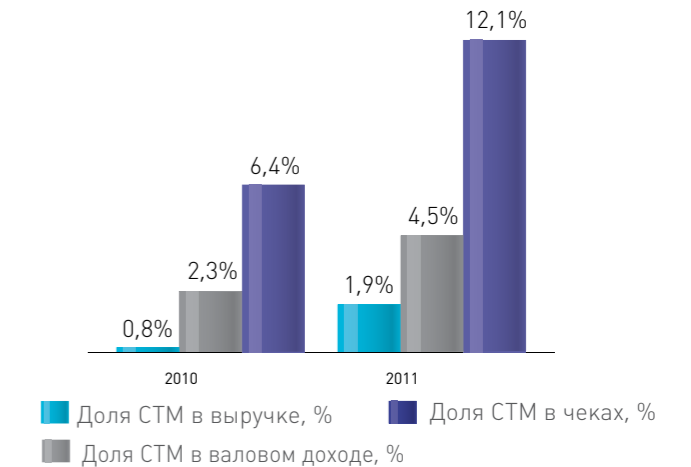
В 2011 г. активное развитие получил проект по выпуску товаров под собственными торговыми марками аптечной сети (СТМ). В течение года компания перепозиционировала СТМ для расширения каналов продаж: вместо товаров под торговой маркой «Ригла» были разработаны независимые бренды. На 31 декабря 2011 г. линейку СТМ сети составляли 9 брендов и 270 наименований товаров. Товары СТМ реализуются как в аптечной сети, так и другим игрокам рынка через различные каналы дистрибуции.

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



Источник: данные компании.

ДОЛЯ СТМ В ВЫРУЧКЕ, В ВАЛОВОМ ДОХОДЕ И В ОБЩЕМ КОЛИЧЕСТВЕ ЧЕКОВ, %



Источник: данные компании.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	34»35
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

3.3. ПОЗИЦИИ ГРУППЫ В СЕКТОРЕ «ПРОИЗВОДСТВО»



Ключевая компания сегмента — ЗАО «ФармФирма «Сотекс»» (компания основана в 1999 г.).

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

ТОП-10 ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ ПО ИТОГАМ 2011 г.

Рейтинг по итогам 2011 г.	Наименование производителя	Доля рынка в 2011 г.
1	Фармстандарт	14,59%
2	Штада Арцнайmittel АГ	6,06%
3	Верофарм	4,03%
4	Сотекс	3,86%
5	Валента	3,59%
6	Фарм-Центр	3,10%
7	Биотэк	2,69%
8	Микроген НПО	2,33%
9	Акрихин-Фарма	2,31%
10	Материа Медика	2,16%

Источник: «Фармэксперт Аналитика и Консалтинг».

В 2011 г. компания продолжила реализацию стратегии по выводу новых собственных брендов, а также сотрудничеству с иностранными компаниями в области лицензионного производства фармацевтических препаратов.

В 2011 г. продажи собственных препаратов компании «Сотекс» (36 наименований) составили 1 776,7 млн руб. При этом их доля в структуре выручки сегмента «Производство» достигла 31,9%, а в структуре валового дохода — 54,1%.

На заводе компании установлено оборудование ведущих мировых производителей. «Сотекс» ежегодно проводит технологический аудит производственных мощностей совместно с зарубежными партнерами — мировыми фармацевтическими компаниями, такими как «Никомед», «Байер», «Санофи-Авентис», «Орион» и др.

«СОТЕКС» — КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ В 2011 г.:

- Компания заняла 4-е место по объемам продаж в рейтинге отечественных производителей по итогам 2011 г. Рыночная доля компании среди отечественных фармацевтических производителей составила 3,86%.

- В течение 2011 г. компания «Сотекс» выпустила на рынок 8 новых собственных продуктов.

- В числе новых препаратов выпущен «БлоккоС». Действующее вещество препарата (бупивакаин) входит в Перечень стратегически значимых лекарственных средств, производство которых должно быть обеспечено на территории Российской Федерации.

- Продуктовый портфель пополнился препаратом «Ликферр100», который стал первым отечественным дженериком раствора для инъекций железа [III] (гидроксид сахарозный комплекс).

- Группа компаний «ПРОТЕК» купила ООО «Анви-Лаб» для усиления своего производственного сегмента и ЗАО «ФармФирма «Сотекс»».

- Биотехнологический препарат «Эральфон» стал лауреатом самых авторитетных фармацевтических премий: «Платиновая унция» и «Форсайт здоровья».

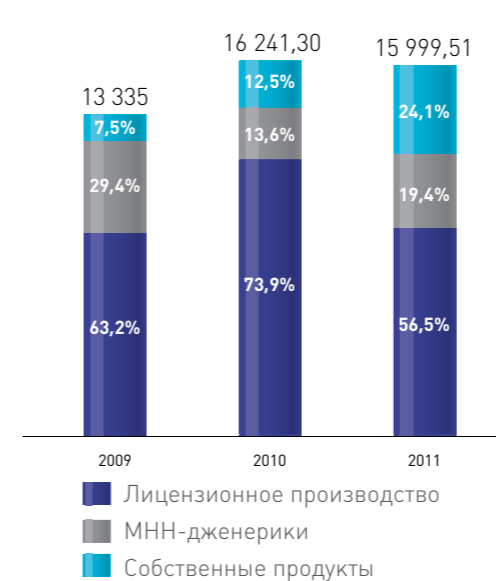
- В течение 2011 года количество сотрудников региональной службы выросло с 148 до 170 человек.

По состоянию на 31 декабря 2011 г. ассортиментный портфель компании включает 73 лекарственных средства, в том числе 36 собственных брендов. Наибольший объем в структуре продаж составляют препараты, применяемые в неврологии, онкологии, нефрологии, ревматологии, кардиологии, а также препараты общегоспитального применения.

По мере развития портфеля компания наращивает долю препаратов под собственными брендами. Их количество в течение 2009–2011 гг. возросло с 15

до 36. Доля собственных брендов в выручке сегмента «Производство» выросла с 11,3 до 31,9%.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»» В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, тыс. упаковок



Источник: данные компании.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ СЕКТОРА «ПРОИЗВОДСТВО» В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, млн руб.



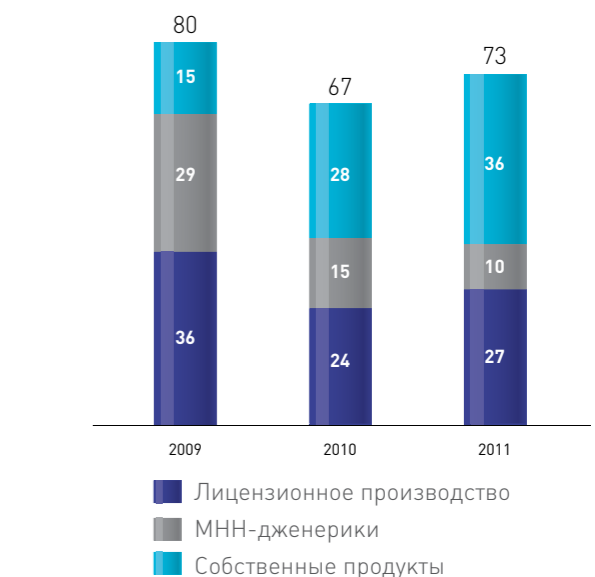
Источник: данные компании.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»» В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ В РАЗРЕЗЕ СЕКТОРОВ РЫНКА, %



Источник: данные компании.

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»», количество позиций

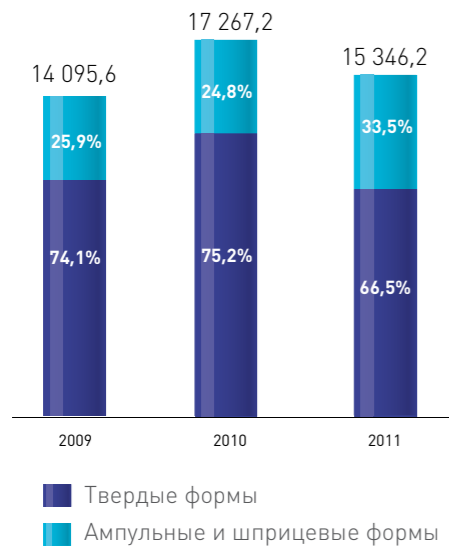


Источник: данные компании.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

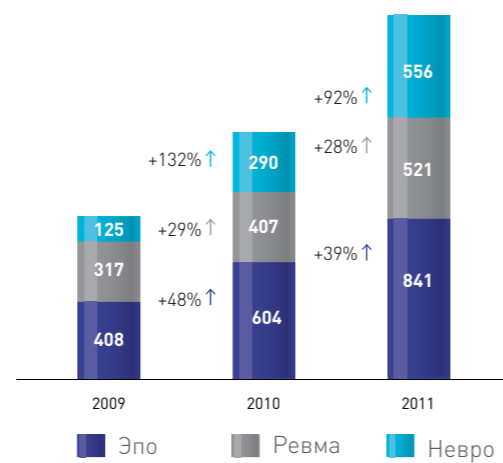
07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	36»37
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

СТРУКТУРА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»» ПО ФОРМАМ ВЫПУСКА В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, тыс. упаковок



Источник: данные компании.

ПРОМОТИРУЕМЫЕ ПОРТФЕЛИ КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»», ВЫРУЧКА, РОСТ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, млн руб.



Источник: данные компании.

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОМПАНИИ РАЗВИВАЕТСЯ ПО ТРЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

1. Собственные лекарственные препараты.
2. Препараты на лицензионной основе: бренды и бренд-дженерики ведущих мировых компаний.
3. Высококачественные МНН-дженерики.

Собственные торговые марки «Сотекс» являются драйвером роста доходов и рыночной доли компании. Демонстрируя наибольшие темпы прироста и высо-

кую рентабельность (валовая рентабельность превышает 68%), препараты данной категории позволяют 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 14,38% (в руб.) и 11,1% (в уп.), «Амелотекс» (рыночная доля 14% в руб. и 21% в уп.), «Церетон» (рыночная доля 26% в руб. и 33% в уп.), согласно данным «Фармэксперт Аналитика и Консалтинг».

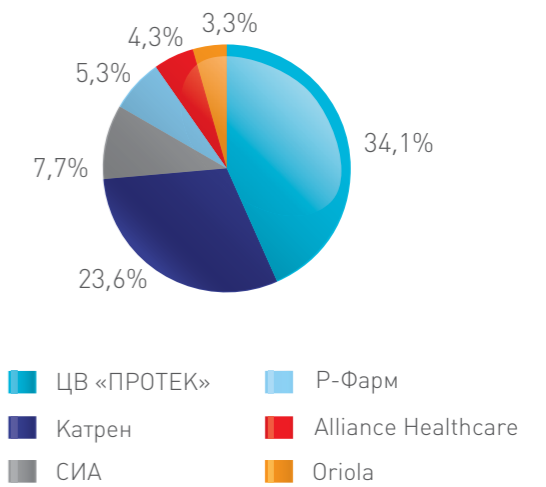
Компания реализует препараты во всех сегментах фармрынка: на розничном коммерческом рынке – 59,5% и на бюджетных рынках – 40,5% выручки.

В 2011 г. наибольшую динамику продаж в денежном выражении обеспечили препараты: «Церетон» капсулы (+657%), «Нейрокс» (+171%), «Амелотекс» инъекции (+87%), «КомплигамВ» (+84%).

В 2011 г. компания существенно расширила линию продуктов нефрологического и онкологического профиля, новый продукт пополнил кардиологический профиль. В течение года были выпущены 8 новых собственных препаратов: «Ликферр100» (амп. № 5), «Идринол» (амп. № 10), «БлоккоС» (амп. № 5 и № 10), «Эральфон» (3 000 МЕ, 20 000 МЕ, 40 000 МЕ № 1, 40 000 МЕ № 6).

В структуре продаж компании существенную долю занимают национальные дистрибьюторы: ЦВ «ПРОТЕК», «Катрен», СИА и пр. Высокая доля ЦВ «ПРОТЕК» обусловлена развитием совместных проектов по производству и промоции отдельных продуктов на рынке.

ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ КОМПАНИИ «ФАРМФИРМА «СОТЕКС»», 2011 Г.



Источник: данные компании.

» ПО МЕРЕ РАЗВИТИЯ ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИЯ НАРАЩИВАЕТ ДОЛЮ ПРЕПАРАТОВ ПОД СОБСТВЕННЫМИ БРЕНДАМИ. ИХ КОЛИЧЕСТВО В ТЕЧЕНИЕ 2009–2011 ГГ. ВОЗРОСЛО **С 15 ДО 36**. ВКЛАД СОБСТВЕННЫХ БРЕНДОВ В ВЫРУЧКУ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО» ВОЗРОС **С 11,3 ДО 31,9%** В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ.



04.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

» СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «ДИСТРИБУЦИЯ» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

ЦЕЛЬ НА 2012–2014 ГГ.

Главной целью на 2012–2014 гг. является повышение доходности бизнеса с ростом выручки за счет увеличения доли на коммерческом рынке и обеспечение лидерских позиций на бюджетном рынке не меньше темпов прироста рынка, удержание лидирующих позиций на рынке и обеспечение устойчивости и непрерывности бизнес-деятельности.

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

1. Обеспечение необходимой динамики роста ОФЭП для обеспечения требуемого уровня капитализации компании в основных сегментах за счет удержания доли ЗАО ЦВ «ПРОТЕК» в коммерческом и бюджетных сегментах рынка, 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.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	40»41
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

3. Увеличение скорости оборачиваемости товарного запаса за счет проведения комплекса мероприятий с поставщиками по балансировке планов закупок и продаж, повышения эффективности управления товарными операциями.

4. Повышение производительности труда.

5. Обеспечение конкурентоспособности продукта компании за счет предоставления конкурентоспособного 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 товара;
- товарное кредитование клиентов;
- информационные услуги по установке и поддержке программных продуктов, обеспечивающих полный цикл функционирования аптек: заказ продукции, управление запасом, ценообразование, отчетность;
- участие аптек в промо акциях 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»

ЦЕЛЬ НА 2012–2014 ГГ.

Главной целью сегмента «Розница» на 2012–2014 гг. является повышение рентабельности на вложенный капитал.

Для достижения данной цели необходимо реализовать следующие долгосрочные задачи развития:

- 1. Повышение доходности бизнеса** за счет:
 - внедрения технологии «Активные продажи» во всех регионах присутствия;
 - развития проекта «СТМ»;
 - развития программ лояльности «Связной-Клуб», «Спасибо от Сбербанка»;
 - существенного увеличения доходов от производителей;
 - снижения затрат на списание товара с истекающими сроками годности и затрат на списание товара по результатам инвентаризации;
 - сокращения издержек на единицу торговой площади.

- 2. Повышение управляемостью бизнеса** за счет:
 - усиления контроля за эффективностью исполнения бюджета продаж в аптеках;
 - перехода на единую ИТ-платформу.

- 3. Диверсификации бизнеса** за счет:
 - развития дополнительных каналов продаж и коммуникаций с потребителем;

- развития программ добровольного лекарственного страхования.

4. Системное обучение персонала.

5. Рост производительности труда в каждой аптеке.

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

- ROE;
- EVA (прирост экономической добавленной стоимости);
- ликвидность;
- доля операционных издержек в реализации;
- сокращение количества убыточных аптек;
- соотношение «Выручка от реализации/1 кв. м торговой либо общей площади»;
- соотношение офисного и производственного персонала;
- увеличение стоимости среднего чека (LfL);
- увеличение количества упаковок в чеке;
- уровень чистой прибыли.

» СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА «ПРОИЗВОДСТВО» ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК»

ЦЕЛЬ НА 2012–2014 ГГ.

Главной целью сегмента «Производство» на 2012 – 2014 гг. является формирование экономически эффективного и пользующегося рыночным спросом продуктового портфеля, состоящего в первую очередь 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.

Для достижения цели по повышению стоимости сегмента «Производство» при обеспечении механизмов долгосрочной устойчивости бизнес-деятельности необходимо реализовать следующие долгосрочные задачи развития:

- 1. Увеличить долю собственных брендов** в формировании валового дохода за счет активного продвижения собственных брендов с высокой добавленной стоимостью и увеличения объемов реализации собственных брендов в странах СНГ и ЕС.

2. Развить продуктовый портфель за счет расширения линейки биотехнологических продуктов, разработки и вывода на рынок собственных препаратов под собственными брендами и сделок слияний и поглощений в области нематериальных активов.

3. Снизить или диверсифицировать риски бизнес-деятельности за счет развития новых сегментов бизнеса, в частности ОТС-направления.

4. Повысить конкурентоспособность компании для потребителей за счет выпуска современных, востребованных, социально значимых лекарственных средств, произведенных в соответствии со стандартами качества EU GMP.

5. Обеспечить удержание или рост доли рынка компании в отраслевых рейтингах за счет прироста доли компании в целевых сегментах рынка.

6. Обеспечить 2–3-е место в отраслевом рейтинге локальных производителей по комплексному показателю.

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.



05.

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Консолидированная выручка Группы компаний «ПРОТЕК» за 2011 г. увеличилась на 7,2% по сравнению с 2010 г. и достигла 107 053 млн рублей.

Валовая прибыль Группы составила 13 968 млн руб., валовая рентабельность достигла 13,0%.

Показатель EBITDA Группы составил 3 168 млн руб., рентабельность EBITDA достигла 3,0%.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	44»45
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ЗА 2011 г. В СРАВНЕНИИ С 2010 г.

Нижеследующая таблица демонстрирует наш консолидированный отчет о совокупном доходе за 2011 и 2010 гг., а также отражает процентное отношение каждой статьи к выручке от реализации.

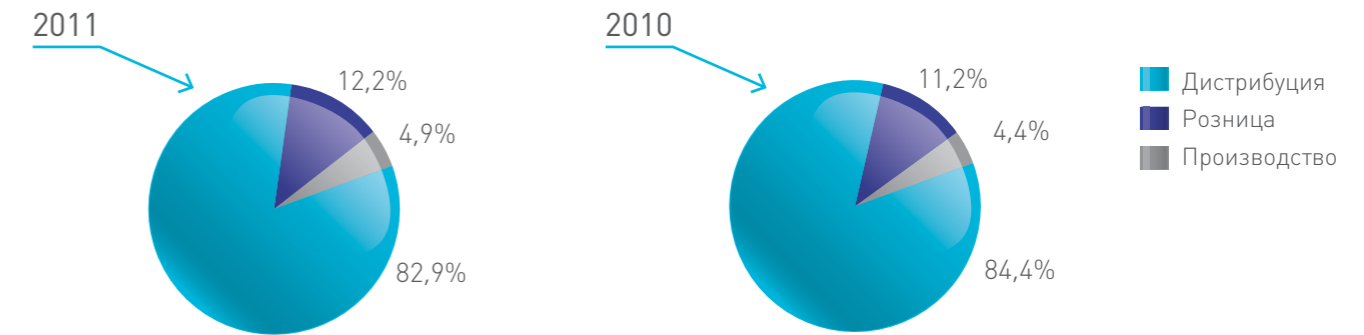
RUB ('000)	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Выручка от реализации	107 052 687	100%	99 840 831	100%	7,2%
Себестоимость реализации	(93 084 414)	(87,0)%	(87 033 537)	(87,2)%	7,0%
Валовая прибыль	13 968 273	13,0%	12 807 294	12,8%	9,1%
Коммерческие расходы	(7 775 005)	(7,3)%	(7 131 043)	(7,1)%	9,0%
Общехозяйственные и административные расходы	(3 880 909)	(3,6)%	(3 739 568)	(3,7)%	3,8%
Прочие операционные (расходы)/доходы, чистая сумма	29 039	0,0%	(32 131)	(0,0)%	190,4%
Расходы на ИПО	-	-	(476 450)	(0,5)%	-
Операционная прибыль	2 341 398	2,2%	1 428 102	1,4%	64,0%
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	204	0,0%	10 372	0,0%	(98,0)%
Обесценение финансовых вложений	-	-	(123 258)	(0,1)%	100%
Процентные доходы/(расходы), чистая сумма	66 623	0,1%	(139 205)	(0,1)%	147,9%
Прибыль/(Убыток) от курсовых разниц, чистая сумма	(32 311)	(0,0)%	212 272	0,2%	(115,2)%
Прибыль до налогообложения	2 375 914	2,2%	1 388 283	1,4%	71,1%
Расходы по налогу на прибыль	(495 220)	(0,5)%	(446 606)	(0,5)%	10,9%
Прибыль за год	1 880 694	1,8%	941 677	0,9%	99,7%

В нижеследующей таблице представлена информация о выручке наших трех бизнес-сегментов Группы за 2011 и 2010 гг.

RUB ('000)	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	выручка, тыс. руб.	% от выручки ⁽²⁾	выручка, тыс. руб.	% от выручки ⁽²⁾	
Дистрибуция ⁽¹⁾	93 983 913	82,9%	90 644 375	84,4%	3,7%
Розница ⁽¹⁾	13 809 830	12,2%	12 004 717	11,2%	15,0%
Производство ⁽¹⁾	5 564 653	4,9%	4 771 479	4,4%	16,6%
Суммировано	113 358 396	100%	107 420 571	100%	
Нераспределенный	116 671		122 812		
Исключения	(6 422 380)		(7 702 552)		
Группа	107 052 687		99 840 831		7,2%

(1) Все данные в вышеизложенной 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 СЕГМЕНТАМ



В нижеследующей таблице представлена информация по показателю EBITDA наших трех бизнес-сегментов за 2011 и 2010 гг.

RUB ('000)	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	EBITDA ⁽²⁾ , тыс. руб.	% от EBITDA ⁽³⁾	EBITDA ⁽²⁾ , тыс. руб.	% от EBITDA ⁽³⁾	
Дистрибуция ⁽¹⁾	1 623 437	49,4%	1 216 603	44,9%	33,4%
Розница ⁽¹⁾	451 810	13,8%	652 942	24,1%	(30,8)%
Производство ⁽¹⁾	1 208 608	36,8%	838 605	31,0%	44,1%
Суммировано	3 283 855	100%	2 708 150	100%	
Нераспределенный	(31 711)		(10 378)		
Исключения	(84 133)		(27 315)		
Группа	3 168 012		2 670 458		18,6%

(1) Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Группа»).
 (2) EBITDA — операционная прибыль плюс амортизация основных средств и нематериальных активов. EBITDA за 2010 г. откорректирована на сумму расходов по ИПО.
 (3) Проценты рассчитываются от суммированной EBITDA трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и элиминации.

В нижеследующей таблице представлены данные по валовой прибыли наших трех бизнес-сегментов за 2011 и 2010 гг.

RUB ('000)	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от валовой прибыли ⁽²⁾	тыс. руб.	% от валовой прибыли ⁽²⁾	
Дистрибуция ⁽¹⁾	7 605 304	53,9%	7 590 225	58,9%	0,2%
Розница ⁽¹⁾	4 261 661	30,2%	3 771 903	29,2%	13,0%
Производство ⁽¹⁾	2 239 095	15,9%	1 534 361	11,9%	45,9%
Суммировано	14 106 060	100%	12 896 489	100%	
Нераспределенный	116 671		122 812		
Исключения	(254 458)		(212 007)		
Группа	13 968 273		12 807 294		9,1%

(1) Все данные в вышеизложенной таблице указываются до межсегментной элиминации (кроме «Исключения» и «Группа»).
 (2) Проценты рассчитываются от суммированной валовой прибыли трех сегментов без учета нераспределенного сегмента и элиминации.

01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
----------------------------	--------------------	-------------------	---	---	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТВЕТЧНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	46»47
--	--------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------	--	-------------------	---	---------------------------------	-------

» 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 2011 г.

Like-for-Like данные в сравнении с аптеками, открытыми с 1 января 2009 г. и не закрытыми до 31 декабря 2011 г.

» СУЩЕСТВЕННЫЕ ФАКТЫ, ПОВЛИЯВШИЕ НА ОПЕРАЦИИ В 2011 г.

ИНФЛЯЦИЯ

По данным Министерства экономического развития РФ, в 2011 г. потребительская инфляция достигла минимума в современной российской истории — 6,1% и снизилась на 2,7% против 2010 г. (8,8%).

Снижение инфляции в значительной мере обеспечивалось низкой динамикой цен на продовольствие в 2011 г. (прирост на 3,9%) вследствие хорошего урожая и высокого предложения после значительного подорожания продуктов в 2010 г. (12,9%). В результате во второй половине 2011 г. прирост потребительских цен составил всего 1,1%, тогда как годом ранее цены выросли на 4,2%.

Сдерживающее влияние на инфляцию оказала консервативная денежная политика Банка России в 2011 г., укрепление курса рубля в первые три квартала года, способствующее росту потребительского импорта и высокой насыщенности товарных рынков.

Определенную роль в замедлении инфляции издержек сыграли принятые Правительством РФ в первой половине года меры по сдерживанию роста цен на электроэнергию в условиях расширения либерализации цен на зерно и продовольствие в связи с неурожаем и угрозой дефицита. В результате этих мер в 2011 г. резко замедлился рост цен на социально-значимые товары — до 5,0% (для сравнения в 2010 г. цены на них выросли на 14,0%). Также более низкими

темпами дорожали регулируемые тарифы на услуги населению (ЖКХ, транспорт и связь в регулируемом секторе) — на 11,1% против 13,2% годом ранее.

ПРИБРЕТЕНИЯ

В течение отчетного периода мы осуществили приобретение следующей компании для расширения нашего сегмента «Производство»:

Год	Наименование компании	Дата приобретения	Местоположение
2011	ООО «АнвиЛаб»	Июль 2011	г. Санкт-Петербург

ООО «АнвиЛаб» является правообладателем более 40 товарных знаков и патентообладателем 13 изобретений для производства фармацевтических препаратов, среди них один из первых отечественных комбинированных противогрибковых препаратов.

Совокупная выручка приобретенной компании составила 500 421 тыс. руб., а чистая прибыль 145 554 тыс. руб. за период с даты приобретения до 31 декабря 2011 г. Если бы приобретение состоялось 1 января 2011 г., выручка и чистая прибыль за 2011 г. составили бы 501 726 тыс. руб. и 143 147 тыс. руб. соответственно.

ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ СЕТЬ, МАСШТАБ ОПЕРАЦИЙ И ТОВАРНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В настоящее время мы распределяем около 13 500 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 предпочтениям 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, включают:

- покупную цену коммерческих товаров;
- сырье и материалы;
- расходы по доставке товара;
- расходы на лицензии и сертификацию;
- услуги по производству;
- расходы на оплату труда;
- таможенные пошлины;

- амортизацию основных средств и нематериальных активов;
- прочие.

КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

Наши коммерческие расходы включают:

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

ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

Наши общехозяйственные и административные расходы включают:

- расходы на оплату труда;
- амортизацию основных средств и нематериальных активов;
- коммунальные услуги;
- расходы на материалы;
- налоги, кроме налога на прибыль;
- резерв под потенциальные налоговые обязательства;

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

- аренду;
- охранные услуги;
- услуги финансовых организаций;
- расходы на текущий ремонт;
- связь;
- 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;
- доход от аренды;
- прочие.

ОЦЕНКА ОБЕСЦЕНЕНИЯ ГУДВИЛА

Гудвил 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 гудвил 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 займам выданным.

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, к дебиторской и кредиторской задолженностям, выраженным в иностранных валютах.

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

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	48»49
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

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 7 211 856 тыс. руб., или на 7,2%, от уровня 99 840 831 тыс. руб. в 2010 г. до 107 052 687 тыс. руб. в 2011 г. 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 2011 и 2010 гг. по выручке сегментов, выручке от реализации третьим лицам, выручке от реализации прочим сегментам и процент каждого показателя выручки от суммированной по трем сегментам выручки.

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от выручки ²	тыс. руб.	% от выручки ²	
Дистрибуция⁽¹⁾					
Выручка от реализации третьим лицам	89 457 074	78,9%	85 063 838	79,2%	5,2%
Выручка от реализации прочим сегментам	4 526 839	4,0%	5 580 537	5,2%	(18,9)%
Итого выручка от реализации сегмента	93 983 913	82,9%	90 644 375	84,4%	3,7%
Розница⁽¹⁾					
Выручка от реализации третьим лицам	13 768 384	12,2%	11 995 564	11,2%	14,8%
Выручка от реализации прочим сегментам	41 446	0,0%	9 153	0,0%	352,8%
Итого выручка от реализации сегмента	13 809 830	12,2%	12 004 717	11,2%	15,0%
Производство⁽¹⁾					
Выручка от реализации третьим лицам	3 827 229	3,4%	2 780 876	2,6%	37,6%
Выручка от реализации прочим сегментам	1 737 424	1,5%	1 990 603	1,9%	(12,7)%
Итого выручка от реализации сегмента	5 564 653	4,9%	4 771 479	4,4%	16,6%
Суммировано	113 358 396	100%	107 420 571	100%	
Нераспределенный сегмент	116 671		122 812		
Исключения	(6 422 380)		(7 702 552)		
Выручка от реализации	107 052 687		99 840 831		7,2%

(1) Все данные в вышеизложенной 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 3 339 538 тыс. руб., от уровня 90 644 375 тыс. руб. за 2010 г. до 93 983 913 тыс. руб. в 2011 г., до внутригрупповой элиминации. В относительном выражении прирост составил +3,7%. При этом в натуральном выражении снижение составило -9,8%, средняя стоимость упаковки выросла на +15%. В целом на фарма-

цевтическом рынке также отмечается рост средней стоимости упаковки. В 2011 г. мы продолжали активную работу на коммерческом рынке и развитие розничного сегмента. Доля розничного сегмента в обороте дистрибуции в 2011 г. составила 5%. В 2011 г. восстанавливался рынок парафармацевтических продуктов. По результатам года доля нелекарственного ассортимента выросла с 11% в 2010 г. до 12% в 2011 г.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	50»51
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

РОЗНИЦА

Нижеприведенные таблицы содержат данные по выручке в разбивке по регионам и по количеству аптек

и в разбивке по товарным группам сегмента «Розница» за указанные периоды времени.

Регион	2011 г.			2010 г.			Прирост выручки 2011/2010
	выручка тыс. руб.	% от выручки	количество аптек	выручка тыс. руб.	% от выручки	количество аптек	
Московский регион ⁽¹⁾	5 445 946	40,8%	184	5 012 109	43,0%	171	8,7%
Региональные компании ⁽¹⁾	7 898 691	59,2%	511	6 643 959	57,0%	477	18,9%
Итого выручка от реализации товара	13 344 637	100%	-	11 656 068	100%	-	14,5%
Выручка от реализации услуг	465 193	-	-	348 648	-	-	33,4%
Итого выручка	13 809 830	-	695	12 004 717	-	648	15,0%

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

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	выручка тыс. руб.	% от выручки	выручка тыс. руб.	% от выручки	
Лекарственные средства ⁽¹⁾	10 071 198	75,50%	8 042 687	69,00%	25,2%
Парафармацевтика (с учетом товаров категории «Детство»)	3 273 439	24,50%	3 613 381	31,00%	(9,4)%
Итого	13 344 637	100%	11 656 068	100%	14,5%

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

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. выручка от реализации выросла на 1 805 113 тыс. руб., или на 15%, с 12 004 717 тыс. руб. до 13 809 830 тыс. руб. Данные показатели были достигнуты как за счет роста продаж в сопоставимых аптеках, так и за счет увеличения количества аптек: в течение 2011 г. сеть приросла на 47 аптек. Доля продаж Московского региона в общих продажах снизилась в 2011 г. с 43,0% до 40,8%. Это произошло за счет снижения общей доли количества аптек Московского региона, вызванного более стремительным ростом количества аптек в региональных компаниях.

Наблюдается рост доли продаж лекарственных средств с 69% до 75,5%. Причина — существенный рост продаж лекарственных средств на 25% и снижения продаж парафармацевтики на 9,4%.

Данный факт связан со следующими факторами:

- фактор 1. Увеличение доли продаж в регионах за счет существенного прироста количества аптек,

в том числе за счет новых региональных сетей, которые «Ригла» поглотила по проектам M&A, где доля продаж парафармы значительно ниже средних значений в целом по аптечной сети;

- фактор 2. Развитие нового формата аптек-дискаунтеров «Будь здоров!». Основной ассортимент в аптеках данного формата — лекарственные средства. Количество аптек «Будь здоров!» выросло с 57 в 2010 г. до 103 в 2011 г.

Сопоставимая выручка выросла на 7,2% за счет роста среднего чека на 12,2%, что позволило компенсировать падение количества чеков на 4,5%.

По Московскому региону сопоставимая выручка выросла на 8,2%, количество чеков упало на 1,4%, средний чек вырос на 9,7%.

По региональным компаниям сопоставимая выручка выросла на 6,3%, количество чеков упало на 5,9%, средний чек вырос на 12,9%.

Средний чек по сопоставимым аптекам вырос на 10 руб. с 269 до 279 руб. (без НДС).

В Московском регионе средний чек по сопоставимым аптекам вырос с 353 до 372 руб., а в региональных компаниях с 225 до 227 руб.

ПРОИЗВОДСТВО

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

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	выручка, тыс. руб.	% от выручки	выручка, тыс. руб.	% от выручки	
Лицензионные ⁽¹⁾	2 192 687	39,40%	2 238 919	46,90%	(2,06)%
Собственные продукты	1 776 658	31,93%	758 689	15,90%	134,17%
Субстанции	726 010	13,05%	933 042	19,60%	(22,19)%
МНН	721 885	12,97%	716 925	15,00%	0,69%
Прочее	147 413	2,65%	123 905	2,60%	18,97%
Итого	5 564 653	100%	4 771 479	100%	16,62%

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

Объем реализации производственного сегмента вырос на 793 174 тыс. руб., или на 16,6%, с 4 771 479 тыс. руб. в 2010 г. до 5 564 653 тыс. руб. в 2011 г. Рост произошел за счет структурных изменений в продажах: снижение продаж Баралгина и Бактисубтила на фоне роста Актовегина, Эпокринна в сегменте лицензионных продуктов, что компенсировалось приростом выручки по собственным продуктам (главным образом, за счет Амелотекса, Ликферр100, Нейрокса, Фламакса, Эральфона, Церетона и продуктов ООО «АнвиЛаб»), а также снижением продаж фармацевтических субстанций из-за увеличения конкуренции в данном сегменте рынка.

СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

Себестоимость реализации выросла на 6 050 877 тыс. руб., или на 7,0%, от уровня 87 033 537 тыс. руб. в 2010 г. до 93 084 414 тыс. руб. в 2011 г. Данный рост напрямую связан с ростом выручки от реализации.

ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

В нижеприведенной таблице показаны себестоимость сегментов и доля каждой статьи в суммированной по трем сегментам выручке.

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Дистрибуция⁽¹⁾					
Себестоимость реализации	86 378 609	76,2%	83 054 150	77,3%	4,0%
Розница					
Себестоимость реализации	9 548 169	8,4%	8 232 814	7,7%	16,0%
Производство					
Себестоимость реализации	3 325 558	2,9%	3 237 118	3,0%	2,7%
Исключения	[6 167 922]		[7 490 545]		
Себестоимость реализации	93 084 414		87 033 537		7,0%

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

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

ДИСТРИБУЦИЯ

Себестоимость отгруженного товара выросла на 3 324 459 тыс. руб., или 4%, увеличение с 83 054 150 тыс. руб. в 2010 г., до 86 378 609 тыс. руб. в 2011 г. 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 1 315 355 тыс. руб., или на 16%, с 8 232 814 тыс. руб. в 2010 г. до 9 548 169 тыс. руб. в 2011 г. Таким образом, продажи в закупочных ценах выросли на 16%. Дисбаланс прироста продаж в закупочных ценах с ростом продаж в розничных ценах, т. е. с выручкой, которая выросла на 15%, обусловлен снижением торговой наценки.

ПРОИЗВОДСТВО

Себестоимость реализованной продукции выросла на 88 440 тыс. руб., или на 2,7%, с 3 237 118 тыс. руб. в 2010 г. до 3 325 558 тыс. руб. в 2011 г. Более низкий прирост себестоимости реализованной продукции в 2011 г. по отношению к 2010 г. связан с изменением структуры реализованной продукции в 2011 г.,

в котором снизилась доля продаж лицензионных бренд-дженериков, в первую очередь низкомаржинальных препаратов Бактисубтил и Баралгин М, и выросла доля высокорентабельных собственных продуктов.

В относительном выражении доля себестоимости реализованной продукции в продажах снизилась с 67,8% в 2010 г. до 59,8% в 2011 г., или на 8%, главной системной причиной стало изменение структуры продаж в сторону высокорентабельных препаратов.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ И ВАЛОВАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Валовая прибыль увеличилась на 1 160 979 тыс. руб., или на 9,1%, от уровня 12 807 294 тыс. руб. за 2010 г. до 13 968 273 тыс. руб. за 2011 г. Данное увеличение было вызвано ростом валового дохода во всех сегментах.

ДИСТРИБУЦИЯ

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

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010			
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность		
Лекарственные средства ⁽¹⁾	5 032 401	79,05%	5,6%	5 415 427	83,9%	6,8%	(7,07)%	(17,65)%
Парафармацевтика	1 333 659	20,95%	11,1%	1 037 200	16,1%	10,4%	28,58%	6,73%
Итого валовая прибыль от продажи товаров	6 366 060	100%	-	6 452 627	100%	-	(1,34)%	-
Валовая прибыль от оказания услуг ⁽²⁾	1 239 244	-	-	1 137 597	-	-	9%	-
Итого валовая прибыль	7 605 304	-	-	7 590 225	-	-	0,2%	-

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

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

Валовый доход по сегменту «Дистрибуция» вырос на 15 079 тыс. руб., или на 0,2%, с уровня 7 590 225 тыс. руб. за 2010 г. до 7 605 304 тыс. руб. за 2011 г. Значительное снижение валового дохода вызвано снижением доходности. Снижение наценки произошло за счет снижения наценки по ГЛС, в то время как по нелекарственному ассортименту доходность повышалась.

РОЗНИЦА

В таблице ниже показаны валовая прибыль и валовая рентабельность сегмента «Розница» в разбивке по категориям продукции за рассматриваемые периоды.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	52»53
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010			
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность		
Лекарственные средства ⁽¹⁾	2 559 200	67,40%	25,41%	2 088 185	61,00%	25,90%	22,56%	(1,9)%
Парафармацевтика (с учетом товаров категории «Детство»)	1 237 269	32,60%	37,80%	1 335 069	39,00%	36,90%	(7,33)%	2,4%
Итого валовая прибыль от продажи товаров	3 796 469	100%		3 423 255	100%			
Валовая прибыль от реализации услуг ⁽²⁾	465 193			348 648				
Итого валовая прибыль	4 261 661			3 771 903				

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

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

Валовая прибыль выросла на 489 758 тыс. руб., или на 13%, с 3 771 903 тыс. руб. в 2010 году до 4 261 661 тыс. руб. в 2011 году. Доля парафармацевтики в валовом доходе в 2011 году снизилась с 39% до 32,6%. Снижение доли парафармацевтики в валовом доходе связано с существенным ростом продаж лекарственных средств на 25% и снижением продаж парафармацевтики на 9,4%.

ПРОИЗВОДСТВО

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

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010			
	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность	валовая прибыль, тыс. руб.	% от валовой прибыли	валовая рентабельность		
Лицензионные	755 331	33,7%	34,5%	677 931	44,2%	30,3%	11,4%	13,9%
Собственные продукты	1 210 833	54,1%	68,2%	506 784	33,0%	66,8%	138,9%	2,1%
Субстанции	155 143	6,9%	21,4%	238 880	15,6%	25,6%	(35,1)%	(16,4)%
МНН	86 532	3,9%	12,0%	95 136	6,2%	13,3%	(9,0)%	(9,8)%
Прочее	31 254	1,4%	21,2%	15 629	1,0%	12,6%	100%	68,3%
Итого	2 239 095	100%	40,2%	1 534 361	100%	32,2%	45,9%	24,8%

Валовая прибыль производственного сегмента выросла на 704 734 тыс. руб., или на 45,9%, с 1 534 361 тыс. руб. в 2010 г. до 2 239 095 тыс. руб. в 2011 г. В 2011 г. продолжилась тенденция на увеличение вклада продаж собственных брендов компании «Сотекс» в совокупную валовую прибыль сегмента за счет снижения долей от продаж лицензионных и небрендированных дженериков. Этот прирост был,

главным образом, обусловлен приростом продаж таких бренд-дженериков «Сотекса», как Амелотекс, Ликферр100, Нейрокс, Фламакс, Эральфон, Церетон, а также продуктами ООО «АнвиЛаб».

Валовая рентабельность продаж производственного сегмента в 2011 г. выросла с 32,2% в 2010 г. до 40,2% в 2011 г., или на 8%.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	54»55
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Наши операционные расходы состоят из коммерческих расходов, общехозяйственных и административных расходов и разовых расходов по ИПО и прочих операционных расходов/(доходов). В ниже-

приведенной таблице показаны наши операционные расходы по категориям: в абсолютном значении и в процентном отношении от консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2011 и 2010 гг.

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Коммерческие расходы	7 775 005	7,3%	7 131 043	7,1%	9,0%
Общехозяйственные и административные расходы	3 880 909	3,6%	3 739 568	3,7%	3,8%
Расходы по ИПО			476 450	0,5%	
Прочие операционные расходы/(доходы), чистая сумма	(29 039)	(0,0)%	32 131	0,0%	190,4%
Итого	11 626 875	10,9%	11 379 192	11,4%	2,2%

КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

Нижеприведенная таблица показывает коммерческие расходы в абсолютном значении и в процент-

ном отношении от консолидированной выручки от реализации (после межсегментной элиминации) за 2011 и 2010 гг.

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Расходы на оплату труда	4 603 387	4,3%	3 892 527	3,9%	18,3%
Аренда складов и аптечных учреждений	1 063 819	1,0%	971 303	1,0%	9,5%
Расходы на рекламу	654 113	0,6%	716 902	0,7%	(8,8)%
Амортизация основных средств и нематериальных активов	288 278	0,3%	306 901	0,3%	(6,1)%
Транспортные услуги	653 191	0,6%	578 038	0,6%	13,0%
Техническое обслуживание транспортных средств	95 592	0,1%	94 191	0,1%	1,5%
Прочие ⁽¹⁾	416 625	0,4%	571 181	0,6%	(27,1)%
Итого	7 775 005	7,3%	7 131 043	7,1%	9,0%

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

Коммерческие расходы увеличились на 643 962 тыс. руб., или на 9,0%, с уровня 7 131 043 тыс. руб. за 2010 г. до 7 775 005 тыс. руб. за 2011 г.

ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

Общие и административные расходы увеличились на 141 341 тыс. руб., или 3,8%, с 3 739 568 тыс. руб. за 2010 г. до 3 880 909 тыс. руб. в 2011 г.

ОПЕРАЦИОННАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

В следующей таблице представлена операционная рентабельность за рассматриваемые периоды.

	2011 г.	2010 г.
Дистрибуция ⁽¹⁾	1,2%	0,6%
Розница	2,0%	3,4%
Производство	18,8%	14,0%

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

ДОХОДЫ/(РАСХОДЫ) ПО ПРОЦЕНТАМ, ЧИСТЫЕ

Чистые доходы/(расходы) по процентам в отчетном периоде увеличились на 205 828 тыс. руб., или на 147,9%, с чистого расхода в сумме 139 205 тыс. руб. за 2010 г. до чистого дохода в сумме 66 623 тыс. руб. в 2011 г. Получение чистого дохода по процентам произошло за счет снижения объема полученных кредитов и процентных расходов в 2011 г. по сравнению с 2010 г. и увеличения процентных доходов от размещения временно свободных денежных средств.

ДОХОД/(РАСХОД) ПО КУРСОВЫМ РАЗНИЦАМ, ЧИСТЫЙ

Доход/(расход) по курсовым разницам снизился на 244 583 тыс. руб., или 115,2%, с чистого дохода в сумме 212 272 тыс. руб. за 2010 г. на чистый расход в сумме 32 311 тыс. руб. за 2011 г. Данное увеличение расхода произошло из-за наличия у Группы кредиторской задолженности, выраженной в долларах США в меньшей относительной доле и в евро в боль-

шей относительной доле. По данным Министерства экономического развития РФ, в 2011 г. 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 2011 г. официальный курс доллара США к российскому рублю повысился на 6,1%, до 32,1961 рублей за доллар США, курс евро к рублю — на 2,9%, до 41,6714 рублей за евро по состоянию на 1 января 2012 г. Стоимость «бивалютной» корзины возросла с 34,91 рубля на 1 января 2011 г. до 36,46 рубля — на 1 января 2012 г. При этом среднегодовое значение курса доллара к рублю снизилось с 30,37 руб./долл. в 2010 г. до 29,39 руб./долл. в 2011 г., курса евро к рублю — повысилось с 40,30 руб./евро до 40,88 руб./евро соответственно.

РАСХОДЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

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

	2011 г.		2010 г.		Прирост 2011/2010
	тыс. руб.	% от выручки	тыс. руб.	% от выручки	
Текущий налог на прибыль	375 056	0,4%	614 591	0,6%	(39,0)%
Отложенный налог на прибыль	120 164	0,1%	(167 985)	(0,2)%	171,5%
Налог на прибыль	495 220	0,5%	446 606	0,4%	10,9%

Расходы по налогу на прибыль увеличились на 48 614 тыс. руб., или на 10,9%, от уровня 446 606 тыс. руб. в 2010 г. до 495 220 тыс. руб. в 2011 г. Данное увеличение связано с увеличением отложенного налога на прибыль на 288 149 тыс. руб. Эффективная налоговая ставка Группы снизилась с 32,2% в 2010 г. до 20,8% в 2011 г.

В нижеследующей таблице дана информация о прибыли за период всех сегментов и Компании в целом за рассматриваемые периоды.

	2011 г.	2010 г.	Прирост 2011/2010
Дистрибуция ⁽¹⁾	932 279	420 234	121,8%
Розница ⁽¹⁾	(20 707)	(71 523)	71,0%
Производство ⁽¹⁾	716 514	441 564	62,3%
Нераспределенный ⁽¹⁾	735 988	300 255	-
Корпоративные и исключения	(483 380)	(148 853)	-
Прибыль за год	1 880 694	941 677	99,7%

(1) До межсегментной элиминации.

ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД

Прибыль за год увеличилась на 939 017 тыс. руб., или на 99,7%, от уровня 941 677 тыс. руб. в 2010 г. до 1 880 694 тыс. руб. в 2011 г.

01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
----------------------------	--------------------	-------------------	---	---	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	56»57
--	--------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------	---	-------------------	---	---------------------------------	-------

» ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Следующая таблица содержит основные параметры движения денежных средств за 2011 и 2010 гг.

	2011 г.	2010 г.
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности	1 693 478	706 507
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(2 500 026)	(1 217 493)
Чистая сумма денежных средств, поступивших от финансовой деятельности	6 186	2 522 264
Итого	(800 362)	2 011 278

ЧИСТАЯ СУММА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности, увеличилась на 986 971 тыс. руб., или 139,7%, с 706 507 тыс. руб. за 2010 г. до 1 693 478 тыс. руб. в 2011 г., что в основном было вызвано увеличением чистой прибыли за 2011 г. на 939 017 тыс. руб.

ЧИСТАЯ СУММА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, увеличилась

на 1 282 533 тыс. руб., или 105,3%, с 1 217 493 тыс. руб. в 2010 г. до 2 500 026 тыс. руб. в 2011 г. Это увеличение по использованию денежных средств связано в основном с увеличением инвестиций на слияния и поглощения.

ЧИСТАЯ СУММА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПОСТУПИВШИХ ОТ/ (ИСПОЛЬЗОВАННЫХ В) ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чистая сумма денежных средств, поступивших от финансовой деятельности, уменьшилась на 2 516 078 тыс. руб. с притоком денежных средств в 2 522 264 тыс. руб. в 2010 г. до поступления средств в сумме 6 186 тыс. руб. в 2011 г. Данное снижение притока денежных средств связано с отсутствием значительного чистого движения денежных средств в 2011 г. по сравнению с поступлением средств, связанным с выпуском акций в 2010 г.

В результате вышеизложенного движения денежных средств остаток денежных средств и денежных эквивалентов снизился на 800 362 тыс. руб., или 26%, с 3 073 432 тыс. руб. на 31 декабря 2010 г. до 2 273 070 тыс. руб. на 31 декабря 2011 г.

» ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Наша задолженность в основном представлена банковскими кредитами от российских банков.

Нижеприведенная таблица показывает нашу задолженность на 31 декабря 2011 и 2010 гг.

КРАТКОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ

	Ставка, %	31 декабря 2011 г.	Ставка, %	31 декабря 2010 г.
Процентные облигации	12%	-	12%	698
Займы:				
Сбербанк РФ	7,95%	142 942	8,7% – 9,5%	15 321
Raiffeisenbank	LIBOR3M + 4,5% до 4,8% LIBOR6M + 4,8%	-	LIBOR3M + 4,5% до 4,8% LIBOR6M + 4,8%	62 859
Прочие		3 100		7 000
Обязательства по финансовой аренде:				
Европлан	33,14%	4 485	34,60%	2 057
Hewlett Packard	10,78%	3 880	10,78%	3 329
BSGV Leasing	LIBOR6M + 7% до 7,8%	1 824	LIBOR6M + 7% до 7,8%	8 054
BSGV Leasing	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	1 299	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	18 990
Итого		157 530		118 308

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
Российские рубли	150 527	25 076
Доллары США	5 704	74 242
Евро	1 299	18 990
Итого	157 530	118 308

ДОЛГОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ

	Ставка, %	31 декабря 2011 г.	Ставка, %	31 декабря 2010 г.
Займы		-		45
Обязательства по финансовой аренде:				
Европлан	33,14%	13 158	34,60%	10 783
BSGV Leasing	LIBOR6M + 7% до 7,8%	330	LIBOR6M + 7% до 7,8%	2 023
Hewlett Packard	10,78%	153	10,78%	3 526
BSGV Leasing	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	-	EURIBOR6M + 7% до 7,8%	1 248
Итого		13 641		17 625

Вышеуказанные кредиты и займы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
Российские рубли	13 158	10 828
Доллары США	483	5 549
Евро	-	1 248
Итого	13 641	17 625



06.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ГРУППЫ В ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРАХ РЫНКА

СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ГРУППЫ
В 2011 г. (В МИЛЛИОНАХ РУБЛЕЙ БЕЗ НДС)

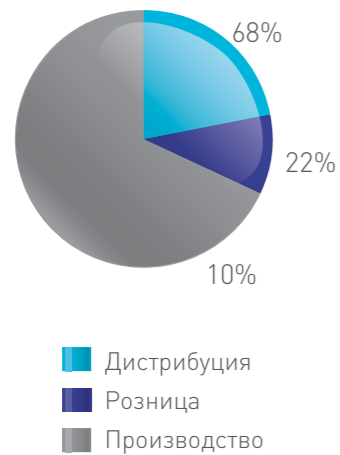
Капитальные вложения Группы ⁽¹⁾	2011 г.
Дистрибуция	659,6
Розница	318,5
Производство	2 060,1
Итого группа	3 038,2

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

01. КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	02. ОБЗОР РЫНКА	03. О КОМПАНИИ	04. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	05. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	06. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
----------------------------	--------------------	-------------------	---	---	--

07. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	08. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	09. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	10. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	11. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	12. ПРИЛОЖЕНИЯ	13. ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	14. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	60»61
--	--------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------	---	-------------------	---	---------------------------------	-------

СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ГРУППЫ ПО СЕГМЕНТАМ В 2011 г.



Объем капитальных вложений Группы в 2011 г. составил 3 038,2 млн руб. Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности компании в 2011 г. являлись:

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

Приобретенные компании	Стоимость приобретения, млн руб. ⁽¹⁾
ООО «АнвиЛаб»	1 656,0
Итого	1 656,0

- инвестиции в техническое развитие, модернизацию, приобретение и строительство объектов основных средств и покупку нематериальных активов:

– финальный этап модернизации и инженерного оснащения конвейера на центральном складе в г. Пушкино;

– инженерное оснащение Уральского логистического центра дистрибуции;

– органическое открытие 87 аптечных учреждений, в том числе в Московском регионе и региональных компаниях;

– продолжение строительства офисно-складского комплекса в г. Хабаровске;

- капитальные расходы, связанные с восстановлением амортизированных основных фондов, нематериальных активов, капитальным ремонтом основных средств;

- инвестирование в НИОКР для поддержания будущего роста операционной прибыли.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА 2012 ГОД

Для устойчивого развития ГКП в 2012 г. ОАО «ПРОТЕК» предполагает проводить инвестирование по следующим направлениям в рамках стратегического бюджета ГКП:

- инвестирование в рабочий капитал компаний для поддержания устойчивого роста операционной прибыли будет рассматриваться наряду с другими инвестиционными проектами ГКП и подлежит технико-экономической оценке;

- инвестирование в НИОКР производственного сегмента для поддержания будущего роста операционной прибыли группы компаний;

- инвестирование в органическое развитие розничного сегмента с целью увеличения масштабов бизнеса и стоимости группы компаний;

- 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».

Основными источниками финансирования для сегментов ГКП в 2012–2013 гг. будут являться:

- средства, полученные в результате IPO.
- нераспределенная прибыль компаний ГКП;
- амортизационные отчисления;
- внутригрупповые займы;
- товарное кредитование;
- краткосрочные и долгосрочные кредиты банков.

Альтернативными источниками финансирования для сегментов ГКП в случае необходимости будут являться:

- инвестиционные (целевые) долгосрочные кредиты банков;
- облигационные займы.



07.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

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

» 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 оптимальное использование человеческих ресурсов для выполнения стратегических задач.

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

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	64»65

Основные принципы кадровой политики Группы:

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

»» КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Группа компаний «ПРОТЕК» обладает мощной корпоративной культурой, основными ценностями которой являются: открытость, клиентоориентированность, профессионализм, эффективность, 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 делового имиджа компания придерживается принципов ведения бизнеса в честной конкурентной среде. Высокий уровень сервиса регулируется принципами, которые сформулированы в Кодексе: высокое качество услуг и продукции, выполнение всех договорных отношений, конструктивный диалог, а так-

же 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, работающая во всех основных сегментах фармацевтической отрасли, однако исторически центральным и определяющим звеном в ней является дистрибьюторское подразделение. Оно же является основным проводником корпоративных ценностей и кузницей кадров для производственного и розничного сегментов.

Группа компаний придерживается политики «выращивания» 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», дистрибью-

»» ГРУППА КОМПАНИЙ ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ ПОЛИТИКИ «ВЫРАЩИВАНИЯ»

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.

торской 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 2011 г. прошли обучение 597 сотрудников сегмента «Дистрибуция» и 320 сотрудников сегмента «Производство». В сегменте «Розница» в 2011 г. в Москве и Московской области обучение для обязательного подтверждения сертификата провизора прошли 82 сотрудника.

»» ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА

В 2011 г. общая численность персонала Группы составила 11 926 человек, что на 4% ниже показателя 2010 г.

ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.

	2009	2010	2011
	12 100	12 370	11 926

Источник: данные компании.

»» 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.

Заработная 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.

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, ПО СЕГМЕНТАМ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПРОТЕК», ТЫС. РУБ.

«Производство»			«Дистрибуция»			«Розница»		
2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
42	51	56	38	39	37	24	26	35



08.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

8.1. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

В 2011 г. основными направлениями благотворительной деятельности Группы компаний «ПРОТЕК» стали:

- оказание гуманитарной помощи по программе «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» (осуществляется при участии ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»);
- поддержка Международного конкурса научных работ по фундаментальной онкологии РОНЦ им. Н.Н. Блохина РАМН.

В рамках программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» Благотворительный фонд «ПРОТЕК» координировал оказание гуманитарной помощи в виде лекарственных и нелекарственных средств. Программа осуществляется совместно с фармацевтическими производителями, выступающими в качестве жертвователей. За 2011 г. в рамках программы была организована передача лекарственных средств в лечебно-профилактические учреждения регионов России на сумму 31,918 млн руб.

Наиболее активным партнером программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ» в 2011 г. стала компания ЗАО «Сервье»: в рамках благотворительного сотрудничества общая сумма гуманитарной помощи для лечения пациентов лечебных учреждений составила 20,989 млн руб.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

» ЗА 2011 Г. В РАМКАХ ПРОГРАММЫ

БЫЛА ОРГАНИЗОВАНА ПЕРЕДАЧА
ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В ЛЕЧЕБНО-
ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
РЕГИОНОВ РОССИИ НА СУММУ
31,918 МЛН РУБ.

В течение года благотворительная лекарственная помощь была оказана 240 благополучателям: лечебно-профилактическим учреждениям и некоммерческим организациям.

Ассортимент лекарственных средств, переданных в рамках благотворительной программы «ЗДОРОВЬЕ — ЛЮДЯМ», составил 219 позиций. Основной объем отгрузок медикаментов в виде пожертвования был реализован в Московском регионе.

В 2011 г. Благотворительный фонд «ПРОТЕК» полностью профинансировал Международный конкурс научных работ по фундаментальной онкологии, проводимый совместно с РОНЦ им. Н.Н. Блохина. Общая сумма финансовой поддержки составила 5,5 млн руб. Конкурс проводится с 2005 г. и нацелен на выявление и поддержку наиболее перспективных проектов. Победители конкурса получают гранты на проведение последующих исследований. Международная экспертная комиссия конкурса состоит из исследователей с высоким научным и нравственным авторитетом — выдающихся ученых с мировыми именами из России и США.

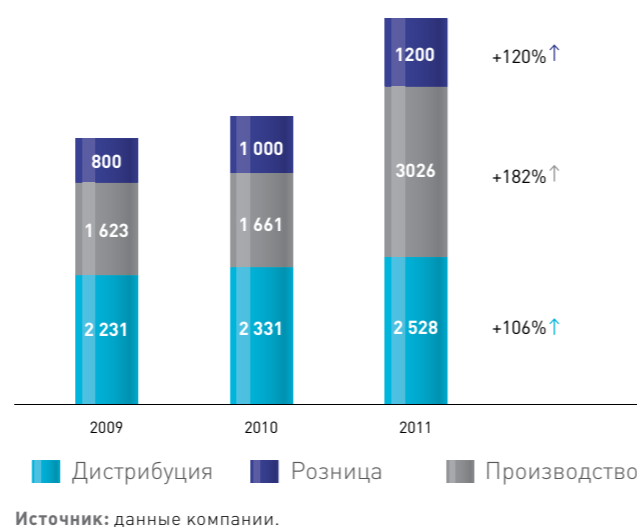
8.2. ОХРАНА ТРУДА, ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Основная цель Политики по охране труда Группы — 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 сотрудников компаний Группы.

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.

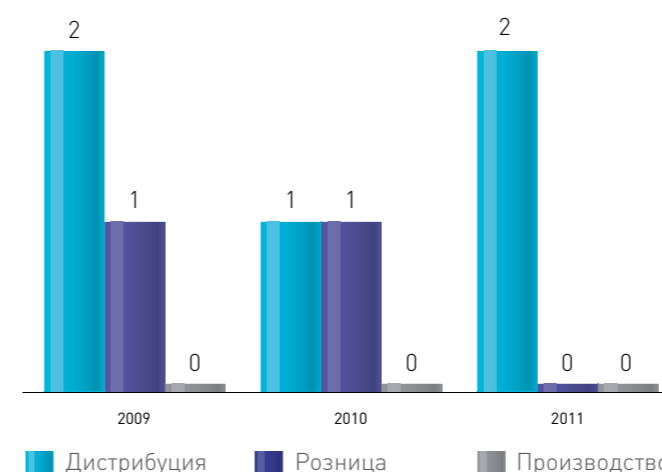
СТАТИСТИКА ЗАТРАТ НА ОХРАНУ ТРУДА И ПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ, тыс. руб.



В 2011 г. объем средств, затраченных Группой на мероприятия по охране труда и промбезопасность, вырос почти на 25% по сравнению с 2010 г. и составил более 6,7 млн руб. Положительная динамика отмечалась сразу по всем основным сегментам: +20% по сегменту «Розница», +6% по сегменту «Дистрибуция» и +82% по сегменту «Производство». Основной причиной роста затрат явилось повышение стоимости приобретения сертифицированной спецодежды, спецодежды и других средств индивидуальной защиты, а также обучение и проверка знаний требований охраны труда и промбезопасности руководителей и специалистов Группы во внешних образовательных центрах.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	68»69
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

СТАТИСТИКА КОЛИЧЕСТВА НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ, чел.



Источник: данные компании.

В отчетном году количество несчастных случаев не изменилось по сравнению с прошлым годом.

В 2011 г. была проведена аттестация рабочих мест по условиям труда в офисно-складском комплексе ТСТ «Транссервис» (г. Пушкино) в количестве 304 рабочих места. 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, работающих с вредными и опасными условиями труда, в количестве 559 человек.

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 и регулярно проводит работы и выполняет все необходимые требования, закреп-

ленные 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»

	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	в натуральном выражении	млн руб.	в натуральном выражении	млн руб.	в натуральном выражении	млн руб.
Тепловая энергия (Гкал)	57	0,048	57	0,057	62	0,067
Электроэнергия (тыс. кВт·ч)	88,9	0,22	88,7	0,26	86,1	0,27



09.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

9.1. СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Головной компанией Группы является ОАО «ПРОТЕК», консолидирующее владение акциями и долями 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.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	72»73
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

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;
- Кодекс корпоративного поведения;

- Положение о Президенте;
- Положение о порядке деятельности Ревизионной комиссии.

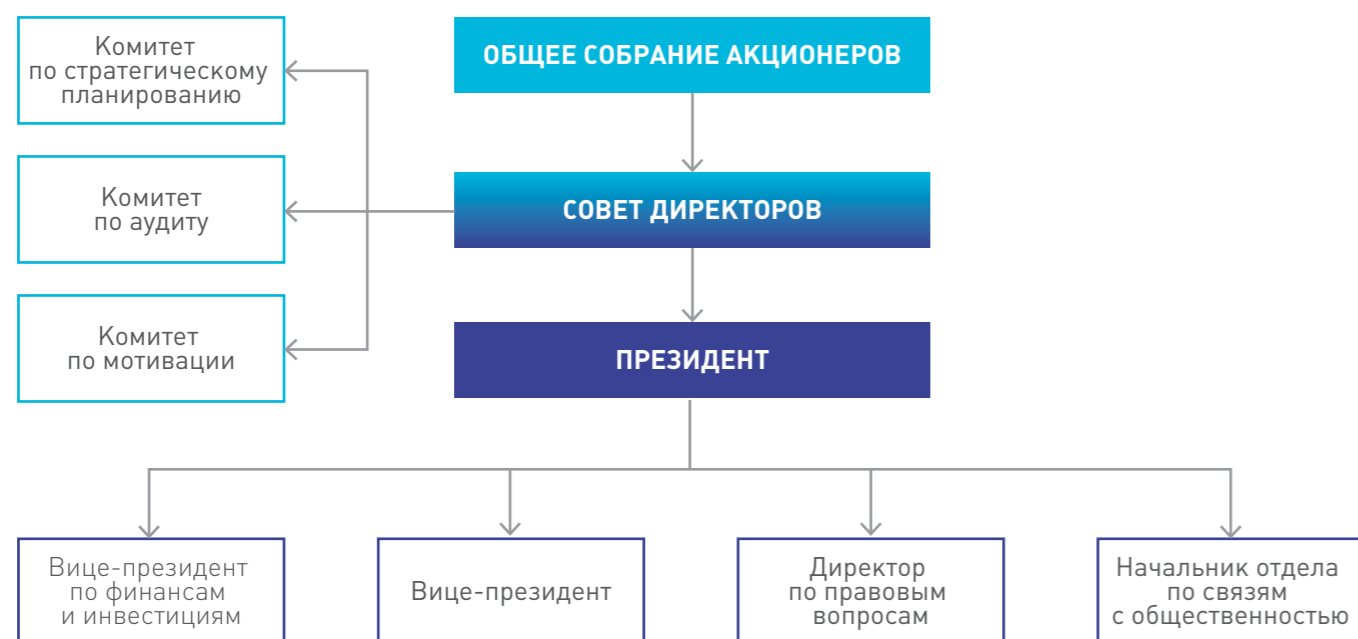
Электронные версии этих документов, а также Перечень инсайдерской информации представлены на сайте ОАО «ПРОТЕК» по адресу: <http://www.protek-group.ru/ru/corporative/regulations/>

9.2. ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

Органами управления головной компании Группы ОАО «ПРОТЕК» являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- единоличный исполнительный орган.

СХЕМА ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ



» 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 ведения 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 газете «Независимая газета» 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 двумя процентами 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 сроках, установленных 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.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

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 из 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.

К компетенции Совета директоров, помимо прочего, относятся следующие вопросы:

- предложение о направлении на рассмотрение акционеров решения о реорганизации или ликвидации компании, а также увеличении (уменьшении) уставного капитала компании;
- определение приоритетных направлений деятельности компании, концепции и стратегии развития компании, реализация таких стратегий, одобрение планов и бюджетов компании, а также утверждение изменений, вносимых в планы и бюджеты компании;
- рекомендации по суммам дивидендов, выплачиваемых на одну акцию, процедуре выплат, а также одобрение дивидендной политики компании;
- участие компании в других организациях и сделках, предметом которых являются принадлежащие компании доли в уставном капитале или акции и которые могут привести в результате к отчуждению или обременению таких долей или акций, а также иные решения, которые могут привести к изменению размера принадлежащих компании долей участия в других компаниях, и другие вопросы, предусмотренные действующим законодательством и Уставом компании.

На годовом Общем собрании акционеров ОАО «ПРОТЕК», состоявшемся 23 июня 2011 г., был избран состав Совета директоров компании, в который вошли:

1. Якунин Вадим Сергеевич;
2. Якунина Юлия Сергеевна;
3. Музязев Вадим Геннадиевич;
4. Новосельский Леонид Романович;
5. Севастьянов Леонид Михайлович.

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

10 октября 2011 г. состоялось внеочередное Общее собрание акционеров ОАО «ПРОТЕК», которым был избран новый состав Совета директоров компании, в который вошли:

1. Якунин Вадим Сергеевич;
2. Якунина Юлия Сергеевна;
3. Музязев Вадим Геннадиевич;
4. Горбунов Вадим Николаевич;
5. Севастьянов Леонид Михайлович;
6. Сухорученко Александр Николаевич;
7. Новосельский Леонид Романович.

Председателем Совета директоров компании на первом заседании Совета директоров в новом составе, состоявшемся после окончания внеочередного 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). 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 г. 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. С 1982 по 1993 г. работал в строительных организациях г. Москвы. С 1993 по 2002 г. занимал различные руководящие посты в компании ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК». В 2002 г. назначен на должность президента ОАО «ПРОТЕК».



01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЯКУНИНА Юлия Сергеевна

**Директор по экономике
ОАО «ПРОТЕК»**

Родилась в 1957 г. Окончила экономический факультет Ярославского государственного университета. Имеет степень MBA по специальности «Финансовый менеджмент». С 1995 по 2003 г. 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».



СЕВАСТЬЯНОВ 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 17.12.2009 г. входит в Совет директоров ОАО «ПРОТЕК».



ГОРБУНОВ Вадим Николаевич

**Заместитель генерального директора
по информационным технологиям ООО «Ригла»**

Родился в 1963 г. В 1986 г. окончил Московский физико-технический институт (МФТИ). После окончания института, с 1986 по 1990 г. работал в НПО «Элас» (г. Зеленоград), затем возглавлял ИТ компанию «Арагон». С 1994 г. занимал различные должности в информационно-технологических подразделениях компаний ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК» и ООО «Ригла». В ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК» руководил проектом по созданию первой для российского фармацевтического рынка системы электронного заказа для аптек, а также программы учета товародвижения. С 2000 по 2004 г. работал в северо-американских компаниях-производителях программного обеспечения. С 2006 по 2009 г. занимал должность вице-президента ОАО «ПРОТЕК» по информационным технологиям. С 2009 г. работает в ООО «Ригла» заместителем генерального директора по информационным технологиям. С 10.10.2011 г. входит в Совет директоров ОАО «ПРОТЕК».



СУХОРУЧЕНКО Александр Николаевич

**Независимый член Совета директоров
ОАО «ПРОТЕК»**

Родился в 1957 г. Окончил факультет прикладной космонавтики Московского института инженеров геодезии, аэрофотосъемки и картографии (МИИГАиК). После окончания вуза работал младшим научным сотрудником в МИИГАиК. С 1989 по 1996 г. занимал руководящие посты в различных предприятиях малого и среднего бизнеса. С 1997 по 2010 г. работал первым заместителем генерального директора ОАО «Центральный научно-исследовательский институт «Циклон». С 2010 г. по настоящее время занимает должность главного советника начальника Главного управления по обслуживанию дипломатического корпуса при МИД России. Имеет ученую степень — кандидат технических наук. С 10.10.2011 г. входит в Совет директоров ОАО «ПРОТЕК».



01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	78»79
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

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». С 2006 по 2010 г. — член Совета директоров ОАО «Вымпелком», с 17.12.2009 г. — член Совета директоров ОАО «ПРОТЕК».



ВЛАДЕНИЕ АКЦИЯМИ ОАО «ПРОТЕК» ЧЛЕНАМИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ

ФИО / должность	Доля в уставном капитале*, %
Якунин Вадим Сергеевич	27,91
Музьяев Вадим Геннадиевич	0,0949
Якунина Юлия Сергеевна	0,0593
Итого	28,0642

* По состоянию на 31 декабря 2011 г.

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 3 лет, предшествующего 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;

■ 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 субъекту Российской Федерации или муниципального образования.

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

В период с 01.01.2011 г. по 10.10.2011 г. в Совете директоров работали 2 независимых директора:

- Новосельский Леонид Романович;
- Севастьянов Леонид Михайлович.

В период с 10.10.2011 г. по 31.12.2011 г. в Совете директоров работали 3 независимых директора:

- Новосельский Леонид Романович;
- Севастьянов Леонид Михайлович;
- Сухорученко Александр Николаевич.

В 2011 г. было проведено 124 заседания Совета директоров компании.

В течение 2011 г. Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» рассматривал различные вопросы деятельности компании в рамках своей компетенции, среди них:

- приобретение и продажа активов;
- крупные сделки (перечень совершенных сделок публикуется в приложении 2 к настоящему Годовому отчету);
- утверждение финансовой отчетности компании;
- созыв Общих собраний акционеров компании;
- другие вопросы.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	80»81
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

» 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 2011 г. в состав комитета 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;

1.	Музязев Вадим Геннадиевич	Председатель Комитета по стратегическому планированию и рискам, член Совета директоров Общества, Президент ОАО «ПРОТЕК»
2.	Прокопов Тимофей Николаевич	Вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «ПРОТЕК»
3.	Аношин Сергей Сергеевич	Директор по правовым вопросам ОАО «ПРОТЕК»
4.	Филатов Игорь Борисович	Генеральный директор ЗАО Фирмы ЦВ «ПРОТЕК»
5.	Гусев Андрей Витальевич	Генеральный директор ООО «Ригла»
6.	Смердов Виталий Леонидович	Генеральный директор ЗАО «ФармФирма "Сотекс"»

- 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 2011 г. в состав комитета по стратегическому планированию и рискам входили:

» КОМИТЕТ ПО МОТИВАЦИИ

Комитет по мотивации содействует Совету директоров в вопросах разработки, внедрения и контроля эффективности систем вознаграждения членов Со-

вета директоров, высшего менеджмента и ключевых сотрудников ОАО «ПРОТЕК» и его дочерних и зависимых обществ.

В 2011 г. в состав Комитета по мотивации входили:

1.	Музязев Вадим Геннадиевич	Председатель Комитета по мотивации, 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	Директор по правовым вопросам ОАО «ПРОТЕК»
5.	Филатов Игорь Борисович	Генеральный директор ЗАО Фирмы ЦВ «ПРОТЕК»
6.	Гусев Андрей Витальевич	Генеральный директор ООО «Ригла»
7.	Смердов Виталий Леонидович	Генеральный директор ЗАО «ФармФирма "Сотекс"»
8.	Цветкова Инесса Николаевна	Секретарь Комитета по мотивации, начальник службы мотивации и заработной платы ОАО «ПРОТЕК».

» 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 Музязев 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;

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	82»83
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

- 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 фарм-сообщества — 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 компаний «ПРОТЕК», и оказание содействия в диалоге с органами государственной власти;

- неукоснительное выполнение требований законодательства.

9.3. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ПРЕЗИДЕНТА

На основании решения Годового общего собрания акционеров, состоявшегося 23.06.2011 г. (протокол № 30 от 24.06.2011 г.), в 2011 г. было выплачено в соответствии с законодательством Российской Федерации вознаграждение членам Совета директоров, связанное с их участием в данном органе управления, а также вознаграждение Президенту в общем размере 29 537 988 руб. 84 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 2011 г. в состав Ревизионной комиссии входили:

- Виноградов Павел Сергеевич;

- Каневская Татьяна Анатольевна;

- Лобанова Людмила Ивановна.

» ВНЕШНИЙ АУДИТ

На Годовом общем собрании акционеров, состоявшемся 23.06.2011 г. (протокол № 30 от 24.06.2011 г.) аудиторскими компаниями были утверждены ЗАО «Прайс-вотерхаусКуперс Аудит» и ООО «Бейкер Тилли Русаудит».

В результате для проведения аудита финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, по состоянию на 31 декабря 2011 г. и за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2011 г., менеджмент ОАО «ПРОТЕК» привлек компанию ЗАО «Прайсвотерхаус-Куперс Аудит».

Аудит финансовой отчетности Компании за 2011 г., 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, ММВБ), основанном 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 г. 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.

Группа компаний «ПРОТЕК» работает в трех основных сегментах: «Дистрибуция», «Производство» и «Розница». Соответственно риски Группы 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 будущих периодах.

» ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

В Группу компаний «ПРОТЕК» входят:

- ОАО «ПРОТЕК»;

- один из крупнейших в России дистрибьюторов 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.

Сегмент «Дистрибуция» включает закупки широкого диапазона фармацевтических препаратов, товаров для красоты и здоровья у третьих лиц, оптовую реализацию товаров третьим лицам, а также сегмент «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 дочерних обществ ОАО «ПРОТЕК».

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,

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

розничных продаж через аптечную сеть со стороны отечественных и западных игроков. Интенсивность данного процесса может привести к ухудшению позиции Группы «ПРОТЕК» среди дистрибьюторов фармпрепаратов.

Группа «ПРОТЕК» планирует предпринимать ряд мер по усилению своих конкурентных преимуществ, в частности, дальнейшее совершенствование региональной дистрибьюторской 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 по-

вышение 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

Импорт субстанций связан с государственным регулированием: уплатой пошлин, таможенным оформлением, а также зависит от условий вывоза товара в странах импортеров, политической нестабильности и колебанием 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.

Компании производственного сегмента Группы «ПРОТЕК» для производства ряда своих продуктов закупают необходимое сырье (субстанцию) у их производителей. В случае перебоев с поставкой такого сырья, разрыва договорных отношений с производителями может возникнуть риск перебоев в производстве таких продуктов и их поставке на рынок.

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 фактом 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.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	84»85
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

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 преинвестиционной проверки и 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 привести к:

- утрате прав на разработку и производство определенных препаратов;
- значительным расходам, 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

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

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 вступают 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 уровни указанных рисков как средние 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 уровни указанных рисков как 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, связанных 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.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	86»87
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

Отключение электропитания в компьютерных сетях или системные отказы и задержки могут привести к финансовым потерям.

Руководство Группы оценивает уровни указанных рисков как низкие.

» 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 вытекающая из этого 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 их 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 ГКП 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 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, товарно-

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

го 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 создают 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/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 переводится 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 находятся на территории Российской Федерации.

Большинство покупателей Группы не имеют 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 «ПРОТЕК» — 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.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	88»89
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

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 приведенных 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 уплату налогов осуществляет как налоговый резидент Российской Федерации, то основные страновые и региональные риски, влияющие на деятельность Группы, — это риски, связанные с Российской Федерацией.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	90»91
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

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. В результате такого заключения или увеличения уровня контроля антимонопольных органов за частью деятельности Группа может столкнуться с такими санкциями, как административные штрафы, разукрупнение активов или признание сделок недействительными.

Руководство Группы предпринимает все возможные действия 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 г. № 61-ФЗ, а также другие нормативные правовые акты, регулирующие вопросы импорта и экс-

порта, 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.

Изменение судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Группы (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов, в которых участвуют компании Группы.

Решения Конституционного Суда и Верховного Суда РФ, постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ имеют большое значение для правильного разрешения споров. Группа регулярно оценивает тенденции правоприменительной практики, фор-

мирующейся 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 его финансово-хозяйственной деятельности.



10.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

10.1. УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

На 31 декабря 2011 г. уставной капитал ОАО «ПРОТЕК» состоял из 527 142 857 обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,01 руб. каждая. До 19.12.2011 г. акции компании были включены в котировальный список «Б» и допущены к торгам на бирже РТС, а с 21 октября 2011 г., в связи с объединением бирж ММВБ и РТС, акции включены в котировальный список «Б» и допущены к торгам на бирже ММВБ под единым регистрационным номером 1-02-07615-А и тикером PRTK.

ТОРГОВЫЕ КОДЫ АКЦИЙ

Площадка	Код Блумберг	Код Рейтер
ММВБ — Москва, Россия	PRTK RM	PRTK.MM
РТС — Москва, Россия	PRTK RU	PRTK.RTS

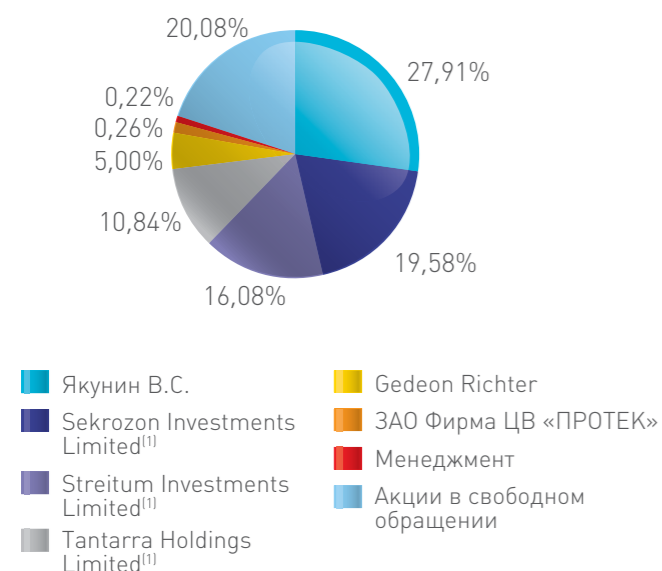
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЕ КОДЫ АКЦИЙ

Наименование	Код
ISIN	RU000A0JQU47

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	94»95
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

СТРУКТУРА УСТАВНОГО КАПИТАЛА (ПО СОСТОЯНИЮ НА 31.12.2011)



Источник: данные компании.

Примечание: бенефициаром указанных компаний является Вадим Якунин.

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. Стрмынка, д. 18, корп. 13. Лицензия ФСФР России № 10-000-1-00264, выдана 03.12.2002 бессрочно. Адрес сайта в интернете: <http://www.rrost.com/>.

» ПРАВА АКЦИОНЕРОВ

На основании положений статьи 31 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 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 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
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.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

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-процентным вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или депозитарными расписками, дающими право на получение дивидендов, в сумме, соответствующей не менее 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.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	9 6»9 7
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

Сумма налога, подлежащего удержанию из доходов налогоплательщика — получателя дивидендов, исчисляется налоговым агентом по следующей формуле:

$$H = K \times C_n \times (d - D),$$

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;

D — 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 поль-

зу 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.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	9 8» 9 9
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

11.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИИ ЗА 2011 г. ПО МСФО

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА 31 ДЕКАБРЯ 2011 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
АКТИВЫ			
Оборотные активы			
Денежные средства и их эквиваленты	3	2 273 070	3 073 432
Краткосрочные займы выданные	4	212 986	158 216
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	5	16 868 710	12 490 356
Предоплата по налогу на прибыль		72 659	40 936
Запасы	6	20 177 148	18 637 827
Прочие оборотные активы		157 967	115 957
Итого оборотные активы		39 762 540	34 516 724
Внеоборотные активы			
Основные средства	7	8 104 528	7 875 254
Авансы, выплаченные за приобретение основных средств		47 530	137 525
Прочие нематериальные активы	8	2 253 332	626 175
Гудвил	9	4 816 609	4 485 724
Инвестиции в ассоциированные компании	10	211	7
Прочие внеоборотные активы		2 744	12 207
Отложенные налоговые активы по налогу на прибыль	19	79 677	-
Итого внеоборотные активы		15 304 631	13 136 892
ИТОГО АКТИВЫ		55 067 171	47 653 616

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА 31 ДЕКАБРЯ 2011 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ			
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	157 530	118 308
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	12	32 875 172	27 962 459
Отложенное вознаграждение связанной стороне за приобретенные дочерние компании	20	-	9 282
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль		99 093	21 804
Итого краткосрочные обязательства		33 131 795	28 111 853
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	11	13 641	17 625
Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль	19	710 025	178 157
Итого долгосрочные обязательства		723 666	195 782
Итого обязательства		33 855 461	28 307 635
Капитал			
Акционерный капитал	13	5 271	5 271
Резерв по пересчету валют		3 585	3 771
Эмиссионный доход	13	5 793 821	5 793 821
Казначейские акции		(85 007)	(85 007)
Нераспределенная прибыль		15 329 562	13 482 852
Капитал, относимый на счет акционеров компании		21 047 232	19 200 708
Доля участия, не обеспечивающая контроль		164 478	145 273
Итого капитал		21 211 710	19 345 981
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ		55 067 171	47 653 616

Утверждено Советом директоров 23 апреля 2012 г.

/В.Г. Музязев, Президент/

/Т.Н. Прокопов, Вице-президент/

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	100» 101
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	2011 г.	2010 г.
Выручка от реализации	14	107 052 687	99 840 831
Себестоимость реализации	15	(93 084 414)	(87 033 537)
Валовая прибыль		13 968 273	12 807 294
Коммерческие расходы	16	(7 775 005)	(7 131 043)
Общехозяйственные и административные расходы	17	(3 880 909)	(3 739 568)
Расходы на первичное размещение (IPO)	21	-	(476 450)
Прочие операционные доходы / (расходы), чистая сумма	18	29 039	(32 131)
Операционная прибыль		2 341 398	1 428 102
Доля в финансовом результате ассоциированной компании после налогообложения	10	204	10 372
Процентные доходы		97 406	82 826
Обесценение финансовых вложений	4	-	(123 258)
Процентные расходы		(30 783)	(222 031)
Прибыль от курсовых разниц		785 556	1 729 133
Убыток от курсовых разниц		(817 867)	(1 516 861)
Прибыль до налогообложения		2 375 914	1 388 283
Расходы по налогу на прибыль	19	(495 220)	(446 606)
Прибыль за год		1 880 694	941 677
Прочий совокупный (убыток)/доход		(186)	5
Итого совокупный доход за год		1 880 508	941 682
Распределение прибыли:			
Акционеры компании		1 846 710	922 196
Доля участия, не обеспечивающая контроль		33 984	19 481
Прибыль за год		1 880 694	941 677
Распределение совокупного дохода:			
Акционеры компании		1 846 524	922 201
Доля участия, не обеспечивающая контроль		33 984	19 481
Итого совокупный доход за год		1 880 508	941 682
Прибыль на обыкновенную акцию, приходящаяся на долю акционеров компании, базовая и разводненная (в российских рублях)	22	3,50	1,83

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	2011 г.	2010 г.
Движение денежных средств по операционной деятельности			
Прибыль за год		1 880 694	941 677
Корректировки:			
Амортизация основных средств	7	688 780	682 477
Амортизация прочих нематериальных активов	8	137 834	83 428
Восстановление резерва под обесценение запасов		(162 968)	(103 415)
(Восстановление)/резерв под обесценение дебиторской задолженности от основной деятельности и прочей дебиторской задолженности	16, 18	(402)	261 414
Прибыль от выбытия основных средств	18	(26 607)	(13 179)
Доля в финансовом результате ассоциированной компании	10	(204)	(10 372)
Процентные расходы		30 783	222 031
Процентные доходы		(97 406)	(82 826)
Обесценение финансовых вложений	4	-	123 258
Прибыль от нереализованных курсовых разниц		14 189	9 649
Расходы по налогу на прибыль	19	495 220	446 606
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале		2 959 913	2 560 748
Изменение дебиторской задолженности по основной деятельности и прочей дебиторской задолженности и прочих оборотных активов		(4 414 209)	(132 333)
Изменение запасов		(1 356 026)	455 280
Изменение кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей кредиторской задолженности		4 864 603	(1 381 675)
Денежные средства, полученные от операционной деятельности		2 054 281	1 502 020
Проценты уплаченные		(31 311)	(238 772)
Налог на прибыль уплаченный		(329 492)	(556 741)
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности		1 693 478	706 507
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(917 707)	(880 018)
Поступления от продажи основных средств		46 238	61 381
Приобретение дочерних компаний, за вычетом поступивших в их составе денежных средств		(1 674 740)	(684 147)
Поступления от продажи дочерних компаний и доли участия, не обеспечивающей контроль, за вычетом выбывших в их составе денежных средств		-	24 502
Проценты полученные		92 500	97 311
Дивиденды, полученные от ассоциированной компании		-	2 318
Поступления от погашения выданных займов		2 061 815	241 754

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	102» 103
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011 г. (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Примечания	2011 г.	2010 г.
Предоставление займов		(2 108 132)	(80 594)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(2 500 026)	(1 217 493)
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от привлеченных кредитов и займов		7 554 127	12 338 372
Погашение кредитов и займов полученных		(7 533 162)	(15 481 367)
Выплата дивидендов акционерам с долей участия, не обеспечивающей контроль		(14 779)	(8 717)
Затраты, непосредственно связанные с выпуском акций		-	(45 592)
Поступления от выпуска акций	13	-	5 804 575
Выкуп собственных акций	13	-	(85 007)
Чистая сумма денежных средств, поступивших от финансовой деятельности		6 186	2 522 264
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов		(800 362)	2 011 278
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	3	3 073 432	1 062 154
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	3	2 273 070	3 073 432

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИИ КАПИТАЛА ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2011 г.

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Капитал, относимый на счет акционеров компании					Итого	Доля участия, не обеспечивающая контроль	Итого капитал
	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Казначейские акции	Резерв по пересчету валют	Нераспределенная прибыль			
Остаток на 1 января 2010 г.	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
Итого совокупный доход за 2011 г.	-	-	-	(186)	1 846 710	1 846 524	33 984	1 880 508
Дивиденды объявленные	-	-	-	-	-	-	(14 779)	(14 779)
Остаток на 31 декабря 2011	5 271	5 793 821	(85 007)	3 585	15 329 562	21 047 232	164 478	21 211 710

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	104» 105
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

12.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

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 г., 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 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 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 2011 г.

В отчетном году компанией были совершены две сделки⁽¹⁾, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками.

1. Заключение компанией договора купли-продажи доли в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «АнвиЛаб» между компанией и компанией «КЭДБИ ЛИМИТЕД» (CADBEE LIMITED).

Дата совершения сделки	04.07.2011 г.
Вид и предмет сделки	Договор купли-продажи доли в уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «АнвиЛаб» (далее — ООО «АнвиЛаб»), по которому Продавец передает, а Покупатель покупает единственную долю в уставном капитале ООО «АнвиЛаб»
Содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка	Продавец передает Покупателю принадлежащую Продавцу единственную долю, номинальной стоимостью 20 000 (двадцать тысяч) рублей (далее — доля), составляющую 100% уставного капитала ООО «АнвиЛаб», обладающего правами и владеющего имуществом, указанным в Приложении № 1 к договору купли-продажи доли в уставном капитале, а Покупатель покупает и уплачивает за долю установленную Сторонами цену
Срок исполнения обязательств по сделке	До момента полного выполнения Сторонами принятых на себя обязательств
Стороны и выгодоприобретатели по сделке	Продавец — компания «КЭДБИ ЛИМИТЕД» (CADBEE LIMITED); Покупатель — Открытое акционерное общество «ПРОТЕК»
Размер сделки в денежном выражении	59 570 000 долларов США
Размер сделки в процентах от стоимости активов компании на дату совершения сделки	27,78%
Стоимость активов компании на дату окончания отчетного квартала, предшествующего совершению сделки	5 972 221 406,42 рубля
Орган управления Общества, принявший решение об одобрении сделки, дата принятия соответствующего решения (дата составления и номер протокола)	Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» 04.07.2011 г., протокол № 610 от 04.07.2011 г.

(1) Сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, компания в отчетном году не совершала.

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

2. Заключение компанией договора о предоставлении банковской гарантии между компанией и Открытым акционерным обществом «Сбербанк России» филиал — Московский банк Сбербанка России ОАО

Дата совершения сделки	07.07.2011 г.
Вид и предмет сделки	Договор о предоставлении банковской гарантии, по которому Гарант принимает на себя обязательство предоставить гарантию исполнения Принципалом обязательств, а Принципал выплачивает Гаранту вознаграждение в порядке и на условиях, предусмотренных Договором
Содержание сделки, в том числе гражданские права и обязанности на установление, изменение или прекращение которых направлена совершенная сделка	Гарант принимает на себя обязательство предоставить гарантию исполнения Принципалом обязательств по договору купли-продажи доли в Уставном капитале Общества с ограниченной ответственностью «АнвиЛаб» (ООО «АнвиЛаб») (ОГРН 1079847019812, ИНН 7842349395) от 4 июля 2011 г., заключенному между Принципалом и компанией «КЭДБИ ЛИМИТЕД» (адрес: 1060, Кипр, Никосия, Афродитис 25), согласно которому Гарант принимает на себя обязательство уплатить по первому письменному требованию Бенефициара любую сумму, не превышающую 1 650 000 000 (один миллиард шестьсот пятьдесят миллионов) рублей, в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Принципалом платежных обязательств по Договору
Срок исполнения обязательств по сделке	Договор гарантии вступает в силу с даты его подписания сторонами и действует до полного выполнения сторонами своих обязательств; срок действия гарантии — с 7 июля 2011 г. по 6 августа 2011 г.
Стороны и выгодоприобретатели по сделке	Открытое акционерное общество «ПРОТЕК» — Принципал, Открытое акционерное общество «Сбербанк России» филиал — Московский банк Сбербанка России ОАО — Гарант, компания «КЭДБИ ЛИМИТЕД» — Бенефициар
Размер сделки в денежном выражении	1 650 000 000 рублей
Размер сделки в процентах от стоимости активов компании на дату совершения сделки	27,63%
Стоимость активов компании на дату окончания отчетного квартала, предшествующего совершению сделки	5 972 221 406,42 рубля
Орган управления Общества, принявший решение об одобрении сделки, дата принятия соответствующего решения (дата составления и номер протокола)	Совет директоров ОАО «ПРОТЕК» 06.07.2011 г., протокол № 612 от 06.07.2011 г.

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 компа-

нии, 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;

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

- 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 трудозатрат;

- 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 риски, основанные 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, «неквалифицированные инвесторы». Читателю следует ознакомиться с наличием такого рода ограничениями и руководствоваться ими в своих действиях.

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.	108» 109
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ И СОКРАЩЕНИЙ

ОТС препараты	Безрецептурные лекарственные препараты (от английского over-the-counter, безрецептурные, буквально «через прилавок», «через кассу»)
RX препараты	Рецептурные препараты: лекарственные средства, которые отпускаются по рецепту врача
БАД	Биологически активные добавки
ГЛС	Готовые лекарственные средства
НЛС	Нелекарственные средства
Госпитальный сегмент	Сегмент рынка фармацевтических препаратов, обслуживающий потребности лечебных учреждений
Государственная регистрация лекарственных средств	Прописанная 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
Дженерик (generic)	Дженерик — 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
Дефектура	Отсутствие в аптеке (медицинском учреждении) необходимого товара (препарата)
Дорогостоящие лекарственные препараты («дорогостой»)	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

01.	02.	03.	04.	05.	06.
КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ	ОБЗОР РЫНКА	О КОМПАНИИ	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.	14.
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ	СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	КОНСОЛИДИРОВАННАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	ПРИЛОЖЕНИЯ	ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

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
ОНЛС	Обеспечение отдельных категорий граждан необходимыми лекарственными средствами
ОМС	Обязательное медицинское страхование
Первый стол	Прилавок или окошко отпуска медикаментов покупателям в аптеке
Первостольник, работник первого стола	Сотрудник аптеки (фармацевт или провизор), который занимается непосредственной работой с покупателем: подбором и продажей лекарственных средств и сопутствующих товаров
Провизор	Специалист с высшим фармацевтическим образованием
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.
Коммерческий рынок ЛС	Объем реализации ЛС в розничном сегменте рынка, т. е. в аптеках и аптечных сетях

Субстанция фармацевтическая	Действующее вещество биологического, биотехнологического, минерального или химического происхождения, обладающее фармакологической активностью, предназначенное для производства, изготовления лекарственных препаратов и определяющее их эффективность
Фармацевт	Специалист со средним фармацевтическим образованием
Оригинальный препарат (бренд)	Лекарственный препарат с доказанной эффективностью, ранее не известный 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
Таможенный союз	Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в соответствии с Договором от 6 октября 2007 г. 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

14.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Веб-сайт Группы компаний «ПРОТЕК»:
<http://www.protek-group.ru/>

Веб-сайт ЗАО ЦВ «ПРОТЕК»:
<http://www.protek.ru/>

Веб-сайт ООО «Ригла»:
<http://www.rigla.ru/>

Веб-сайт ЗАО «ФармФирма “Сотекс”»:
<http://www.sotex.ru/>

Почтовый адрес ОАО «ПРОТЕК»:
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

Отдел по связям с общественностью Группы
компаний «ПРОТЕК»
Телефон/факс: +7 (495) 737-35-00,
доб. 37-34 или 45-12
E-mail: pr@protek-group.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

ОАО «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.
Веб-сайт: <http://www.rrost.com/>